

# ٧) الزيارات وإنضاج المشاريع | مع م. موسى الموسى و أ. ياسر الحزيمي | بودكاست تدوينه | 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 اداة 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 عميلوا 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 اه 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 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 نطرق لذلك في اثناء رحلتنا في هذا اه في هذه الحلقة - [00:02:17](#)  
وايضا السلبيات اللي تحصل. والخلل اللي يصير وقل الفائدة لتجتم مما يعطي يعني انطباعات وردة فعل اه غير ايجابية عن الزيارات الاستكشافية ايضا هذا حاصل 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 موعد مالي وزمني وقت 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 اه بالموضوع كاملا بس نبني ناخذ معالمها وناخذ المحطات الرئيسية اللي تصنع مفترق الطرق في النجاح في مثل هالزيارات 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 عملاً. مهم. احنا الحقيقة اللي قاعدين نسويه في جل املنا نشر  
- [00:04:22](#)

والنشر لطيف وجيد لكن عوائده ليست بالحجم الكبير وليست آآ 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 تغطيته والموضوع والمجال المستهدف تغطيته بالزيارات. وعدد الفريق المصاحب الى الى اخره وهل هي تثقيفية 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 اقسماً الى ثلاثة خطوات ومحطات اه اه الرئيسية داخلها عدد من المحطات الصغيرة والمعالم  
الحقيقة من وجهة نظري هي منعطفات مهمة حتى يتم الصبغ 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 ساذكرها هنا واترك لك يا ابو بدر تنتقي تلتقط وتلقظ 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 نقوم بها قبل الزيارة  
والخطوات اللي نقوم بها خلال الزيارة والخطوات اللي نقوم بها بعد - [00:07:07](#)

الزيارة ثلاث محطات مهمة جداً. 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 ايضاً يعطيها الاهمية  
الكافية افترض قبل الزيارة عبارة عن اه طبعا في الجانب الاداري التنظيمي اللوجستي اللي هو الحجوزات وما ادري ايش -  
[00:07:50](#)

هل هو مؤثر؟ هذا السؤال جدا علماً اللي ذكرته كله اعتبره هذا يعني من ابسط الخطوات. الشيء الثاني نشوف وش الجهات اللي تشبه  
ظروفنا ومشروعنا ونراسلهم وافقوا كيف نشوف ايو انا بقول لك بقول لك لقطة الطائر من فوق المسألة احياناً 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 ايميل  
وافقوا متى التاريخ ارسل لمن يحجز لنا المواعيد وانتهينا 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](#)  
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 نبغى نمتنها - [00:09:16](#)

تمتين الزيارة وليس تسمينا زيارة تمطينا فعلاً نأخذ بشيء متين. نلجأ لمتون بعدين. نلجأ لشيء اه مادة فعلاً نستند عليها ونستفيد منها  
نستطيع نقل ايضاً والنقل والتمتين اللي اتكلم عنه له ادبياته. حتى فعلاً نصل نحقق نقول والله مورد - [00:09:34](#)  
الوقت اللي بذلناه والجهود والاموال زين وحتى اشغال الآخرين هناك يعني يستحق فعلاً طلعنا بشي يستحق فلذلك الخطوات اللي

انت ذكرتها قبل قليل اذا وصلناها اعتبرها يعني الحد الأدنى او دون الأدنى بقليل. هم. زين - 00:10:02

الغالبية لا اقل من ذلك مما ذكرت. طيب ما هو المناسب؟ انت تقول ست شهر لا يعني انت اعدادك انا ابغى تجربتك الشخصية ستة اشهر حسب حسب آآ وش ممكن يسوي الواحد يعني ما في زيارة عااقل 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 مستعدة وسنذكر ذلك من بعض يعني الثنايا في مستوى حجم الاستعداد - 00:11:38

فلذلك الوقت اللي تعطاه اه اه بسيط. بقول لك لما تروح انت وتختار في فريقك ولنفرض انكم اثنين ماني بقايل ثلاثة وليني بقايل خمسة. نفرط انكم اثنين. وانتم موظوكم 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. وايش يستفيدوا فبالتالي 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 الارتياحات الشخصية والله باخذ فلان لان ارتاح له خوي كويس 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 اري اللي من وجهة نظري وجهة نظر واقوم بها والمس ائرها 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  
تبدأ عند الدوام يوم الاثنين من يوم الاثنين لما تنتهي رحلته المعرفية وجهة نظري وهذا اقوم بها 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 بكون اه اكثر من زيارة باذن الله. اللي يبغى فعلا يقوم باستكشاف حقيقي وزيارة واستثمار حقيقي للرحلة لابد ان يكون في اليوم اقل شي لقائين في وقت النهار - 00:13:41

اقل 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 ايه 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 الثانية ترى احنا في المحطة الاولى خلانا نصبها. اللي هو اختيار فريق العمل. اه لا اللي هي قبل الزيارة. طيب 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 آآ بحكمنا لقاء يعني آآ حوارى آآ 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 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 ابي 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 حدد 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 ابي اقولها بشكل سريع. يعني اول شي - [00:16:30](#)

سوي دراسة عن المنطقة اللي انت متوقعها زين بعد يعني خبرك وسؤال الناس المتخصصين في المجال. 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](#)

الاقتيات من ما على الطاولات. الاقتيات مما على الطاولات. يعني في الاجتماعات اللي يحطونه هو هو واجبك. الانسان اللي بيزور 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 كافيها لا مطاعم لا وقفة ذا هذا ما اري اشغال الوقت اه خلال ذا. اللي

