

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

ياسر الحزيمي

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين نرحب فيك مجددا ابو

محمد. يا هلا والله وسهلا فيك ابو بدر. وسعيد لتجديد - 00:00:00

اللقاءات واستمرار هذي اللقاءات اللي ان شاء الله نكون 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 كثير من الناس يا ابو محمد يزور اه يعني او قبل الزيارة يبغى يطور ادائه 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 لسبب انها مكلفة - 00:00:47

فيها فيها جهد فيها مال بالاضافة انهم يروحون يزورون الجهات وينقلون انطباعاتهم وليست تجارب تلك الجهة. مثلا 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

فغالبا الناس تنقل الانطباعات ولا تنقل التجربة من جذورها بحيث يستطيع على الاقل استنباطها في بيئته الامر الثاني احيانا يروح ما

يدري ايش يبغى. يعني هذي من المشاكل الكبرى مثلا لو واحد - 00:01:33

بندخله على مبنى ونقول له ايش رأيك في المبنى يرجع يقول والله حلو مبنى طيب شفت الجبس لا والله ما انتبهت له طيب احنا

مودينك عشان الجبس بس انتوا ما قلتوا لي انتبه للجبس مثلا - 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 تطرقت له جانب مهم وكبير بالفعل - 00:01:59

وانا اعتني به شخصا من سنوات طويلة جدا لاهميته والنقطة اللي انت تذكرها اه والجوانب الايجابية اللي انت ذكرتها صحيحة

وزيادة وش ان شاء الله نتطرق لذلك في اثناء رحلتنا في هذا في هذه الحلقة - 00:02:17

وايضا السلبيات اللي تحصل. والخلل اللي يصير وقل الفائدة لتنجم مما يعطي يعني انطباعات وردة فعل اه غير ايجابية عن الزيارات

الاستكشافية ايضا هذا حاصل بل قد يكون حاصل بشكل اه اه كبير ومؤثر حتى على الانطباع الايجابي عن اه - 00:02:37

هذي الرحلة وهذه الزيارات او عن هذا او تخصيص مورد مالي وزمني ووقت وجهد القيام بها. انا وجهة نظري ان اكبر خلل يحصل ان

احنا ما نستعد لها كما ينبغي - 00:03:06

فبالتالي اللي ما تستعد له كما ينبغي طبيعي ان ما تحصل منه كل اللي تبنيه. هم. ما تحصله كل اللي تبنيه. لا بد انك تستعد لمثل هذي

حتى تجد اه - 00:03:25

اكتر مما تتوقع لان الاستعداد وهذا بوضوح في رحلتنا اليوم وقد يكون حلقة غير كافية ان احنا نلم بالموضوع كاملا بس نبي ناخذ

معالمها وناخذ المحطات الرئيسية اللي تصنع مفترق الطرق في النجاح في مثل هالزيارات اه الاستكشافية - 00:03:40

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

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

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

تهدف تغطيته والموضوع والمجال المستهدف تغطيته بالزيارات. وعدد الفريق المصاحب الى الى اخره وهل هي تثقيفية ولا فعلا 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 اقسماها الى ثلاثة خطوات ومحطات اه 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 بأس به من الزيارات اللي يعني اه قمت بها او شاركتها او -
[00:06:15](#)

في سبر واستكشاف اه المعرفة في مجال اه محدد هذي الخطوات ثلاث سأذكرها هنا واترك لك يا ابو بدر تنتقي تلتقط وتلقظ ايضا
من خلال كل خطوة اللي تراه فعلا ممكن اه نتحدث به ويكون ايضا 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 نقوم بها قبل الزيارة
والخطوات اللي نقوم بها خلال الزيارة والخطوات اللي نقوم بها بعد - [00:07:07](#)

الزيارة ثلاث محطات مهمة جدا. اه الاغلب 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](#)
ايه بل بعضها اكثر ولا يعطي ما بعد الزيارة. المحطة الاخيرة اللي هي ما بعد الزيارة محطة الحصاد الحقيقي ايضا يعطيها الاهمية
الكافية افترض قبل الزيارة عبارة عن طبعا في الجانب الاداري التنظيمي اللوجستي اللي هو الحجوزات وما ادري ايش - [00:07:50](#)
هل هو مؤثر؟ هذا السؤال جدا علما 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 احيانا على - [00:08:17](#)

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

يعني ليش نصعبها 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 للاسف. على بساطة ما حد يسويها. يعني يسوونها لكن اه اغلبهم ابسط من ذلك - [00:08:54](#)
فلذلك ما تكون النتائج من الزيارات اه كما ينبغي ولا تكون بالمستوى المتوقع وقضية ان احنا نبغى نسهلها ولا نصعبها لا احنا لا نبغى
نسهل الزيارة ولا نبغى نصعب الزيارة - [00:09:16](#)

نبغى نميتها تمين الزيارة وليس تسمينا زيارة فعلا نأخذ بشيء متين. نلجأ لمتون بعدين. نلجأ لشيء اه مادة فعلا نستند عليها ونستفيد
منها نستطيع نقل ايضا والنقل والتمتين اللي اتكلم عنه له ادبياته. حتى فعلا نصل نحقق نقول والله مورد - [00:09:32](#)
الوقت اللي بذلناه والجهود والاموال زين وحتى اشغال الاخرين هناك يعني يستحق فعلا طلعنا بشي يستحق فلذلك الخطوات اللي
انت ذكرتها قبل قليل اذا وصلناها اعتبرها يعني الحد الأدنى او دون الأدنى 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 انا ابغى تجربتك الشخصية ستة اشهر حسب آآ وش ممكن يسوي الواحد يعني ما في زيارة عالاقل تقدير تحتاج شهرين لثلاثة - [00:10:25](#) من التنسيق. من من الاستعداد. الاستعداد. احد خطوات الاستعداد التنسيق. اوه. احد خطوات الاستعداد التنسيق. عذرا اني ادقق في الذهن من الاستعداد والجهوزية واحد من هذي التنسيق 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 ستذهب في رحلة. لقاءاتك عادة وبالذات اذا كانت الدول الغربية ما يعطونك اكثر من ساعة الى ساعتين - [00:11:09](#)

نادر اللي يستحسن ممكن يعطيك اكثر من حصلت معي كثير لكن تعتبر من نوادر وكان احد اسبابه اللي اعطاني مساحة من الوقت حجم الاستعداد اللي كنت مستعده وسنذكر ذلك من بعض يعني الثنايا في مستوى حجم الاستعداد - [00:11:38](#) فلذلك الوقت اللي تعطاه اه اه بسيط. خل باقول لك لما تروح انت وتختار في فريقك ولنفرض انكم اثنين ماني بقايل ثلاثة وليد بقايل خمسة. نفرط انكم اثنين. وانتم موظوعكم كان واحد ومركز. واخذت الثاني معك لكن اهتماماته - [00:11:55](#) ممكن ياخذ منك ثلث او نصف الوقت في اللقاء لانه يعني ذهب معك لاجندته. ايضا يستفيدوا فبالثالي ايش سيفقدك نصف او ثلث الوقت المتاح لك هذي اشياء ما نفكر فيها - [00:12:15](#)

بعض الاحيان تفضيلاتنا في المصاحبة هي الارتياحات. مم وليس الانجاز في ذات هدف الزيارة الاجتياحات الشخصية والله باخذ فلان لانه ارتاح له خوي كويس. مم وليس معزز لانجاز كويس بالعكس الخوي كويس هذا يمكن يسحب في اوقاته راحات وتنصرف الرحلة الكشطات سياحية وسياحية اكثر. وهذي اشكالية - [00:12:33](#)

يعني انا ارى 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 المفروض 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 اكثر من زيارة؟ لا شك. اها. لا شك بيكون اه اكثر 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 شي من وجهة نظري ولقاء في المساء 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 المنطقة انت والفريق اللي معك او يجيبوا 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 تعبنا اليوم في - [00:14:35](#) انت كذا اه بتنقلني 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 عندنا. نعم. قبل الزيارة الف قلنا اختيار الفريق يعني طبعا قد لا نضبط ترتيب المعالم الداخلية الخطوات الرئيسية كترتيب اه بحكمنا لقاء يعني اه حوارى اه 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 الجنوبية مثلا فتبدأ تحدد النطاق الاولى ابا ازور موب والله انا عشاني - [00:15:44](#)

رايح الدولة هذي يبقى هو الخيار المناسب. الخيار المناسب اللي عندهم الحجم المعرفي والممارسة اللي تحقق نجاح زيارتك

