



تعريفُ العَشْرِيَّةِ :

• هي عشرُ تغريداتٍ متتاليةٍ عن موضوعٍ محدد .

نظامُ العشريَّاتِ :

• سيتم طرحُ عشريةٍ متفرقةٍ لعشرِ تغريداتٍ كلَّ نهايةِ أسبوعٍ (الخميس أو الجمعة) .
و ستكون إعادةُ تغريدها (كل يوم اثنين) في تغريدةٍ واحدةٍ .



عشريات تويتر – د. خالد الراجحي (١)



المشرة إخطاء القائلة للمشاريع الصغيرة والنكى ننسبب بخسارنها ونوقفها . هذه الإخطاء حسب المراجع والدراسات العلمية وليست إجنهاداً شخصياً .

- **الإخطاء الأول :** ضعف الإمكانيات الإدارية والقدرة على إدارة العاملين لدى المبادر .
- **الإخطاء الثاني :** نقص خبرة المستثمر في المشروع وعدم الاستعانة بذوي الخبرة .
- **الإخطاء الثالث :** إصرار المبادر على فكرة أثبتت فشلها ، وعدم التراجع في الوقت المناسب .
- **الإخطاء الرابع :** نقص التمويل ، دائماً تأكد من توفر ١٠٪ تمويل أكثر من احتياج المشروع .
- **الإخطاء الخامس :** عدم عمل استراتيجية مكتوبة ، مما يجعل المبادر متخبطاً في قراراته .
- **الإخطاء السادس :** ضعف الاستراتيجية التسويقية والجهود المبذولة في التسويق .
- **الإخطاء السابع :** التطور السريع غير المحسوب العواقب .
- **الإخطاء الثامن :** اختيار موقع غير مناسب وغير متطابق مع طبيعة المشروع .
- **الإخطاء التاسع :** ضعف إدارة المخزون ، وعدم ضبط المواد الداخلة والخارجة من المنظمة .
- **الإخطاء العاشر :** عدم القدرة على التحول إلى حياة المبادر، بما فيها من ضغوط عمل وجهد مضاعف وخسارة

للحياة الاجتماعية .



@khalid_alrajhi

(٢)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



دعاني أحد الفضلاء لمشاء مع بيل غينس ، وقد كان لقاء مميّزًا بكل المقاييس ،

سأذكر مجموعة من النقاط الجديرة بالذکر :

- **بيل غينس** : الرجل بمنتهى التواضع والأخلاق العالية ، وتحدث بكل صدق وشفافية ، وكما تعلمون ترك عمله في مايكروسوفت وأنشأ وزوجته مؤسسة خيرية .
- **بيل غينس** : مهتم بالتعليم والصحة بشكل أساسي ويحاول أن يطور العمل الخيري وينقل خبراته العملية للعمل التطوعي
- **بيل غينس** : ما يصرف على أبحاث الصلغ أكثر ٥٠ مرة مما يصرف على أبحاث الملاريا ، هل الصلغ أكثر أهمية ؟ سؤال لبيل جيتس .
- **بيل غينس** : بدأنا بالعمل الخيري بشكل سريع مما أوقعنا في بعض الأخطاء ، الآن نحن أفضل لأننا تعلمنا من أخطائنا ، اعتراف وتواضع الكبار.
- **بيل غينس** : السعوديون أكثر كرمًا بالعمل الخيري من الأمريكان . برأيي الشخصي : مشكلتنا في إدارة العمل الخيري وليس تمويله .
- **بيل غينس** : ترك لأبنائه ١٪ من ثروته وتبرع بالباقي ، ويقول كل شخص أعلم بالنسبة الصحيحة ، رأيي الشخصي : الثلث والثلث كثير.
- **بيل غينس** : هناك ٦٩ من تجار أمريكا من قائمة من ٥٠٠ تاجر استعدوا الآن للتبرع بجزء كبير من أموالهم ، أغلبهم سيُعتبرون بنصف ثروتهم .
- **بيل غينس** : إذا كان أطفال الأغنياء قادرين على الحصول على العناية الطبية ، فيجب أن يحصل عليها أطفال الفقراء كذلك .
- **بيل غينس** : يعتقد أن السعودية مؤهلة لأن يكون لديها دور كبير في تطوير العمل الخيري عالمياً .
- **بيل غينس** : أقدم سنوياً ٢ مليار دولار وعدد الفقراء بالعالم ملياران ، إذا لم نبدع في العمل الخيري فما يقدم ليس بكافٍ لحل مشكلاتهم .



@khalid_alrajhi

(٣)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



عشر نصائح نذلک باذن الله على افضل السبل للتعامل مع العاملين معك :

- **النصيحة الأولى:** قم بالتأثير والتحفيز للعاملين لتحقيق الهدف المشترك ، ثم امنحهم السلطة والحرية للتنفيذ .
- **النصيحة الثانية:** ضرورة إشراك العاملين بكل القرارات صغيرها وكبيرها ، إذا لم تشاورهم ستخسرهم .
- **النصيحة الثالثة:** احترم وادعم العاملين حتى في أمورهم الشخصية .
- **النصيحة الرابعة:** تواصل معهم بشكل شخصي ، الإيميل مفيد ولكن التواصل المباشر لا غنى عنه .
- **النصيحة الخامسة:** شارك واحتفل معهم في نجاحاتهم .
- **النصيحة السادسة:** ثمن الأفكار الجديدة وانسبها لهم ، وحذار من نسبتها الى نفسك .
- **النصيحة السابعة:** شجع الإبداع فيهم ، وتذكر أن الفكرة الجيدة تأتي من رحم المحاولات الفاشلة .
- **النصيحة الثامنة:** ارفع مستوى تطلعاتهم الشخصية ، فذلک ينعكس على تطلعات المنظمة .
- **النصيحة التاسعة:** تعامل بأخلاق عالية في كل وقت وكن قدوتهم .
- **النصيحة العاشرة:** ابن الأجواء والتنظيم الذي يسمح للعاملين إعطاء أقصى ما عندهم .