يحطونه على الطاولة هو نصيبك. او زادك. هو زادك. زين؟ وانت عاد والدولة اللي انت فيها اذا الكرم مرتفع ولا - [00:18:54](#)

منخفض عندهم. وكل فيه خير يعني. ايظا من الخطوات. احنا الان ننتين يا ابو محمد اول شي حددنا الاحتياج بناء على هذا 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 اه خلنا نكمل الدولة لان هذا مهم عندي لانه منعطف مهم. هم. تسوي عن الدولة

في اهتمامها في هذا الجانب - [00:19:34](#)

اه صار عندك تفضيل بين دولتين بين ثلاث وبعدين حددت الدولة المناسبة اه اعتبارات اه معينة تخص مشروع اللي انت رايح عشانه

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

[00:19:47](#)

في الغالب ما في الا مدينة مدينتين لكن بعض الدول بالذات الغربية منها لا. يعني مثلا امريكا خيارات المدن اللي عنده مناطق يعني

تجارب ممارسات قوية كبير. متعب لكن في دول في غالبها تجد عندها مدين - [00:20:07](#)

مدينتين الاحتيار بينهم. اه قليل حتى توصل ثلاث مدن حدد المدينة المناسبة للزيارة اذا حددت زين وفق معطيات ايضا تتم وفق

معايير ووفق بحث اه جيد داخل المدينة هذي انت مستهدف كم زيارة؟ اذا كان مثلا انا في وجهة نظري اذا كنت رايح خمس ايام

على اقل تقدير انت مستهدف خمسطعشر زيارة - [00:20:27](#)

في حدود الخمسطعشر وجهة نظري اللي انا يعني مؤمن بها. الخمسطعشر زيارة غير لقاءات خمسطعشر جهة 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 - [00:20:57](#)

زين عن الجهات الموجودة داخل هذا النطاق. هذا النطاق طيب معلش 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 ويلتقي به. اه اه تلتقي بفي كافي اه وزي ما قلت لك في الزيارات المزاوية اه الويكند تستثمر ان حصل فرصة ايضا - [00:21:44](#)

زين يعني هذا استثمار الاوقات اه البينية بين الزيارات. اها. 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 سيتقيد بسياسات هذا الكيان. وحدود كيانه وتجربة كيان. اللغة الدبلوماسية احياناً بعض الاحيان - [00:22:24](#)

شفت 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 اه يحدث بلغة عامة باستقلالية. جميل. زين؟ اه لما تسأله ايش رأيك في - [00:23:04](#)

التجربة الفلانية ولا التجربة الفلانية الممارسة الفلانية ولا الممارسة العلانية اه ايضا اه الاعتماد على الاسلوب الفلاني والاسلوب الفلاني في الغالب هو يحدثك بلغة العطاء بقيم قطاع العطاء يتجرد من من اي 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 شافها وبعينه - [00:24:35](#)

هذي اعوام مساعدة انه التقي بهم جميل. خلني اعطيك قصة. هم لطيفة جدا وهذي حصلت في اه امريكا كان عندي احدي 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 بدال ما تروح احنا بنجيبهم 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 بيحييون خبرا 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 شفت شلون في مكان زي هذا - [00:26:00](#)

طلب انه يجلس يحضر اللقاء اللي بعده مع الضيف الثاني. وهو يعرفون بعض خبراء يعني حتى لاعمين جايين لمؤتمر متخصص انا رايح 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 طبعا بعض الخبراء اللي هم جابوهم اه ليسوا يعني فقط من المؤتمر حتى هم خبراءهم هم خبراء الكيان اللي عندهم -

00:26:43

في الاخير اخر واحد التقيت به يمكن صف ستة ولا سبعة جالسين 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 القى اسأل مئة سؤال يمكن ما اسأل كل خبير الاربع خمس اسئلة عاساس نقضي الساعة سوي - 00:27:27

بالكثير خمسة سبعة اسئلة كل خبير وبعض الخبيث يعاد عليهم الاسئلة بعضا يعني نروح يمين نروح يسار بعضها تدمج الاسئلة 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 شيء ايه 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 واحد عشر كان متكرر عندي كثير. الان قل لان الجهات اصبحت يعني تسهل هالقضية قديما ما كانت المواقع ثقية زي الان. مم ميزة هالبريف الصغير اللي يسمونه التعريف الصغير هذا. زين؟ يساعدك من خلال معايرك انك تحدد هل هذي الجهة فعلا مناسبة - 00:29:23

او غير مناسبة تتقاطع مع اهداف الزيارة او ما تتقاطع مع الجهات تقبل الزيارة مجانا لانك بتقروشها كما يقال جلهم وفي الغالب زين بل انا لا اعرف اناي دفعت اناي مبلغ مع اناي 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 واتكلم عليها 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 آ تجاوزت اه المئة لا اعرف جهة طلبت مقابل لكن اعرف بار 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

المعلم الثالث تحديد الجهة والنطاق انت سويت بريف اه ومقطع وطبقت معايرك 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 اه اه الجهات. الخلفية الكبيرة هذي عن الجهاد والمعرفة اه بها. اه اللي اخذتها عنهم. اه زين تبدأ في خطوة اخرى موازية انا انصحها زين انك ما تكتفي - 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 تعطي جدول كاحد. شو المقصود بالجدول؟ اللي هو

00:31:38 جدول الزيارة

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 عطتك موعد تقول هذا مناسب انت اللي تضعه في الجدول وتبدأ تضع الجهات في الجدول حسب ما يناسبك او يناسبهم - [00:32:00](#)