الاستكشافية. يعني اول شي احدد احتياجي؟ نعم. محاورى اللي ابغاها في وبالتالي نحدد - [00:16:10](#)

من الشريحة المستهدفة من الزيارة؟ بالضبط احدد الشريحة وهذي منطقة هالمنطقة هذي 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 تضع الاوقات في في المطارات وخاصة في الزيارات القصيرة والمحدودة جدا ولا انصح ايضا داخل الدولة

الوحدة تنقل داخل المدن الا باعتبارات معينة. زين؟ يعني افضل كل ما كان المنطقة الجغرافية في حدود مئة كيلو اللي انت رايح 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 رتبنا وطلعنا -

[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

كشطات لا استرخاء لا بل هي شغل. رحلات الاستكشاف اللي طلعت منها القاعدة - [00:18:17](#)

المشروع الاقليات من ما على الطاولة. الاقليات مما على الطاولة. يعني في الاجتماعات اللي يحطونه هو هو وجبة. الانسان اللي

بيزور انا وجهة نظري. هم. ما عنده الا فطور الصباح اللي ياخذه في الفندق والعشاء اللي بنخله اه عشاء اه عمل ومعرفي -

[00:18:33](#)

زين غير كذا ما في شي قدر المستطاع طول الوقت لا جلسات كافيها لا مطاعم لا وقفة ذا هذا ما اري اشغال الوقت اه خلال ذا. اللي

يحطونه على الطاولة هو نصيبك. هو زائد. هو زائد. 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 اسميها 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. تسوي عن الدولة

في اهتمامها في هذا الجانب اه صار عندك تفضيل بين دولتين بين ثلاث وبعدين حددت الدولة المناسبة اه اعتبارات اه معينة تخص

مشروع اللي انت رايح عشانه او - [00:19:34](#)

الجانب اللي تبغى تصبغه وتستكشفه بشكل اكثر عمق. بعد كذا زين؟ داخل الدولة تبحث عن المدينة المناسبة. جل الدول في الغالب ما

في الا مدينة مدينتين 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 غالبها تجد عندها مدينة مدينتين الاحتيار 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 هذي انت مستهدف كم زيارة؟ اذا كان مثلا انا في وجهة نظري اذا كنت رايح خمس ايام على الاقل تقدير انت

مستهدف خمسطعشر زيارة في حدود الخمسطعشر وجهة نظري - [00:20:45](#)

اللي انا يعني مؤمن بها. الخمستاشر زيارة غير لقاءات خمسطعشر زيجة الخمسطعشر زيارة هذي اه لابد تسوي خمسة واربعين او

اربعين زين تصور مبدئي طبعاً 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 معلى يكون تصور مقداره نصف صفحة ما يتجاوز النصف صفحة.

بس نعم. خذني بحلمك 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 ويلتقى به آآ اه تلتقي بفي كافي اه وزي ما قلت لك في الزيارات المزائية اه الويكند 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 طبعاً

الزيارة اصلاً 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 يبحر في تجربته الشخصية هذا الشخص نفسه لو تروح تقابله في كيان. اللي هو فيه سيقيد سياسات هذا الكيان. وحدود كيانه وتجربة كيان. اللغة الدبلوماسية احياناً بعض الاحيان - 00:22:24

شفتوا شلون؟ ففي فرق ما بين لقاء الخبير ولقاء الممارسة نفسها واللي موجودين في هذه الممارسة آآ هل هي مكمله 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 الخبير اللي خارج اي قيود اه والالتزام اي كيان هو منتمي له هو يحدث كخبير مارس في عدة اماكن آآ يحدث بلغة عامة باستقلالية زين آآ لما تسأله ايش رأيك في - 00:23:04

التجربة الفلانية ولا التجربة الفلانية. الممارسة الفلانية والممارسة العلانية اه ايضا اه الاعتماد على الاسلوب الفلاني والاسلوب الفلاني في الغالب هو يحدثك بلغة العطاء بقيم قطاع العطاء يتجرد من من اي آآ ضغوطات اخرى. فبالتالي هو - 00:23:30

يكلم برغبة الشخص اللي يبغى يشارك في هالنجاح هما ما قبل انه يلتقيك على هامش ووقت وبينني وكذا الا وعنده قيمة يبغى يوصلها لا شك وهي قيمة العطاء المشاركة بذل المعرفة نقل الخبرة - 00:23:57

وغالباً هذولي يعطونك اوقات اطول من اوقات الكيانات وهذي 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 وعنده 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 وبعينه - 00:24:35

هذي اعوام مساعدة اني التقى بهم جميل. خلني اعطيك قصة. هم لطيفة جداً وهذي حصلت في اه امريكا كان عندي احدى الجهات اللي اعجبتها فكرة الموضوع وكان انا رحلتي عن الحوكمة ومجالس الادارات - 00:24:50

قابلت فيها اكثر من ثلاثين خبير وخبيرة في هذا الجانب وحدة من محطات اللقاءات زين كانت مع خبراء بالمصادفة جايين لنفس الموضوع في نفس المدينة هي كانت مدينة واشنطن ديسي - 00:25:07

هم قالوا بدل ما تروح احنا بنجيهم لك يلتقون آآ معك 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 هذي المعرفية بيحيون خبراً مجالس الادارات اللي أستاذ جامعي اللي من المكان الفلاني اللي يرأس منظمة اللي هو مرجعية بصفتهم الشخصية نتبادل 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 هذي تماماً شفتوا 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 جايين لمؤتمر متخصص انا رايج اصلاً عشان المؤتمر زين المتخصص ايضا طلب اني يجلس حتى يستفيد - 00:26:21

لنا وهذا بنجيب بعد شوي انا كنت محضر اكثر من مئة سؤال في مجالس الادارات فجلس ينتظر الخبير اللي بعده كذلك الخبير اللي بعده كذلك طبعاً بعض الخبراء اللي هم جابوهم اه ليسوا يعني فقط من المؤتمر حتى هم خبراء هم هم. خبراء الكيان اللي عندهم -

في الاخير اخر واحد التقيت به يمكن صف ستة ولا سبعة جالسين كله ولا يتكلمون ولا يداخلون 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 عندنا مئة سؤال طبعا انا ما اقدر اسأل مئة سؤال. يمكن
ما اسأل كل خبير الاربع خمس اسئلة عاساس نقضي الساعة سويًا - 00:27:27

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

اب مو فقط ينقلك من اه قضية اه التحديات ولا قضية الادوات ننقلك حتى للي قلناه في اول اه لقاء وحلقة ينقلك 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
عناية الفريق اللي امامه بهذا الموضوع المهم يعطيك مزيد ومزيد - 00:28:24

انت ذكرت طيب محمد معلش ذكرت خمسطعش زيارة اذا كانت الرحلة خمس ايام في هذا الحدود نبحت 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 الاونة 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 وعشرة واحدعش كان متكرر عندي كثير. الان قل لان الجهات اصبحت يعني تسهل
هالقضية قديما ما كانت المواقع 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 تقبل الزيارة مجانًا لانك بتقروشها كما يقال. جلمهم 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 اجزم بذلك ما بين زيارة ولقاء تجاوزت اتكلم عنها
في رحلاتي مو داخل المملكة اجزم 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 طلبوا 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 سويت بريف اه ومقطع وطبقت معاييرك على الجهات فانت طلعت مثلا فلترت
خمسطعش اه خمسطعش انا طبعا افضل انهم يكونون عشرين خمسة وعشرين لا حسس الموافقات 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 تكفي - 00:31:13

وهنا ننقل لمرحلة التنسيق بمنسق واحد الزيارة صحيحة الزيارة الصحية الزيارة المثمرة اللي يكون عندك على الاقل ثلاثة منسقين.
للتواصل. ايه. مو معناه الثلاثة كلهم ماسكين جدول. الجدول انت تمسكه. لا تعطيه جدول كاحد. 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 عندك
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؟ لان كل واحد من المنسقين ونفط حتى لو كان عندك بس منسق واحد - 00:32:25

فيرتب اختيار الجهات والاوقات حسب تفضيله هو وليس حسب تفضيلك انت. مم. وهنا يفرق معك وهذه الخطوة تحديدا تقلل من ثمره الزيارة من اي ناحية اذا كان خل ناخذ فيه تفضيلات الوقت نبي نشوف الاوقات المريحة له ويقلل في عدد الساعات ويصعب -