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 في تفضيلات الوقت انه بيشف الاوقات المريحة له ويقلل في عدد الساعات ويصعب - [00:32:41](#)

ويبرز التحديات هذولي بعيدين هذولي قريبين لكن لما تحطه تقول انتم يا المنسقين حلوا مشاكل دبرونا لازم نوصل. لازم نخلص للثلاثة 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 بيجهز لك خمسطعشر صياغة زي خمسطعشر سيارة وفق ثلاثة مستويات. زيارات قوية وزيارات متوسطة تكملة عدد. من يصنفها انت من يوم ما تشوفه تصنف. ايه اصلا. خصوصا انك لما تقرا الضيف عنها ولا تقرا بعدين - [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 انا سويت 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 معهم. 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 وحدة 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 يرتفع كفاءة زين الزيارة نفسها والعائد واستثمار الزيارة نفسها - [00:35:37](#)

وهذا 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 يسمونها جهات بي ار متخصصة تمتلك داتا جيدة - [00:35:59](#)

تسوق 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. وبيطلع زيارات كنت تتوقعها اضعف وتطلع بشكل اقوى. هي تعتمد على جوانب ثانية بنتكلم 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 ارغبها 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 فايده  
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 هو انا اللي ذكرنا بحلقتنا السابقة هو اعظم ما تستطيع - 00:37:18

جنية من رحلاتك 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 آآ بعض ابطال لانك اذا كتبت الاسم بيطلع لك اشياء كثير. عنهم. لازم اللي تختاره  
لكتابة المادة هذي والتقارير عن الجهات قبل الزيارة لابد ان يختار بعناية - 00:38:19

والا ستتفاجأ انه يقول لك والله ما لقيت عنهم شي اذا ما كان باحث جيد محرر جيد زين ملتقط جيد والا ما راح تستفيد كثير من  
الدقائق وبقول لك وش اكبر فائدة من هالتقارير - 00:38:43

المصدر الاسئلة عندي في المقابلات وبنجيتها 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. بقي 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 خط تحت - 00:39:22

المصدر الثاني زين؟ الاسئلة الاساسية اللي انت معدتها لكل الزيارات تكلمت عنها قبل شوي المئة زيارة المئة سعاد 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. احنا 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؟ ابد ما عندي مشكلة. اي شي ممكن اقول اه الحقوق اه غير  
محفوظة. الله. ومتاحة. رقم ثلاثة زين - 00:40:27

من مصادر الاسئلة اللقاء نفسه 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 - 00:40:45

ما تطلع اسئلة خلال اللقاء في الغالب كويسة الا اذا محاول محاول خبير زيك يا ابو بدر لكن اللي محضر كويس قولوا واحدا بتطلع  
اسئلة خلال اللقاء تعظم اكثر واكثر من فائدة كأنك تقول لا تعول على اللقاء حضر. والله اثناء اللقاء بجيب خطوة اساسية. اذا -

00:41:02

انت تبغى ترفع كفاءة اللقاء وانت لا زلت في محطتك الاولى ما انطلقت من السعودية زين لا بد تحضر كويس لابد تحضر كويس طبعا  
انا اتكلم عن زيادة 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 كيالك اذا كان فيه امكانية. حتى لا تشعر - [00:41:48](#)

الاخرين انك فقط جاي تاخذ نجاحاتهم انت تعطيههم ايضا بعض الاهداءات والنجاحات اللي قد يكون فيها هي ايضا فتح لهم. لانها انتم يعني تتقاطعون في نفس المجال والاهتمامات والتخصص اللي اللي معكم - [00:42:12](#)

لا يشعر انك ساق نجات. مم لا تشعر ولا تشعر امامك ايضا انك ضعيف اشعار جانب التمكن والنجاح اذا تيسر مع التحضير القوي يجعل الاخر يتفاعل معك بشكل اكبر ويرغب في المشاركة - [00:42:30](#)

في المرحلة القادمة والنجاح القادم هذي من فوائدها آآ خلني بسألك سؤال. مم. هل الجهات عندها اسئلة معينة لما يتواصل معه يطلبون شي 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 اه شراكة ممكن يكون في فرصة - [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 الرسمي يسألون الترخيص. الفريق لازم يكون واضح. احنا مشكلتنا بعض اللزوم مرتبك. هو ما يدري مين اللي بيروح معه - [00:43:57](#)

ما يدي من اللي بيذهب معه للزيارة قلت لك في البداية انا ايه بعض الاحيان كذا ايه ترى بعضها يشوفها يقول يلا معنا رايعين وهذا رايع للديرة ورايع 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 اصلا لما يشوف سقف اللي جايين والاهداف في الغالب يستجيب ويضع. لكن لو نفرض زين يعني وضع مسؤول العلاقات العامة لا تستجيب. حتى فسادكم 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 ما هو مفيد كثير. يا سلام - [00:45:50](#)

ما هو مفيد كثير. لسنا مع 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](#)

لابد يكون في موقعك اذا تبغى تاخذ موافقات جيدة يكون فيها الصفحة 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 مو بلازم الصفحة لغة يكون كل الموقع باللغة الانجليزية لا صفحة وحدة. هم. 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 يهيم التعريف الرئيسي للمنظمة غير اهداف الزيارة. هذا مهم جدا ومؤثر من تجربة ايضا قبل انطلاقك يكون معك البيزنس كارد جاهز الي هو كرت يعرف حتى لو كنتوا من جهات مختلفة كل واحد معه البزنس حتى يعزز الي هو الشراكة فكرة ايه - [00:47:03](#)

يعز التواصل اه مستقبلا ايضا من من الجوانب ادوات التوثيق والية التوثيق الي بتكون خلال اللقاءات تكون آآ جاهزة التأكد من الموافقات من الجهات وناميب احتماليات والله لا بد يعطيك انه ترانا اه بنقابلكم والوقت - [00:47:26](#)

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

المطار والخمسطعشر زيارة متحققة. مم. 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 يخاطبونك 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 اقابلها 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 الزياغة في هذا المجال في هذا التخصص اذا ما قابلت هذه الجهة ينهي علم على مستوى العالم. هم. اروح هناك ولا اقابلها - [00:49:17](#)

وطبعا لانها علامة ضخمة ما كانت ذهب. سبحان الله قابلت استاذ جامعي في لقاء واعرفه ويجي السعودية وكثير لبعض الهيئات هنا وبعض الجهات والجامعات معجب برحلات الاستكشافية 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 النامبروفيت سكتة قطاع الغير ربحي الجهة الفلانية انا ما استطعت اني - [00:49:57](#)

تقدر رتب موعد انه يعرف جدتي وجدي زيارات وجدي 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 آآ الجهة. لو ما كان الانسان يعني آآ 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 ايضا. 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](#)

تنقلات لا بتكون عبارة عن غرس مسبار حقيقي في كل محطة تروحها هناك حتى فعلا تطلع هالجهد وايضا لن تقبل بعد هذا الجهد بعد ما تلجأ الزيارة انه ما يكون نقل. احسنت. لن تقبل عن هذه الخطوة باي حال اه من من الاحوال. انا ما اقول لك انك ستنقل 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 اكثر 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 اسهنا 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 الاسهاب 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 اطع معايير تفاصيل كثيرة اي نعم. احنا نقول ست شهور من الاعداد من اجل خمسة ايام احيانا. الصحيح. ايه يعني فطبيعي جدا لما نجي نتكلم عن ست شهور - 00:53:00

كمية الجهد وبالتالي احنا نتكلم عن اه انك اه تقيس مرتين عشان تقص مرة اه احنا نتكلم عن عداء ان السنة يتمرن عشان عشر ثواني او عشرين ثانية مثلا. اه طبعا اه 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 شيء يعني من كمعلم يعني ذكرت انت لن تذكره. طيب احنا مرينا على الفريق على النطاق النطاق والمحتوى والمحاور - 00:53:33

اما الاستعدادات اللوجستية ما شاء الله كلن 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 يحتاج انا اجهز به تعليمات يبين حتى درجة الحرارة هناك اللبس وسيلة المواصلات اللي ستستخدم آآ طبائع آآ تاريخي عن البلد - 00:54:13

واعدت ايضا تاريخي عن مجال لان احنا رايعين له ومدى تفوقهم فيه اه في هذا الجانب. اه طبعا انا اه بالذات اه الدول اللي اه ما تلبس اللبس الثوب. انا ما 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 اه ايضا الان هذي تعطي اه ايضا رفع من مستوى الاستعداد ومستوى الفريق اللي جاي اه يزور - 00:54:53

ايضا من الجوانب المهمة في في التعليمات آآ 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 معناها 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 - 00:55:54

فاهم غلط انا كذا كنت اتوقع ان احنا بنستخدم سيارات وصرتم تستخدمون قطارات كنا نتوقع انه 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. خلي اتصور مما فهمته منك اني انا بختار سكن قريب من قام في زحام سكن هذا يهمني كثير. سكن في منطقة تجمع اقدر - 00:56:41

لقاءات ونتعشى وقريب من اماكن ممكن يعني نحدد فيها اللقاءات المسائية ايضا 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 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 عرفتته 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 الكفطة 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. مم. هذولي لا بد يكونوا موجودين اذا كانت اللغة اه غير العربية في المنطقة المزاهرة. اه مترجم حسب لغات البلد اللي انت رايع الان - 00:58:24

اذا كان العدد اقل من خمسة لا يكفي قائد واللي 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 التقارير الطويلة. هم. زين؟ ويتوزع معه الاسئلة - 00:59:47

يعني بيجيه ملف صفحتين تقريبا الاسئلة الاساسية. والتقارير اللي تكون من ثلاثة لخمستاش 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 الوصول 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 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 - 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 زيهم متاح عندنا هنا وان كان بدت تتغير 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 اهم مرحلة الان ثمرة من الرحلة اللي هو اللقاء. مهم. وهنا بيكون في رحلة خاصة - 01:02:21

مممكن نتحدث فيه عن حبيت. نعم. طيب دخلنا الان المنظمة. هذا 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 لشغفية يا اخي. ببي 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 شفتوا شلون؟ 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 منها. اولاً مراعاة عادات وتقاليد البلد في طريقة الاستقبال وعادات - [01:03:50](#) وتقاليدك اه الشخصية والشرعية في اه الاستقبال تكون حاضر. 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 الزيارة وهي اه الزيارات المعرفية وهذي قليلة يكون فيها جولة تسبقها هذي لها خصوصيتها يمكن يعني لو طلعنا 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. مم. الجولة المقصود بها تعال نوريك المكان او المبادرة او المشروع وقد 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 خلنا 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 ابا اعلمك هذا الموضوع بيودينا لموضوع ثاني يمكن يكون له حلقة الخاصة بس انا استفدت من الشرعيين فائدة حلوة طبقتها في العلم الادارة. الشرعيين انا سمعتهم كثير من وانا صغير الين ما كبرت يقول لك الحكم على شيء فرع - [01:05:30](#)