00:32:41

اه ويبرز التحديات هذولي بعيدين هذولي قريبين لكن لما تحطه تقول انت انتم يا المنسقين حلوا مشاكل دبرونا لازم نوصل. لازم نخلص الثلاثة اليوم هذي وحدة. بالنسبة لتفضيلات الجهاد هو ما يراه جهات مميزة - 00:33:05 هو وفق يعني عمقه واطلاعه وتفضيلاته الشخصية وقد يكون اه اه خلفيات اخرى لكن انت تاخذ ثلاثة مختلفين. بكون الالية مختلفة ولو كان معنا سبورة الحين شرحت لك شلون تستفيد. بس ابعطيك اياه بشكل مبسط - 00:33:23 ولعل الاخوة المشاهدين يعيشونها التبسيط الجاه. انت لما تكون عندك ثلاثة منسقين وتطلب من كل منسق يدبر لك خمسطعشر زيارة. بالعامية كذا. انت قاعد تطلب من كل منسق يدبر لك خمسطعشر زيارة - 00:33:41

كل منسق بيجوز لك خمسطعشر صياغة زي خمسطعشر زيارة وفق ثلاثة مستويات. زيارات قوية وزيارات متوسطة تكلمة عدد. من يصنفها انت من يوم ما تشوفه تصنف. ايه اصلا. خصوصا انك لما تشتغل ضيف عنها ولا تقرا بعدين لا - 00:33:58 وش تسوي 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 اجيب لك ثلاث اربع زيارات قوية - 00:34:16

وادفك بثنيتين وسط خلاص اللي علي وزيادة بعد طبيعة بشر يندر ان واحد بيجيب لك خمسطعشر سيارة قوية كيف اضمن عدم اه تواصل المنسقين اثنين لجهة واحدة؟ لانك انت قاعد تدير هو بيقول لك انا بتواصل مع الجهة الفلانية تقول لا هذي رتبنا معهم -

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. هذي 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 وتفضيلات 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

وهذا فرق فانا اقول يعني ما اصعب اكيد. انا واحد يقول يا اخي منسق عشان القاه. ثلاثة ترى على فكرة قد يكون واحد منهم بالمال اقصد بالمال في جهات في بعض الدول هي تأخذ وهذي سويتها في بعض مقابل يسوونها جهات بي ار متخصصة تمتلك داتا جيدة -

00:35:59

تتسق لك مع الجهات الصعبة فهذي الثلاث لما ينسقوا لك وتنتقي من كل واحد افضل ما عنده انا ما انا اقول لك ادفع مستوى تبي يطلع زيارات كنت تتوقعها قوية وما هي بالشكل المطلوب. ويبطلع زيارات كنت تتوقعها اضعف وتطلع بشكل اقوى. هي تعتمد على جوانب ثانية بتكلم عنها بعد شوي - 00:36:19

بيطلع عندك مجموعة من الزيارات قوية. بعد كذا تنتقل الى كل جهة لازم تسوي عنها تقرير كامل في عناصر متعددة موجودة عندي اللي يرغبها زين؟ يعني عادة يطلع حجم التقييم من ثلاث الى خمسطعشر صفحة عن كل جهة. كل جهة تزورها. كل جهة - 00:36:43 اقرأ عنها من ثلاث الى خمسطعشر صفحة لا ابالغ هذا اللي قاعد يصير ابويا بدأت من ثلاث الى خمسطعشر ساعة وبقول لك وش فايدتها بعد شوي هذي لما الجهات اللي بتقرأ وتستعد 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](#)

جنية من رحلتك الاستكشافية المعرفية. من وين اجيب الخمسطعش؟ احنا قلنا البريف هذا المختصر اه اجيبه من اه كمدخل

للاختيار. نعم. اخترنا نبدأ عاد في التفصيل. جميل. هذي الخمسطعش اقل اكثر - [00:37:42](#)

اه عبارة عن ماذا؟ في الغالب في الغالب يجي من موقعهم. والان المواقع اصبحت تغيير. هم. طبعا 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 اصبحت من لينك دين اه بعض ابطال لانك اذا كتبت الاسم بيطلع لك اشياء كثير. اه عنهم. لازم اللي تختاره

لكتابة المادة هذي والتقارير عن الجهات قبل الزيارة لا بد ان يختار بعناية - [00:38:19](#)

والا ستتفاجأ انه يقول لك والله ما لقيت عنهم شي اذا ما كان باحث جيد محرر الجيد زين ملتقط جيد والا ما راح تستفيد كثير من

التقارير وبقول لك وش اكبر فائدة من هالتقارير - [00:38:43](#)

مصدر الاسئلة عندي في المقابلات وبنجها بعد شوي لان اه مصدر الاسئلة زين هي ثلاث مصادر عندي واحد من هالتقرير هذا هذي

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 الاساسية اللي انت معدها لكل الزيارات تكلمت عنها قبل شوي المئة زيارة المئة سؤال انا عندي وسويت

منها ترى على فكرة نسخة اساسية استفاد منها كفيين وبعض يمكن المستمعين المشاهدين ممن يعني استفاد منها عندي انا -

[00:39:40](#)

نوع معين من الاسئلة يساعدك في اي زيارة تقريبا هي مي بكثير يمكن خمسين ستين 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 الاساسية اسميها وهذي ابي اقول للاخوة المشاهدين جاهزة من عندي - [00:40:02](#)

واي احد يبغاها سهل للوصول لها. هل ممكن نخطها في رابط الوصف؟ ابدأ ما عندي مشكلة. اي شي ممكن اقول اه الحقوق اه غير

محفوظة. ومتاحة. رقم ثلاثة زين من مصادر الاسئلة اللقاء نفسه - [00:40:27](#)

اثناء اللقاء. اثناء اللقاء لكن هي معادلة سهلة صعبة. اذا انت محضر كويس داخل اللقاء يطلع اسئلة كويسة. اه احسنت. شفت شلون

المحطة تجي لكن اللي مو محضره كويس ما تطلع اسئلة خلال اللقاء في الغالب كويسة - [00:40:48](#)

الا اذا محاول محاول خبير زيك يا ابو بدر لكن اللي محضر كويس قولوا واحدا بتطلع اسئلة خلال اللقاء تعظم اكثر واكثر من فائدة

كانك تقول لا تعول 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 كويس لابد تحضر كويس طبعا

انا اتكلم عن الزيادة الاستكشافية في انواع ثانية من الزيادات قد يكون الامر على ايسر - [00:41:28](#)

لما تروح يعني تسافر اه اسف لما خلال اه اه اللقاء ايضا 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 تاخذ نجاحاتهم انت تعطيمهم ايضا بعض الاهداءات والنجاحات اللي قد يكون فيها هي ايضا فتح لهم لان انتم

يعني تتقاطعون في نفس المجال والاهتمامات والتخصص اللي اللي معكم - [00:42:12](#)

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

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

في المرحلة القادمة والنجاح القادم هذي من فوائدها خلني بسألك سؤال. هم. هل الجهات عندها اسئلة معينة لما يتواصل معه يطلبون شئ لا شك. ايه. وش عادة يطلبون؟ عادة الجهاد قبل لا تبدأ توافق معك عن طريق احد منسقينك. اه 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 آا شراكة ممكن يكون فوصة - 00:43:15

حتى عندهم هم ايضا لنجاح قادم مع جهة ايه وخارج نطاقهم مثلا هذا واحد من الاهداف والمحورين لا يعني ما نكثر المحاور تكون

من ثلاثة اه اه محاور الى خمسة بالكثير اه حتى ما - 00:43:39

نشئت اه اه الجهة اه المقابلة. محاور اللقاء واهدافه. اه واهدافه قد تدمج في بعض. ماذا ايضا يسألون عنه؟ يسألون ايضا يبغون

رسمي يسألون الترخيص. الفريق لازم يكون واضح. احنا مشكلتنا بعض اللزوم مرتبك. هو ما يدري مين اللي بيروح معه - 00:43:57

ما يدري مين اللي بيذهب معه للزيارة قلت لك في البداية انا ايه بعض الاحيان كذا ايه ترى بعضها يشوفها يقول يلا معنا رايعين

وهذا رايع للديرة ورايح ذاك كان سياحة وحول الروح معهم - 00:44:14

وهو ما يدري حتى شو الموضوع تحديد الفريق مناصب الفريق او اهتمامات الفريق مسميات الفريق اللي رايع. عشان يحضر لك في

يحضر لك في الاجتماع ناس مثلهم في مناصبهم في واجابة على هالنقطة - 00:44:28

نصيحة في رحلاتك الاستكشافية لابد ان تقابل الكيان او من في حكمه او صاحب المبادرة اللي انت مهتم بها طلحة 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 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 جايبين والاهداف في الغالب يستجيب ويضع لكن لو نفرض زين

يعني وضع مسؤول العلاقات العامة لا تستجيب. حتى بس هذا يكون في الحد الادنى 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 ابوة 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 هذي جاوبها اذا انت رايع دولة اه

غير عربية لا بد ان يكون عندك صفحة بالاجنبية - 00:46:03

لا بد يكون في موقعك اذا تبغى تاخذ 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 تنتمي لها. المبالغة بتكون تحت مظلتها.