من تصور انا طبقتها واستفدتا وانصحك وانصح الاخوة المستمعين والاخوات المشاهدات يطبقونها وجدتها فائدة واللي جربني في في في تحكيم كثير من الاشياء ها القاعدة اذا طبقتها لتحت كثير الحكم على الشيء 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 مو بشهادة مو بالضرورة نعم - [01:06:13](#)

او انت رايع في مشروع استثمار اجتماعي ما تقابل المشاريع قد قانونيين قد تروح بيوت خبرة قد تروح حقين قياس اثر او قياس اداء جميل. طب نرجع دخلنا عليهم في نعم. سووا جولة. اه 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 نعرفه. واحد من الترتيب مهم ان اه نعرف ان اولاً لابد ان يكون في تقديم للكروت - [01:07:14](#)

وهذا معتاد ومعروف. هم. زين؟ رقم اثنين. مهم ان تعرف عن منشأتك او مبادرتك في من ثلاث الى خمس دقائق لا تتجاوزها. مهم. ما تبدأ في الاسئلة بشكل مباشر ولا تسهب وتأخذ وقت اللقاء - [01:07:40](#)

صح. زين؟ جاي اه اه تعرف ما لديهم وليس تعرض كل ما لديك فبالتالي الشيء الثالث لابد ان يكون في تنسيق بينكم ان الاسئلة مو بواحد فقط اللي يسأل لابد يكون فيها تبادل ادواء - [01:08:00](#)

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 صالحها. 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 يستعطر 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 مشاكلنا واحد اثنين ثلاثة اربعة لان احيانا لما تعرض منجزاتك الطرف الاخر يقول هذا مو محتاجنا جميل. مسلا. اه طبعاً. 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 شيء مهم. انت هدفك صبر ومعرفة قد يكون استعراض الاهمية والرغبة والشغف اهم عساس يبغى يشارك معك والله هذا شغوف ومهتم يمكن يعني 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. خل المعادن ناخذها في معالم اللقاء. ابي اقولها بعد شوي لانه نبغى - [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 اي وبس مفتاحية مو بسيطة - [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. مثلاً - [01:10:46](#)

اه عرفونا بالكيان هذا سؤال مفتوح. مفتوح. اه كيف نجحتوا في المجال الفلاني؟ كيف اخترتوا؟ 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 اصلاً هذا نموذج يشعر انه محضر 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 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 التدكير 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 يبدأ يتكلم فيها خصوصاً لما يكون المجموعة كبيرة اللي المركزين واللي جايين صدق زين هم اما اذا كان الفريق قليل ثلاثة او خمسة لا في الغالب كلهم مركزين يعني - [01:12:22](#)

هذي الاسئلة تكون زي ما قلنا مغلقة فيها اعطيك من امثلتها ما هي اهم ثلاث قرارات التخزين وصنعتها النجاح. مم اي واحد تقول هياه وهو ما يعرف انك بتسأله تأكد من عندي اني بغير الجلسة. مم. يعني هو يحتاج اي نعم. مربكة هي. شوية. اي نعم. تحتاج وهي تخليه يعصي روحه. هم. لانك انت طلبت شيئا - [01:12:40](#)

مهمة ومرتبة. وثلاث. وثلاث. هم خلاص اول كان في منطقة الامان استعراض العضلات واستعراض المنجزات ومرتاح ومتعود ويقوم بهالواجب كل فترة عادي يسويه لكن لما تدخل في مرحلة عرض العقل - [01:13:05](#)

تغيرت انعطفت الزيارة اهم منعطف هذا هو السمك 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 تراها تعتمد. طيب جيت اثناء الزيارة ايه. هل يكن الاسئلة هذي اللي سميتها محرجة؟ مم - [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 والمحرجة والمقفلة ثمرتها دايمًا تكون من كان عمرهم خمس سنوات ونحوها فعالة اللي اقل في الغالب ستجد اجابات ليست بعيدة عن الاسئلة المفتوحة. ايه واضح؟ هم. من تجربة. حتى انت لما تجرب نفسك وتشوف نفسك في منشأة جديدة

انت فيها. واحد يسأل 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 اهم ثلاثة طبعا صار عندك مواقف ولا صار عندك

انجازات ولا صار عندك تحديات الى الان فضلا عن ان يكون عندك طموحات - [01:14:44](#)

من الاسئلة المغلقة ايضا مهمة يا ابو بدر انك مثلا تسأل ما هي اهم ثلاث تحديات وكيف عالجتها والاسئلة زي ما قلت لك انا كاتب

يمكن عشر اسئلة مغلقة مؤمنة لكن اهم سؤال فيها اللي انا احبه واعشقه وانتظر عشان اقله ويعني لي بشكل كبير - [01:15:01](#)

ما هي اهم ثلاث طموحات قادمة هذا يعيدنا الى الحلقة الاولى. نعم هذا هو اكبر ثروة من الرحلة سؤال. طيب. على اهمية اللي راح

كله. هم هذا اكبر طبعا اذا انتهت مرحلة الاسئلة المغلقة - [01:15:24](#)

المحرجة والجوهرية ننتقل لاسئلة طلبات ايوه. انتبه. هذا اللي بس. ايه تفضل. المرحلة هذي السؤال الاول الاسئلة المفتاحية بعدين