فلازم يكون - 00:46:19

صفحة باللغة الانجليزية موب لازم الصفحة لغة يكون كل الموقع باللغة الانجليزية لا صفحة وحدة زين منها يمكن اكثر من صفحة فيها

فقط التعريف الرئيسي بالمنظمة مو بلازم كل محتويات الموقع يكون باللغة الانجليزية. هو اذا عنده اهتمامات توسع يترجم باي

طريقة مناسبة قوئل او غيره لكن - 00:46:43

هو يهمه التعريف الرئيسي للمنظمة. غير اهداف الزيارة. هذا مهم جدا ومؤثر من تجربة ايضا قبل انطلاقتك يكون معك البيزنس كارد

جاهز اللي هو كرت يعرف حتى لو كنتوا من جهات مختلفة كل واحد معه البزنس 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

الموافقات من الجهات وان اميب احتماليات والله يمكن والله لا لابد يعطيك انه ترانا بنقابلكم والوقت - 00:47:26

وبيقابلكم فلان وفلان كل هذي لابد ان يكون متأكد عندك حتى ما ما تتفاجأ ان كل لغة حق احتماليات وخمسين في المئة من الجدول المتحقق كل احتماليات لا تروح وانت جدولك فعلا اه متحقق. ويمكن تسألني تقول انا ما اطلع ولا الخمستعشر زيارة متحققة انا ما قد طلعت - [00:47:49](#)

المطار والخمستعشر زيارة متحققة. هم. طبيعي. دائما يكون الثلثين. شف وين الحظ من بدي في الغالب لكن سبحان الله وقت تبدأ تستكمل بقية اهم شي اول يومين ثلاثة تكون مرتب نفسك كويس. اذا كنت قاعد خمس ايام اذا قاعد مثلا ثلاث ايام على الاقل - [00:48:15](#)

اول يوم تكون مرتب كويس. وبعض الاحيان انا استقصد ابقاء فراغات ليه؟ لان في كثير اللي يشوفونك يعني محظر كويس هم يرتبون 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 مثلا كان في احدى الزيارات في جهة مهمة عندي جدا جدا ابغى اقبالها ما استطاع اي احد المناشقين يجيبها ما استطعت فانا حاولت يكون اليوم الاخير - [00:48:56](#)

في مساحة بحيث اني قلت انا جايهم جايهم يعني لابد اني التقي بهم. انا لن يتوج هذه الزيارة في هذا المجال. في هذا التخصص اذا ما قابلت هذه الجهة ينهي علم على مستوى العالم. هم. اروح هناك ولا اقبالها - [00:49:17](#)

وطبعا لانها علامة 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 ايضا في لقاءات ويعني في جامعة مغموقة جدا في - [00:49:34](#) حتى على مستوى الدولة هذا الكلام كان ايضا في لندن فقلت له بحكم خبرتك في القطاع وانت ابن القطاع هو ابن النامبوفيت سكته. قطاع الغير ربحي الجهة الفلانية انا ما استطعت اني - [00:49:57](#)

تقدر رتب موعد لانه يعرف جديتي وجدية زيارات وجدية الفريق اللي كان معي ايضا في ذيك الزيارة استطاع انه يرتب موعد في الوقت اللي نبغاه في اليوم اللي كنت محدده. هم - [00:50:13](#)

وتوجت هالرحلة بزيارة تلك اه الجهة. لو ما كان الانسان يعني اه مستعد ومستعد بجدوله وما يقول والله لان المكان هذا اه فاضي بملاه باي شي حط وحط هدف انه لا بد هذي 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 ومنشغلين والى الى اخره واحنا وبالعكس اه اعطونا وقت طويل ايظا. احنا اسهنا الان في المنطقة الاولى. وهي اهم منطقة وانا وجهة نظري المنطقة الاولى هذي 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 كمجرد - [00:51:11](#)

تقلات لا بتكون عبارة عن غرس مسبار حقيقي في كل محطة تروحها هناك حتى فعلا تطلع هالجهد وايضا لن تقبل بعد هذا الجهد بعد ما ترجع الزيارة انه ما يكون نقل. احسنت. لن تقبل عن عن هذي الخطوة باي حال اه من من الاحوال. انا ما اقول لك انك ستقل كل ما رأيته هذا مستحيل - [00:51:31](#)

لكن على الاقل سيصبح عندك مشروع رئيسي فكرة رئيسية عندك او عند فريقك او قد يكون عند واحد من اعضاء الفريق اذا كان العدد اه من واحد والموضوع اه متوسع. اه سبحان الله يعني ينتقل اه ينقل ونستفيد منه في اه بلدنا اه هنا - [00:51:58](#)

هالبلد المبارك هذي 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 وممنهجة - [00:52:18](#)

فعلا طلع استثمار حقيقي من هالرحلات اللي بشكل كبير لكن العائد ما هو بالشكل اه المطلوب. هم. فاذا هذا الاسهاد يتوازي مع وان كنت لا اري 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 احيانا. الصحيح. ايه يعني فالطبيعي جدا لما نجي نتكلم عن ست شهور - [00:53:00](#)

كمية الجهد وبالتالي احنا نتكلم عن آآ انك تقيس مرتين عشان تقص مرة اه احنا نتكلم عن عداء السنة يتمرن عشان عشر ثواني او عشرين ثانية مثلا. طبعا بس عشان بس الاخوة المشاهدين كل الزيارات تحتاج ست شهور لكن انا اقول ما في زيارة - [00:53:12](#) تقل عن الاستعداد لها عن شهرين في الغالب. هم ما في يقل خصوصا اذا كنا زيارة فعلا نبغى نطلع بثمرة حقيقية طيب الان اثناء باقي شي في منطقة قبل يعني باقي شيه يعني من كمعلم يعني ذكرت انت لن تذكره. طيب احنا مرينا على الفريق ومرينا على النطاق [00:53:33](#) النطاق والمحتوى والمحاور -

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](#)

اذا كان الفريق كبير انا عادة انزل كتيب تعليمات واللي يحتاجه انا اجهز به تعليمات يبين حتى درجة الحرارة هناك اللبس وسيلة المواصلات اللي ستستخدم اه طبائع اه عرض تاريخي عن البلد - [00:54:13](#) واعدت ايضا تاريخي عن مجال اللي نحنا رايعين 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 اللبس رسمي - [00:54:32](#) والزم غيري قدر المستطاع انهم يلبسون آآ رسمي اللي هو البدلة الكاملة بكما 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 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 الموجودة هناك. اذا كانها لهم في مقابسهم خصوصية مختلفة عنا في السعودية. بعض الدول مقابسهم مختلفة زي نيوزلندا - [00:55:34](#)

ايضا نوع الجوانب اللي قد تكون محظورات عندهم كل هذي اوردها يعني اه في هذا الكتيب هذا كتيب يريح ويقلل مستوى الارتباك داخل الرحلة خصوصا لما يكون العدد تجاوز الخمسة يقلل بشكل كبير محد يقول والله انا - [00:55:54](#) فاهم غلط انا كذا كنت اتوقع ان احنا بنستخدم سيارات وصرتوا بتستخدمون قطارات كنا نتوقع انه لا لا لا هذا الكتيب في مكان الفندق باسمه احد يقول والله انا كنت الاسم التبس علي لان الاسماء لا لا حتى موقعه موجود الفندق المرشح للسكن انا ما الزم احد بالفندق لكن اقول هذا - [00:56:21](#)

فندق المرشح للسكن. وانا الفريق الرئيسي موجود فيه. خلني اتصور مما فهمته منك اني انا بختار سكن قريب من قام في زحام اختار سكن المواصلات هذا يهمني كثير. سكن في منطقة تجمع اقدر - [00:56:41](#) لقاءات ومنتعشى وقريب من اماكن ممكن يعني نحدد فيها اللقاءات المسائية ايضا اه سكن اه ممكن اه يعني بعض الخدمات اللي احتاجها اه تكون متصلة 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. يهم يكون اه ايضا اه سمعته جيدة. حتى ما اشغل واربك الفريق باي مفاجأة الان تقول الفريق الكثير 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 انطلاقا اليوم الاول لبسوا الكرفته وكذا ما الذي يحدث الان؟ طبعا في تفاصيل ثانية خلال اليوم ما راح لها عشان اه اه الوقت لكن - [00:58:03](#)