الاسئلة المغلقة هذي نسق لصق مع كل جهة بس تغييرها حسب اي. نعم. يعني في الغالب انها؟ لا والاسئلة الموجودة طبعا الاسئلة

المغلقة وذا بالذات الاسئلة مفتوحة هي سترد اسئلة مفتوحة - [01:15:45](#)

وردت من نفس اللي مكتوب ووردت اللي هو مكتوب في تقاريرهم ووردت من خلال اللقاء. انبثقت المغلقة في الغالب ما يزود شيء

كثير بس تغييره حسب مجريات اللي صار في المفتوح. القسم الثالث الذي سنتحدث عنه الان لا - [01:16:10](#)

مبني على احتياجي نوعية الجهة اللي انا زايروها. هذا الذي سيختلف. الاخير. الاخير. بس اللي اهم منه. هم. واللي خطأ اللي يصير دايم بشكل كبير انه لما تجي عند اخرين في لقاء ولا انت زايغ ولا بتزور اليوم اه المسا احد واول ما يقول لك عندنا كذا ممكن نحصل

على نسخة انتبه - [01:16:26](#)

او احد من الاخوة والاخوات لانه يحس انك جاي سارق نجاحات بسم الله يعني خله يشعر ان عندك شي اولًا وانك يعني انك انت

عندك نجاحاتك اما بشخصك او بالكيان اللي تنتمي له او المبادرة اللي جاي من اجلها - [01:16:46](#)

زين على اساس هو يقول لك في الاخير يعطيك او لو طلبته يفتخر انه او يعرضه يقدمه او يعرضه. هل اخبرهم اني زرت جهات ولا

يعتمد على مجريات الحديث. هم. يعتمد - [01:17:08](#)

بعض الاحيان تخبره هنا يجي عاد ندخل في قضايا اللي انت اكثر خبرة مني فيها اللي هو الذكاء الاجتماعي والذكاء العاطفي هنا تجي

تكتيكات لانها معتمدة على التكتيك هذي بشكل اه كبير - [01:17:21](#)

مهم انك ما تطلب الا في المرحلة هذي المرحلة 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 - [01:17:37](#)

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 منهم 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 تبغها 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 ثلاث مناطق من الاسئلة الاسئلة الاولى اسئلة تعريفية ومفتاحية عفوا ثم الاسئلة المركزية الجوهرية المغلقة المغممة اللي تبغى بعدين الاسئلة الثالثة ايه النوع الثالث من هذي - [01:19:11](#)  
اسئلة. نعم. ايش ممكن تكون هذي؟ الاسئلة الثالثة نوع من الطلبات تكون الطلبات 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 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 والصيغ اللي سويتها عالجهة اه اه - [01:19:50](#)  
افتراضيا وبعضها يكون من خلال اللقاء انت التقطته او هو يقترحه اه عليه. جميل. فبالتالي تجد ان كمية اللي ممكن تاخذه من عندهم كبير وبعض الاحيان يكون شيع اعظم من هذا كله - [01:20:20](#)

يكون يعرفك في اشخاص او يربطك بناس او كيانات هذا كله دخل في الطلب آآ فهذه الطلبات اللي في هذه المحطة زين آآ ثمينة وسمية ايضا زين آآ بحيث تكون تتوج هذي المرحلة من اه 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 مجالات الزيارة والذكاء. هم. في بعض الجهات ومرت علي جهة كانت في المانيا كانت مرة في الوقت علما انهم كانوا مستمتعين وحننا كنا مستمتعين ايضا بزيارة 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 وتلازمت 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 ومع انه كان الوقت محدد ساعة بس واضح يوم انطلق للقاء وشاف استعدادنا وكان -  
[01:21:58](#)

محظر ايضا اه معه اه اذكر انك خبيرة اه تدرس اظنها اه يا في الخليج او اظنها كانت تدرس في السعودية حتى نستفيد احنا واضح 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 مسعد 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 مثري اه جدا جدا اه ويرغب كان بتمديد الوقت هي تعتمد على ويرغب بلقاءات اخرى ونسق لنا ايضا وهو كان يعني ايضا في المكان اللي احنا فيه يشوف 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 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 اثناء الجلسة يعني هل في احد من اعطاء 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 والاضاءات اللي تاخذها منه. والاحالات والاضاءات حتى اللي في ذاتك - 01:24:22

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

واحد التسجيل الصوتي هذا واحد رقم اثنين تسجيل الالتقاطات 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

آآ منها التصوير زين وانا اراه مهم بعض الاحيان لازم في بعض اللقاءات ومن عدة اعتبارات التصوير العام اما الفوتوغرافي زين او بعض الاحيان تحتاج للرئي 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 آآ 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 تظبطها دون دون يعني اه بدون جروح. هي تعتمد ايضا على قدرة المحاي وبالات 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 منو 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 للتثقيفي -

01:27:10

اشكالية من الجهة المقابلة في حالتين اما انه هو يوديك 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 اللباقة 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 في 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 ايوه 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. مم. يجي لها ثمرة يعني لا لا نقلل احنا ما ندري الخيرة. الخيرة من الله وتعالى لكن حتى نسيطر عليها بعض الاحيان يمكن بعض الاحيان نحتاج زين؟ ان اه يكون عندنا اه اه - 01:28:37

يعني والله مهم ثم نرجعه بسؤال اخر يعني اكثر تركيزا اكثر تركيزا نرجعه المجال جيد عندك شيء نتواصل فيه عالايمل فيعرف ان هذا موضوع موب اولوية مثلا زين وهكذا بالشكل هذا جيد لكن يبدون نحتاج الى زيارة مستقلة اوه جميل هذي دايم نقولها ايه

ونرجع مظلوعنا او لقاء - 01:28:57

مثلا بالشكل هذا 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 طلعلنا. ايه. وما الذي يوثق في هذه السواليف

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

منهم. مهمة الانطباعات؟ اه مهمة جدا وتسجيله لان بعضهم لا يجيد ترجمة ما في رأسه على القرطاس. فانت خذها 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 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 متعود على ملابس مو ملابسك ايظا - 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 الفلاي او الجامعة اه ممكن تكون توصيات وخلصنا نسميها التقاطات لان هي لمتى تكون توصية لما

تتحول وكذا في الوثيقة النهائية. مم. وهكذا شفت فاول مراحل مرحلة ما - 01:31:06

اعد 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 اي على 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 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 لا قلت لك قصة الكيان اللي انا قلته جدا اه يعني اه معبرة هذي القصة للكيان هذا كيان

ضخم عمره مئة سنة تقريبا - 01:32:05

اه اه المسجل ما اشتغل احد كان العدد كبير ثمانية اللي حاضرين في الزيارة فجزاه الله خير يعني من باب انه ببعدل مكان الجهاز.

بعض الاجهزة الحساسة في التاتش سكين - 01:32:15

اه يبدو انه وقف التسجيل. ما كنتوش تدرون. ما له يعني ما انت بقايم يعني كذا يعني ذا. فاللقاء كله ما تسجل والله ثم الالتقاطات

والكتابات يعني اه لحقنا هلا - 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 تسجل عوضت بعضنا بعضا. كيف تعوض بعض - 01:33:01

بقول لك بعد ما نخرج نبدأ نجمع طبعا 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 اقفل الرحلة الزيارة اللي بعد وانت ويمكن واضح اني لما

- 01:33:24

ثلاث لقاءات في اليوم. يلا نلنقط النفس استعدادا للي بعده. اللي بعده. فخمس دقائق انا اعصرهم فيها كما يقال بالعامية. احاول

اجمع المعلومات عن ما تم في الزيارة الاولى والتقط اه ما استطيع عليه والانطباعات والفكرة وخاصة انا اه احد الاشخاص اللي



دايما ثمينة زين فحاب التقطها قبل اه يعني تلتقطها عادة كلمة التقاء فيها سلة. ايه. وين تحطها في الملف اللي معي الذي سيتحول الى ماذا؟ الذي سيتحول الى وثيقة تقرير عن الجهة اللي بيجتمع في وثيقة واحدة. الان 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؟ اه التقرير عندي نموذج يكتب فيه اشياء له اقسام. انا احب اقسام - 01:34:25

اقسام احط فيه اوعية الوعاء الاول زين عن آ 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 تقريبا 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 زين اذا كان انت زايع 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 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 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

يعني انا ما احب اقبك الهدف. جميل. انا الهدف دايما هو اللي يحكمني. ادام التوصيات انا التوصيات اخليها هناك الهدف فيما يتعلق بالهدف. ايه. ممكن اطالع بتوصية اوصيتين 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 لا 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 عطينه 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 يمحوون. ايضا هؤلاء موجودين. ايه. ما يروحون. ما يروحون. يقعد ترسل له يرتب. ترسل له ايه. عندك نماذج يعرف على طول 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 الفريق اي نعم. طيب. الان احنا عبيننا التقرير. طبعا بتراجعها بعدين. هم. بس - 01:37:47

انت ما عندك وقت تبي تراجع 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 التوصيات اكثر او التقاطات - 01:38:18

مهمة لكن كم المعلومات اللي تكتبها بالجوال 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 توصيات سواء تخص الرحلة او تخص كتابة تقرير الرحلة طيب

هذي - 01:38:35

تقارير مثل الزهور اللي قطفت ووضعت في طاقة ورد. بس ابو فهد شيء اسمه وثيقة نهائية. ايه. بس ابو بدر ترى اذا ما انت منتقي فريقك فاحمل الهم ترى حتى جلسات الليل بيحلفونها - 01:38:59

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 كنافه كويسة اي واحد يسوي شاهي لا او كي نروح نقعد فيه ما عندي مشكلة. بس نروح نقعد فيه نقعد نطالع خلق الله ولا نروح نروح نقعد فيه فعلا نقعد - 01:39:15

نناقش والله اليوم كان كذا الزيارة القادمة نتنبه للشيء الفلاني. نضيف اذا في سؤال نسينا نسأله في ذا لازم نراعيه في المقرات القادمة زين اه والله في مبادرة. يعني ممكن تكون الرحلة سبع ايام خمس ايام زيارة ويومين اه - 01:39:35

حتى السبعة. ويرتاح الى رجال. ايه. ما شا الله عليك. اي نعم. بس يعني اذا يعني بيخصص اهم شي يخصص متى البداية والنهاية وما يستهتر في البداية والنهاية هذا مهم حتى فعلا نستفيد. ترى بعضهم يقول ماخذها ان جد بزيادة. ما يعني صراحة ناخذ -

01:39:52

زبدة وفائدة من ذا الرحلة اذا ما اخذناها جد. خاصة اذا انت موفد من جهة وكيان جهة حكومية موفد منها او جهة 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 - 01:40:13

شيء مبتعث للامام مالك. اها كان في الحلقة جالس جاء فيل الى المدينة وهذا حدث ظخم يعني يأتي فيه الى قارة جديدة هو الفيل في افريقيا اه فقالوا اه فيل فانصرف الطلاب عن الامام مالك الا يحيى ابن يحيى. فقال له الامام. مم - 01:40:33