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

انت رايع الان - 00:58:24

اذا كان العدد اقل من خمسة لا يكفي قائد والي هو قاعد ومنسق في نفس الوقت ومترجم اذا كان في حاجة المتاجر وبعض الاحيان وهذي تمت معنا بتوفيق الله زين - 00:58:50

في كل الرحلات يكون المترجم واحد من الاعضاء او انت واحد من اعضاء الفريق اخترته بعناية 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 يتشابهون في طبعا 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 طبعا الصباح يتوزع تقارير للي ما قرأها على يعني على الايميل اللي وصلته يقرأها ورقية وحنا رايعين ويمديه الصراحة. هم. يعني ما انا بدقق فيها انا حتى بعضها يكون وقت ما اسعفني اقرأها وانا رايع. اللي تقارير طويلة. هم. زين؟ ويتوزع معه الاسئلة - 00:59:47

يعني بيجيه ملف صفحتين تقريبا الاسئلة الاساسية. والتقارير اللي تكون من ثلاثة لخمسناش ورقة. لكل زيارة زين؟ ايضا الملف معك فيه الموافقات حقت 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 ايضا الملف معك وفي حقيبك اللي تنتقل به مهم يكون معك مال الملف ما في الفندق. فيه المواعيد ومطبوعة وايضا تحتاجها في بعض - 01:00:40

لو قال لك وش ليش جايبين والله هذي رحلتنا بالكامل. وهذي موافقاتنا بالكامل. اه سواء من بلدنا او البلد اللي احنا رايعين له هذي ايضا اه مهم اه تكون فيها. وانا ما تعرضت لموضوع الفيزا وهذي 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 هذي خلونا في وقت اخر. ايه. يسولفون عن المكان وكيف ويعظمون فائدة الجهة اللي اللي رايعين لها. لما يوصلون هناك - 01:01:46

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

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

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

انت يا استاذ يعني اعطيك مثلا قد يكون بسبب نوع التجربة اللي انت رايعها يحتاج انك تقابل الجهات الاشرافية اول مثلا فصعب تخلي الجهات الاشغفية يا اخي. ببي يقل العائد منها. لانك اذا قابلتها اول هي جهات مفتاحية. مممكن 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. فبالتالي يفتح 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. اولاً مراعاة عادات وتقاليد البلد في طريقة الاستقبال وعادات - 01:03:50

وتقاليدك اه الشخصية والشرعية في اه الاستقبال تكون حاضرة. الشي الثاني زين اه ان اه اه تترك 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 وهذه قليلة يكون فيها جولة تسبقها هذي لها خصوصيتها يمكن

يعني لو طلعتا 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 المفتاحية 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 لموظوع ثاني يمكن يكون له حلقة

الخاصة بس بعلمك انا استفدت من الشرعيين فائدة حلوة طبقتها في العلم الادارة الشرعيين انا سمعتهم كثير من وانا صغير البين ما

كبرت يقول لك الحكم على شيه فرع - 01:05:30

من تصور انا طبقتها واستفدتا وانصحك وانصح الاخوة المستمعين والاخوات المشاهدات يطبقونها وجدتها فائدة واللي جربني في

في تحكيم كثير من الاشياء هالقاعدة اذا طبقتها تحت كثير الحكم على الشيه فهو من اهدافه. انت وش اهدافك في الرحلة -

01:05:50

زين على ضوءه تحط مصنع تحط معمل تحط وزارة تحط بيت خبرة تحط مكتب قانوني تحط مكتب اه مالي يعتمد على بلازم

جمعية تحفيظ يدورون جمعية تحفيظ لا موب شهر مو بالضرورة ابدان نعم - 01:06:13

او انت رايع 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 اميرين اما ان احنا نبدأ - 01:06:33

على طول في الاجتماع وهنا لها تكتيك. هم. طيب اذا صار جولة انت تنصح اثناء الجولة ان يكون في اسئلة مفتاحية. مفتاحية. ايه

زين وبعد الجولة بعد اه ما 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 اولاً لا بد يكون في تقديم للكروت - 01:07:14

وهذا معتاد ومعروف. هم. زين؟ اه رقم اثنين. مهم ان تعرف عن منشأتك او مبادرتك في من ثلاث الى خمس دقائق لا تتجاوزها. مهم.

ما تبدأ في الاسئلة بشكل مباشر - 01:07:40

ولا تسهب وتأخذ وقت اللقاء منهم صح زين جاي تعرف ما لديهم وليس تعرض كل ما لديك فبالتالي الشيه الثالث لابد ان يكون في

تنسيق بينكم ان الاسئلة مو بواحد 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 ايضاً. 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 وياخذ الوقت في في سؤال هنا يا ابو محمد ودي اسأله مهم جدا ايه تأذن لي - 01:08:42

هل يعرض الانسان ام يستعرض جميل. يعني في الزيارات يا ابو محمد في كلمة دايم اسمعها منك ابذروا الهموم اللقاءات انا لما اروح

امثل جهة هل اروح واقول انا قوي وعندي انجازات وترى انا كويس - 01:08:57

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

او الثنتين. اه شف. شفته حتى سؤالك هذا ارجع للهدف اللي انت راح عشانه - [01:09:12](#)

انت ليش رايع؟ انت هدفك شراكة قد يحتاج استعراض القوة شيع 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 الديانات مرجعيات الموجودين. محاذير يا

ابو محمد في بالك تقولها. مثلا خل المعادن ناخذها في معالم اللقاء. ابى اقولها بعد شوي لان نبغى نرتب - [01:09:49](#)

تبقى اهم جزئية خلال اللقاء اللي هو ترتيب القاء الاسئلة. هم. هذا مهم عندي. انا اقسام 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. وهذي عادة تأخذ من اربعين الى خمسين في المئة من الوقت. نصيحتي ما تتجاوز الاربعين في المئة اذا

اللقاء ليس لقاء تثقيفي ابو محمد خمسين في المئة يعني وهي مفتاحية مثلا. اي وبس مفتاحية مو بسيطة. اه بس خلني بعطيك

انواع - [01:10:26](#)

زين بعد طبعاً المقدمة اللي قدمتها عن الجهة والتعريف بالفريق. خمس دقائق هذي. اي نعم. كروت وتعريف اللقاء. آآ الوقت هذا اللي

قلنا من من من اربعين لخمسين في المئة وقد يكون ثلاثين. زين. يكون في الاسئلة المفتوحة. مثلا - [01:10:46](#)

اه عرفونا بالكيان هذا سؤال مفتوح مفتوح آآ كيف نجحتوا في المجال الفلاني؟ كيف اخترتوه؟ اسئلة مفتاحية وعددها كبير ويمكن

هي اكثر عدد اسئلة انا واطرحها في الاسئلة الاساسية اللي ذكرت نموذجها ومتاح ان شا الله بكون. واللي ما حضر لا قدر الله -

[01:11:06](#)

واحد ما حضر هذا النموذج سيخلق سيجعل 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 والتمر عندي الاسئلة المغلقة واسميتها في بعض الاحيان الاسئلة المخرجة واحد الاخوة قال شلون تعرف انها

اسئلة مخرجة؟ قلت اذا اللي قدامك غير جلسته اعرف انك دخلت - [01:11:47](#)

الزبدة هالحين التذكير صارت معي يعني بعضهم يروحون وانا ماني معهم يرسل لي غيروا جلستهم زين اه هذه هي مرحلة تكون

الاسئلة المغلقة او الاسئلة الجوهرية او الاسئلة المخرجة. عادة هذي تكون اسئلة مغلقة - [01:12:03](#)

وهذي لازم تكون بالترتيب. وفي الغالب زين ما بيدأ يتكلم فيها خصوصا لما يكون المجموعة كبيرة الا المركزين واللي جايين صدق

زين هم اما اذا كان الفريق قليل ثلاثة او خمسة لا في الغالب كلهم مركزين يعني - [01:12:22](#)

هذي الاسد تكون زي ما قلنا مغلقة فيها اعطيك من امثلتها ما هي اهم ثلاث قرارات التخزن وصنعتها النجاح. مم اي واحد تقول هياه

وهو ما يعرف انك بتسأله تأكد من عندي اني بغير الجلسة. هم. يعني هو يحتاج اي نعم. مربكة هي. شوية. ايه نعم. تحتاج وهي تخليه

يعصي روحه. هم. لانيك انت طلبت شيئا - [01:12:40](#)

مهمة ومرتبة. وثلاث. وثلاث. هم خلاص اول كان في منطقة الامان استعراض العضلات واستعراض المنجزات ومرتاح ومتعود ويقوم

بهاالواجب كل فترة عادي يسويه لكن لما تدخل في مرحلة عرض العقل - [01:13:05](#)

تغيرت انعطفت الزيارة اهم منعطف هذا هو الثمرة هذي المرحلة في الزيارات هي الثمرة. طيب في في سؤال يا ابو محمد ما يتعلق

عمر الكيان هل هذا السؤال ينسأل قبل او اثناء بمعنى - [01:13:29](#)

هل من معايير الاختيار اني اشوف منشآت جديدة النشأة ولا قديمة النشأة؟ يعتمد على الهدف؟ يعتمد على كل الاسئلة اللي تجي في

بالك تبغى تعتمد طيب جيت اثناء الزيارة ايه. هل يكن الاسئلة هذي اللي سميتها مخرجة؟ هم - [01:13:46](#)

استثمار التاريخ انشائها بمعنى انتم لكم ما شاء الله عشرين سنة وما عندكم كذا مثلا لماذا او كيف حققوا هذي النجاحات وانتم ما

لكم الا ثلاث سنوات يعني اقصد استثمار تاريخ نشأة الكيان هل هو ممكن يكون من الاسئلة - [01:13:59](#)

الاسئلة الجوهرية والمخرجة والمقفلة ثمرتها دايمًا 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 وخمسة وستة وعشرة عشان تحط ايش اهم ثلاثة طبعا صار عندك مواقف 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 تسأل ما هي اهم ثلاث تحديات وكيف عالجتوها 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 اقله ويعني لي بشكل كبير ما هي اهم ثلاث طموحات قادمة هذا يعيدنا 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 نتقل لاسئلة طلبات ايوا. انتبه. هذا اللي بس. ايه تفضل. المرحلة هذي السؤال الاول الاسئلة المفتاحية بعدين الاسئلة المغلقة هذي نسق لصق مع كل جهة - [01:15:32](#)

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

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

بشكل كبير انه لما تجي عند اخرين في لقاء ولا انت زايغ 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 اولاً وانك يعني انك انت عندك نجاحاتك 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 طلبته يفتخر انه او يعرظ يقدمه او يعرظه. هل اخبرهم اني زرت جهات ولا يعتمد على مجريات الحديث. هم. يعتمد بعض الاحيان تخبره هنا يجي عاد ندخل في قضايا اللي انت اكثر خبرة مني فيها اللي هو الذكاء الاجتماعي والذكاء العاطفي - [01:17:11](#)

هنا تجي تكتيكات لانها معتمدة على التكتيك هذي بشكل اه كبير المهم انك ما تطلب الا في المرحلة هذي هذي مرحلة اصبحت مرحلة اسميها مرحلة استحقاق الزيارة. وعرفك وعرفته زين؟ جميل. فانت اه اه اصلا اما تكون اهديته في البداية ولا تهديه الان وانت اصلا 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 عرضك او انه داخل يعني نواياه الحسنة زين انه قرر انه بيعطيك - [01:17:59](#)

ويمكن في اشياء ما ذكرها سيضيفها 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 الاقل 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 تبغاها سجلها عندك وقل له انت ذكرت الجهة الفلانية هل ممكن تربطنا بها؟ خله - [01:18:51](#)

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

المركزية الجوهريّة المغلقة المغممة اللي تبغى بعدين الاسئلة الثالثة اي نعم النوع الثالث من هذي - [01:19:11](#)

اسئلة. نعم. ايش ممكن تكون هذي؟ الاسئلة الثالثة نوع من الطلبات تكون طلبات بذكاء. وممكن انت اصلا من الاول انت كاتبها. وعارف وش عندهم وتطلبه حتى لو ما 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 جايه من خلال التقارير اللي سويتها والسبغ اللي سويتها عالجهة اه اه - [01:19:50](#)

افتراضيا وبعضها يكون من خلال اه اللقاء اما هو انت التقطته او هو يقترحه اه عليه. جميل. فبالتالي تجد ان كمية اللي ممكن تاخذه من عندهم كبير وبعض 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 ايظا زين؟ آآ بحيث آآ تكون تتوج هذي المرحلة من آآ الزيارة. صحيح اني انا الحقيقة افخر 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 هذي 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 ومرت علي جهة كانت في المانيا كانت مرة في الوقت علما انهم كانوا مستمتعين وحنا كنا مستمتعين 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 وتنازلت في المرحلة الاولى على سبيل المثال - [01:21:41](#)

زين هذا يعتمد عليك وفي بعض الاماكن وهذي 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 واطح يوم انطلق اللقاء وشاف استعدادنا وكان - [01:21:58](#)

محضر ايضا اه معه اه اذكر انك خبيرة اه تدرس اظن اه يا في الخليج او اظنها كانت تدرس في السعودية حتى نستفيد احنا واطح استعداداه 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](#)

واستضيفته هنا في السعودية في في احد الملتقيات اللي انا عضو اه فيها وكان فعلا مثري اه جدا جدا اه ويرغب كان بتمديد 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 المجال 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 اعزاء الفريق مسؤول عن الكتابة؟ لانه لانه احيانا اثناء الجلسة لما يجي احد يسألني انا انا الجهة المزورة اه لما يجي يسألني واتدقق واتكلم ثم لا اجد القلم يتحرك الا في بعض الجزئيات احيانا احبط يعني - [01:24:01](#)

الية الكتابة والتوثيق انا عندي منهجية انصح الاخرين بها. زين؟ في قضية التوثيق اثناء اللقاء اه اولاً انصح بالتسجيل انا اهم شي

توثق الالتقاطات والاظاءات اللي تاخذها منه. والاحالات والاظاءات حتى اللي في ذاتك - [01:24:22](#)

لذلك انا اطلب من الموجودين في نموذجي الاسئلة يكتب الاظاءات والالتقاطات اللي خارجة قدر المستطاع. الخاصة به. واجمع ايه واجمعها منهم فبالتالي انت وش مصادر التوثيق عندك؟ زين؟ طبعا التوثيق الان بنقول بجليك واقول لك اسرع من ذا اكثر واوسع من ذلك بس بعطيك مصادر التوثيق للمعرفة نفسها - [01:24:46](#)

واحد التسجيل. مهم الصوتي هذا واحد رقم اثنين تسجيل الالتقاطات. مهم. اللي تلتقطها منه رقم ثلاثة تسجيل الافكار والاظاءات 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 تسووه فيديو كما يقال - [01:25:36](#)

زين وهذا قليل ونادر. بالذات في في اللقاءات اللي العمق المعرفي هو الاساس فيها يكتفى بالاربعة اللي نختم بالتوثيق الفوتوغرافي 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 تطبطها دون دون يعني اه بدون جروح هي تعتمد ايضا على قدرة المحاوي وبالذات المحاور اه الرئيسي. تعتمد عليه بشكل اه كبير. اه شف - [01:26:27](#)

خل ابعطيك 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 بعناية. من الصعب انها يعني يخرج الموضوع يحصل في في العدد الكبير للاسف يحصل. هم. لكن اصلا انت مستعد له. مقبول. لان ترى العدد الكبير تراه ينتقل اه بعض الاحيان للتثقيف - [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 الطلعات - [01:27:31](#)

الخفيفة اللي يعني يمكن ما يسيطر عليها. هنا تجي للباقة اذا وداك وهذي ممكن تصوير. 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 اه هذي ممكن خلال الجولة - [01:28:05](#)

زين اه تعطي بعض الرسائل ها ما تحسبون علينا الوقت ايوا ترى حنا اذا عندنا مواعيد بالشكل هذا ايه 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 نقلل احنا ما ندرى الخيرة. الخيرة من الله وتعالى لكن حتى نسيطر عليها بعض الاحيان يمكن بعض الاحيان نحتاج زين؟ ان آآ يكون عندنا آآ - [01:28:37](#)

يعني والله مهم ثم نرجع بسؤال يعني اكثر تركيزا اكثر تركيزا نرجعه المجال جيد عندك شئ نتواصل فيه عالايمل فيعرف ان هذا موضوع مو باولوية مثلا زين وهكذا بالشكل هذا جيد لكن بيدون نحتاج الى زيارة مستقلة اوه جميل هذي دايم نقولها ايه ونرجع موضوعنا او لقاء - [01:28:57](#)