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 لحدث 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 مغترب حياته جادة ما يروح يشوف ويرجع - 01:41:09

انا اقول احيانا الزيارات اللي زي كذا يجب ان تفكر بعقلية يحيى ابن يحيى وتنظر لكل الصوارف على النافية لانها يجب ان تصرفك عن الامام مالك الذي جئت من اجله صدقت مع فائق التشبيه ابو بدر ابى اقول لك شي - 01:41:27

صدق ها الحماس اللي اضعه وهالجدية 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 في العمل معناه اصلا جعلت مبسوط - 01:41:42

اجعلت سياحة لك جعلته ترفيهك جعلت لما تطلع ذيك الليلة وتروح تتعشى مع خبير او انسان له ممارسة او تجربة وتتقف ما عنده وهو يعني يستفيد يعني اه دا 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 قلتاه 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 في احد ينازعني في الرحلة بشكل كبير دايمما اختتم اللقاء بسؤال ذهبي اه لسببين 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 مرسل ثلاث صفحات اجابة عالسؤال. ما شاء الله. السؤال ذهب يا ثابت ولا لا 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 اقلوه ويطلع مفاجأة هالسؤال يعني بس هذا خاص بي يعني تكتيك 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 ما هو بسؤال ايه ايه ايه لا لا مرتبط بالشخص يعني مثلا لا واحد من اللي سألتهم آآ 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 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 استمتع باجابته - [01:45:10](#)

وهم 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 - [01:45:30](#)

هل جاوبت الاجابة صحيحة؟ هل كذا؟ بعضهم اذكر واحد اتواصل حتى باتصال بعدين قال في فقرة باقية في السؤال الاخير اه تراي 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 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. مهم. قال انت عندك البعد الاخروي قد يكون انت على فكرة جلهم هم عندهم البعد الاخوي ايضا حاضر. هم. مو ببعيد - [01:46:33](#)

معتنين 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 فسياف 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 ويطلع يعني يعني يقول لك عقل زائد عقل ليس يساوي عقليين. يساوي عقول لكن ما هو بهالطريقة المطلقة - [01:48:02](#)

عقل زائد عقل محضرين لبعض يا سلام 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 الشغف 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 يعني ابحاث تكتب لانها من ممارسين مطبقين ترجموا في داخل الميدان وانت اصلا تستعين انا ما اقلل ما هذيك لكن اقولهن اولي منهم في حالات التطبيق وعكس الافكار الى - [01:48:59](#)

مشاريع وكل بحسبه ومناسبتة في مكانه. ابو محمد هل من اعضاء الفريق مع هذا السؤال المفترض يكون في البداية الاخذ خبرا ولا مبتدئين ولا صغار ولا كبار نلجأ للهدف لكن في الغالب زين يعتمد - [01:49:19](#)

اه اه مثلا قد تكون تحتاج بعض الاحيان وهذي بناخذها في حلقة الانضاج اوضح اه هذي اجابة على السؤال 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 من الزيارات لان نسبة الامتناع والتشبع عندهم ونسبة الرغبة اعلى الرغبة اعلى والامتناع 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 إنك تتأكد من خاصية اعضاء الفريق قدر المستطاع وهذي قد لا يكون لها ضابط بس ان حب - [01:50:36](#)

مو بحب التعلم فقط ولا رغبة في التعلم موجودة الاستمرار في التعلم حاض كصفة عندهم هذي احد معايير الاختيار. يعني بس انا ما نبغى ندخل في معايير شوي اكثر 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. هم. عادة الزيارة اللي مدتها من ثلاث الى خمسة ايام اه التقرير عادة يكون اه اللي يخرج التقرير هو الوثيقة اللي هو مجموع التقارير 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 سيئات الاسناد - [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 من 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 آآ قد يكون يعني آآ بعد كذا وجهة نظري آآ ترسله لاعضاء الرحلة لقراءته وتصويبه واعطاء افكار - [01:52:44](#)

اه عليه وايضا اه مقترحات واذا في يعني آآ بعض الجوانب اللي سقطت آآ سهوا تضاف له تدون اسمائهم تقرير؟ اه يعني ما نعتني 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 اني ادور. هم. طبعا اللي استقبله مهم عندي لانه مو من الزبدة عليهم. الناس اللي استقبلوا في الجهاد اللي زاروا حسب في الغالب يدونها 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 اذا كان العدد الفريق قليل. هذي 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 حسب 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

انها ليست رحلة سياحة وانك مؤتمن على اهداف مبتعث من جهاتك استحضر هذا الهدف استحضر الاموال التي صرفت عليك.

الاوراق 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 آآ 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. مم. 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 في الوثيقة اه تضمن لكن -

01:55:13

آآ هي مخرجات آآ يعني ضمن مخرج آآ الرئيسي يعني فوائد يعني التي اقصد فيه ان هذه الزيارة يعني الوثيقة هذي المادة المعرفية

التي قد شفتها صدرتها ككتب اه 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 اه من رغب التواصل في

هالمجال ومهم ان احنا نستثمر بالذات في الرحلات يعني الجميلة - 01:55:57

الى الرحلات المعرفية وقتنا قدر المستطاع التنفيذ. يعني آآ دينا وبلدنا ومجتمعنا بكل ما نستطيع. شكرا لك ابو بدر فريقك ولهذي

يعني اه البوتكاست التي 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