مثلا بالشكل هذا جميل. الان احنا في اثناء الزيارة. نعم. تقفيلة 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 تسك الباب طالع من الجهة. خلاص طلعا. ايه. وما الذي يوثق في هذه اللحظة؟

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

منهم. مهمة الانطباعات؟ اه اي مهمة جدا وتسجيله لان بعضهم لا يجيد ترجمة ما في رأسه على القرطاس. فان تاخذها وممكن تسجيلها 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 ومشى ما يعني نعم كنوز اي كنوز هذي وتعرف الناس في السفر وتكثر الارتباكات تركب وسائل نقل تدخل اه يعني اه اكل دورات مياه الى اخره. انت ومتعود على ملابس مو ملابسك 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

الفلاي عندهم هذا مشروع شراكة والله البطل اللي ذكره هذا مشروع ان احنا يستقطب للسعودية قيمة مضافة للمملكة العربية

السعودية او لبلدنا. والله وهذي حصلت هذا نستضيفه في الملتقى الفلاي - 01:30:53

او في المؤتمر الفلاي تبع الهيئة الفلانية او الجامعة اه ممكن تكون توصيات وخلصنا نسميها التقاطات لان هي متى تكون توصيات لما تتحول يتخمر يتخمر 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 يعني محمد يصبر علينا شوي. وين الاوراق؟ بعضهم يقول والله نسيت تقدر ترجع جيبها. مثلا. ايه اجتماعات اي نعم - 01:31:26

خلاف اني ترى انا لا قمت اجمع الاوراق. ايه ما شاء الله. زين. اه بعضه يقول نسيتهها مثلا. اه بعضهم يعني انا اعطيكم مرة من اهم

اللقاءات اللي تمت معي 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 يبدو انه وقف التسجيل. ما كنتوش تدرن. ما له يعني ما انت بقايم 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 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 عوضت بعضنا بعضا. مم. شف كيف تعوض بعض - 01:33:01

بقول لك بعد ما نخرج نبدأ نجم طبعاً متى دعينا انه ما تسجل يوم وصلنا ايه وبديت أتأكد من استكمال لما وصلت الفندق بالليل بعد ما اطلع واجمع هذا كله خلال المواصلات آآ احاول خلال الخمس دقائق الاولى اقل الرحلة الزيارة اللي بعد وانت ويمكن واضح اني لما

- 01:33:24

ثلاث لقاءات في اليوم يلا نلتقط النفس استعدادا اللي بعده اللي بعده فخمس دقائق انا اعصرهم فيها كما يقال بالعامية احاول اجمع المعلومات ما تم في الزيارة الاولى والتقط اه ما استطيع عليه والانطباعات والفكرة وخاصة انا اه احد الاشخاص اللي صاحبي كثيرا -

01:33:45

دايما ثمينه زين فحاب التقطها قبل اه يعني تلتقطها عادة كلمة التقاء فيها سلة. ايه. وين 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؟ اي 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 اقسام - [01:34:25](#)

اقسام احط فيه اوعية الوعاء الاول زين عن اه يكون عادة معلومات الاتصال والتواصل عن الجهة واللي 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. لان في كلام

جدا كويس في الغالب او في مدخلات جدا كويس. المحتوى الثالث - [01:34:59](#)

الوعاء الثالث داخل التقرير. في داخل التقرير هو عن التداولات والالتقاطات اللي تمت في محتوى رابع 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](#)

والتوصية التوصيات. مم. زين اذا كان انت زايف اكثر من جهة زين فقط حط الانطباع عن الجهة. والتوصيات تكون نهائية؟ التوصيات

تكون مجملة للجميع لان في كلام مكرر كثير فانت تجمعها مرة واحدة. لا احيانا يا ابو محمد تكون التوصية ان تزار هذه الجهة مرة

اخرى. ان ياتي قسم الموارد البشرية. هذي في الانطباعات - [01:35:39](#)

ما تكون في التوصيات ما اخليها يعني لان انت انت ما ابغى احرف التقرير عن زبدة انك رايع موضوع معين محدد وليس بذاتها هاد

لو رايع للجهة بذاتها صح بتكتب انصح بزيارتهم كذا - [01:36:04](#)

آآ يعني انا ما احب اربك الهدف. جميل. انا الهدف دايم هو اللي يحكمني. ادام التوصيات انا التوصيات اخليها هناك الهدف فيما يتعلق

بالهدف. ايه. ممكن اطلع بتوصية قد تخرج قليلا. لكن الاشياء اللي ذكرتها خليها في الانطباعات. مم - [01:36:20](#)

الانطباعات يعني انطباعي الجهة استحققت الزيارة ممكن تتكرر الزيارة فيها كذا لكن التوصيات هي اللي تخص الهدف في الغالب تقرير

متى يكتب ابو محمد على طول التقرير قد تستغرب من - [01:36:39](#)

اكتب على طول في نفس اليوم. في نفس اليوم. انا طبعا المفترض ما اكتبه. زين؟ هي عبارة ان المادة العلمية اللي تمت مع

الالتقاطات مع الناس الخبراء تصورها وترسلها. ترسلها هناك من يفرغها على طول بعض الاحيان ما يجي اليوم الثاني لين كتب اليوم

اللي قبلها. اذا في شي يمكن ما ذكرناه في المراحل كلها. قد يكون المرحلة الاولى هذا - [01:36:54](#)

اللي هو تعيين فريق لانك انت تتحدث مع شخص ادواته جاهزة فهو ما اعطيناها الوقت اي لازم انتقاء الفريق العامل اي لا لا وهذا

للتفصيل لا عاد بياخذ وقت ذا. المنسقين ما راحوا معنا - [01:37:15](#)

الى ما بعضهم ما يروح ما يروح الا واحد منهم طيب وايضا في ناس اللي يكتبون يوثقون ويرتبون ما يمchon. ايضا هؤلاء موجودين.

ايه. ما يروحون. ما يروحون. يقعد ترسل له يرتب. ترسل له ايه. عندك نماذج يعرف على طول من - [01:37:31](#)

يكتب على طول يعرضها عليكم ولا خلاص يعبي هذي لا لا ما في الغالب اه اذا كان هو متعود عليك ويعرف. اي تختلف من فريق اي

نعم. طيب الان احنا عبينا التقرير. طبعا بتراجعها بعدين. بس - [01:37:47](#)

انت ما عندك وقت بتراجع هذا هو تشوفه اذا رجعت بس اهم شي انها كتبت الان بديت كتبنا تقرير عن كل جهة طيب هذي التقارير اه

ترصد يوما بيوم ترسل لفريق يوثقها - [01:38:02](#)

اه اكيد في جلسات على الهامش في الليل بدور فيها بعض لا توثق هذه ايضا الا تكتب عادة الجلسات هذي تكون استيضاحية لما

يكون الفريق نفسه يطلع منها ايش التوصيات اكثر او التقاطات - [01:38:18](#)

مهمة لكن كم المعلومات اللي تكتبها بالحوال وترسلها للشخص المعني او ان تضيفها بعدين حسب اذا انت حاط لك فاتح لك صفحة

وتضيف فيها. هي اهم شي فيها التوصيات ايه في الليلية وغيرها. اها. توصيات سواء تخص الرحلة او تخص كتابة تقرير الرحلة. مم.

طيب هذي - [01:38:35](#)

تقارير مثل الزهور اللي قطفت ووضعت في طاقة ورد. اسمه وثيقة نهائية. ايه. بس ابو بدر ترى اذا ما انت منتقي فريقك فاحمل الهم

حتى جلسات الليل بيحذفونها يعني جلسات الليل اقصدها اللي هي الجلسات المسائية. المسائية الصباح انت انشغلت النهار كله في

الزيارة. ايه ايه بيقول لك والله خلني هذا واحد يسوي كثافة كويسة - [01:38:59](#)

اي واحد يسوي شاهي لا اوكي نروح نقعد فيه ما عندي مشكلة. بس نروح نقعد فيه اقعد نطالع خلق الله ولا نروح نروح نقعد فيه فعلا نقعد نناقش والله اليوم كان كذا الزيارة القادمة ننتبه للشيء الفلاني. نضيف اذا في سؤال نسينا 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 ماخذها نجد بزيادة. ما يعني صراحة ناخذ زبدة وفائدة من ذا الرحلة اذا ما اخذناها جد. خاصة اذا انت موفد من جهة وكيان جهة حكومية موفد منها او جهة - [01:40:02](#)
غير ربحية او تجارية وانا جربت الثلاث في حياتي كلها. ذكرتني بيحيى ابن يحيى جاء من الاندلس مشيا على الاقدام الى جامعة الامام مالك في المدينة شيء مبتعث 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 لارى الفيل وجئت لاحدث اهل الاندلس عنك لا عن الفيل - [01:40:55](#)

الفقه اللي عنده وهدفه كيف يركز عليه فقال له الامام ما لك انت افقه اهل الاندلس لما شاف هذي الالتقاط وهذا التركيز وهذا العمق من شاب المغترب حياته جادة ما يروح يشوف ويرجع - [01:41:09](#)
انا اقول احيانا الزيارات اللي زي كذا يجب ان تفكر بعقلية يحيى ابن يحيى وتنتظر لكل الصوارف على انها في لانها يجب ان تصرفك عن الامام مالك الذي جئت من اجله. صدقت مع فائق التشبيه ابو بدر ابي اقول لك شي - [01:41:27](#)
صدق هالحماس اللي اضعه وهالجدي اللي اضعها تنقل لمرحلة استمتاع بدون ما اشعر اني اراه امتع من لو ازور ولا اه بكل تلقائية اقولها وهذا يعني المنطلق لان اصلا اصلا ما في مساحة للاشياء الثانية في ذاك التوقيت. يعني ليس هذا ضد هذا يعني ليس الاستغراق في العمل معناه انت اصلا جاعلت. مبسوط - [01:41:42](#)
اجعلت سياحة لك جعلته ترفيهك جعلت لما تطلع ذيك الليلة وتروح تتعشى مع خبير او انسان له ممارسة او تجربة وتقف ما عنده وهو يعني يستفيد يعني اه ده اه خاش مرة مع خبير كان التقيت به الصبح بدري - [01:42:09](#)
وبعدين طلعت معه بالليل اه انا وكان معي اثنين ثلاثة من الفريق وتعشينا وذا. وبعدين سألته انا طبعا دايمما اختتم كل لقاء. هذا ما قلته بس هذا خاص بي ومعروف يعني عني اختتم بسواء لقاء يسمونه لقاء - [01:42:30](#)
فلكل لقاء باسم السؤال الذهبي في الرحلات اللي تكون ثلاثية ثنائية. انا من اقودها والمسؤول عنها تماما يعني ما ما في احد ينازعني في الرحلة بشكل كبير دايمما اختتم اللقاء بسؤال ذهبي اه لسبيين. 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 جادر على ما ما رحت له انا حددت مطعم جنب السكن اللي انا فيه وجا. 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](#)
يعرفون اجابته. غالبا اه يستنبط هذا السؤال من هذا حتى الرفقة اللي معي اللي تعودوا على هالسؤال وبكذا ينتظرونه عشان اقله

ويطلع مفاجأة السؤال 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 اللي هو من قدرات اللي امامي لكن تحدي امامه ايه ايه يعني معناها خاص معاهم مهو 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 يبغى يسمع اسئلته. وهو اول واحد كنت قابله والبقية جلسوا بعده - 01:44:50

كلهم جلسوا بعد انت تتكلم عن استاذ دكتور متخصص في مجالس الادارات اسئلة كثيرة وسمع وسمع اسئلة وسمع في الاخير سؤال ذهبي يعني ارتبط به بشكل كبير واستمتع في اجابته. هم - 01:45:10

استمتع باجابته 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 تاري ما قلته زي كذا يعني يبدو ان الجدية عدوى. يعني تنتقل منك من فريقك الى حتى الجهة اللي تزورها. يعني يعني كلمة نعت هذي

بالجدية يمكن شي جيد. لكن - 01:45:51

انا اشوف شيء ارجعه شيء احلى منه احبه دايم 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 ابالغ في ذلك يحضر العناية بالانسان وبذل والعطاء في المجتمعات زين وكل حسب يعني عناية واهتمامه وبعده. قال انت عندك

البعد الاخروي قد يكون انت على فكرة جلهم هم عندهم البعد الاخوي ايضا حاضر. هم. مو ببعيد - 01:46:33

ومعتنين بذلك يعني في هذا الجانب. فهنا يجي انت قاعد يعني اه في في غنائم وفضل وتوفيق من الله انه ييسر الله لك. بس

عشانك استعداد واستعداد بسيط يعني لا زلت انا اقول ولا ابالغ في ذلك. ان هذا الاستعداد - 01:46:56

مو معقد وصعب بالشكل اللي قد يظنه المستمع او 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 اه تلاحق العقول. مم لان عقل زائد عقليين يساوي اثنين وثلاثة واربعة لكن انت اصلا ما حظرت عقلك. فسيف ستلاحق العقل الاخر

او العقول الاخرى لاقحت العقول يحتاج تحضير ما هو بكلام فاضي واجي واقعد واقول والله ما استفدت ولا ما قال شي كويس

ولا انت ما جهزتها - 01:47:38

عقلك لملاحة العقول هذا مهم جدا حتى فعلا يطلع ثمرة وتطلع مواليد من هالملاحة العقول يطلع يعني يعني لان يقول لك عقل عقل

ليس يساوي عقليين. يساوي عقول لكن ما هو بالطريقة المطلقة - 01:48:02

عقل زائد عقل محضرين لبعض زين هنا تجي اما هذا هم يقعدون في في كل مكان عقول جنب بعض في المناسبات وغيرها لكن مو

محضرين لبعض او مشغلين باجهزة التواصل الاجتماعي والجوال وكلنا ذاك الرجل وما نطلع بنتيجة صح - 01:48:21

الكلام عن التحضير عن الشغل في المجال وعلى الرغبة ان نخرج اه بنتيجة وفائدة. بتقول لي يا ام محمد هل هذه النتيجة تستحق

ابي اقول لك تستحق 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 هذي 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 خبراء ولا

مبتدئين ولا صغار ولا كبار نلجأ للهدف لكن في الغالب زين يعتمد - 01:49:19

مثلا قد تكون تحتاج بعض الاحيان وهذي بناخذها في حلقة المنظاج اوضح. هم. اه هذي 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 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 بعدين معليش 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 حاض كصفة عندهم هذي احد معايير الاختيار. يعني بس انا ما نبغى ندخل في معايير شوي اكثر يعني صراحة ايه طيب الان التقارير او التقرير نهائي - [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 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 آآ تأخذه بيكون فيه تقارير الجهات من محتويات اللي قلناها تذييل بالتوصيات وممكن اذا كان الاكثر يضاف للتصوير سياات 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 شئ اكثر حسب حسب رغبة ده انه يعني اه اه تفضيل وش التوصيات المفضل انه يكون اه الاتجاه لها - [01:52:24](#)

ترجمتها اه 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 وايقا اه مقترحات واذا في يعني آآ بعض الجوانب اللي سقطت آآ سهوا تضاف له تدون اسمائهم تقرير يعني ما نفعني به سواء لكني ادون اسماء اللي في الزيارات. اللي زاروا واللي استقبلوا - [01:53:06](#)

هذا مهم عندي. اعضاء الفريق اللي زاغ واللي استقبل. ايه. في الغالب انا ادور. هم. طبعا اللي استقبله مهم عندي لانه مو من الزبدة عليهم. الناس اللي استقبلوا في الجهاد اللي زاروا حسب في الغالب ادونها عساس يعني من باب حتى المرجعية في التذكر وتذكر

الاحداث 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 ثاني مهم انه يكتب اللي هو تقرير مالي مهم الاعتناء به لحوكمة الرحلة ايه يكون مفصول طبعا بحسب الجهة لكن يفضل يكون مفصول ما له علاقة بالتقرير او المنتج المعرفي من آآ - [01:54:04](#)

الزيارة هذا ايضا اه يكتب اه شكرا 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 مؤتمن على اهداف مبتعث 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. شكرا يا ابو محمد - [01:54:59](#)

شكرا لكم وبس عندي اضافة بسيطة ما ما ذكرناها ترى التقرير ليس المخرج الوحيد. هم. من هذه الرحلة يعني عدد المخرجات التي حصلتها من الرحلة ثمان مخرجات تقرير اسماء الناس التي 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 هذي الزيارة يعني الوثيقة هذي المادة المعرفية اللي قد شفتها صدرتها ككتب آآ يعني هذي ايضا مخرج - 01:55:37
لنا صيغة اصبحت قابلة للجمهور. هم. زين؟ الى اخره. انا سعيد والله باللقاء ويعني 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. شكرا لك ابو بدر فريقك ولهذي يعني اه البوتكاست 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