@khalid_alrajhi

(٤)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



**في التويتير تكون مجتمه هلامي الشكل ، ااحول وصف هذا المجتمع بشكل
اجتهادي ، واسال الله التوفيق والسداد. هلامي ، اي لا شكل واضح له :**

- **مجتمع تويتير:** يشمل جميع أطراف المجتمع ، وللأسف الحوار حوار طرشان فلا يسمع أحد أحدا ، والجميع يتكلم! ولتعم الفائدة نحتاج أن نسمع أكثر .
- **مجتمع تويتير:** أقرأ اسمك وأدقق بالصورة وبملاحك قبل الرد عليك ، فإن كنت منا فالرد لطيف وإن كنت منهم فقرة العنف ، فما تكتب غالباً لا يهم!!
- **مجتمع تويتير:** يعيد تركيب المجتمع بناء على اعتبارات فكرية وليست مادية أو طبقية ، فأصحاب الفكر سيكون لهم القول الفصل ، ومن الجهل ما قتل!
- **المثونرون** متوترون بدون أسباب واضحة ، قد يكون عدم قدرتهم سابقاً على التعبير الحر سبباً في ذلك ، أنصح بالتروي وحسن الظن.
- **في المجتمع التويتيري:** صداقات قديمة جديدة ، وجديدة جديدة ، وعداوات قديمة جديدة ونشر غسيل ، وكل محاسب على ما يكتب وينشر ، فالحكمة الحكمة.
- **في المجتمع التويتيري:** شباب مجتهد متطلع إيجابي يبحث عن العلم والتعلم ، وشباب سلبي يبحث عن السقطات والأخطاء لخلق المهاترات ، فاحتر من أيهما أنت
- **في المجتمع التويتيري:** تستطيع أن تصل لكل إنسان مباشرة ودون واسطة أو سابق معرفة ، فأحسن الاستفادة من هذه الميزة التي لم تكن لأحد من قبل .
- **في التويتير:** تعرف الوجه الآخر لكثير من الناس ، فمن متكبر يظهر أنه متواضع ومن متجهم يتبين بأنه لطيف والعكس صحيح ، والأمثل أن تظهر كما أنت!!
- **في المجتمع التويتيري:** يشعر البعض بأحقيته بفرض رأيه عليك وإن لم تفعل فأنت كذا وكذا !! وقد تكون أيد خفية تحركك؟!
- **في المجتمع التويتيري:** أنت مسئول عن كل ما تكتب ، وإنما الأعمال بالنيات ، فأحسن نيتك تطب لك الحياة ، واللهم أسأل أن يجعل تويتير شاهداً لنا لا علينا .



@khalid_alrajhi

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي (٥)



عشرة نصائح لعمل استراتيجية تسويقية محترفة ، بسيطة وسهلة التطبيق ، وناسب لجميع المشاريع :

- **النصيحة الأولى :** تأكد أن لديك استراتيجية للمنظمة حيث أن التسويقية جزء منها ، وتأكد من اتساقها مع بعضها البعض .
- **النصيحة الثانية :** تأكد أن الاستراتيجية تشمل المنتج ، السعر ، الترويج (الإعلان) ، والتوزيع ، وتأكد أنها متناسقة .
- **النصيحة الثالثة :** تأكد أن السوق موجود وعرفه بشكل واضح ، أفضل استراتيجية لن تنجح بدون وجود سوق .
- **النصيحة الرابعة :** عرف العملاء بشكل واضح ، وحدد رغباتهم التي تستطيع تحقيقها .
- **النصيحة الخامسة :** تأكد في الترويج أن تستخدم الوسائل المناسبة للوصول للعملاء المحتملين .
- **النصيحة السادسة :** مهما كانت الاستراتيجية التسويقية متميزة ، لن تنجح مع منتج غير متميز .
- **النصيحة السابعة :** استراتيجية السعر مهمة في تحديد صورة المنتج الذهنية ، تأكد من مطابقة السعر للصورة و المنتج .
- **النصيحة الثامنة :** تأكد أن التوزيع يأخذك إلى حيث عملائك المحتملين بأقل التكاليف وبالوقت المناسب .
- **النصيحة التاسعة :** العلامة التجارية استثمار يجب أن تكون ضمن الاستراتيجية التسويقية وتتطابق معها .
- **النصيحة العاشرة :** تأكد أن الاستراتيجية تجيب على : ماذا تنتج ؟ أين تبيع ؟ متى تبيع ؟ ومن هم عملاؤك ؟ ولماذا يشترون ؟ .



@khalid_alrajhi

(٦)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



**إنني مجموعة وساوس شيطانية ، وقررت إن لا إنفذها دحراً للشيطان وإعوانه
ولكن سأذكرها عبرة لمن يعتبر !! :**

- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أسب وأشتم كل مجدد حتى يعجب بي المحافظون .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أسب وأشتم كل شخص متدين حتى يمدحني الليبراليون .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أكتب سلسلة فضائح ليزيد عدد الفلورز .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أتحرش بكل مشهور وأعلق على تغريداته لمجرد البروز عسى ولعل .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أسرق تغريدات وأدعي أنها توارد خواطر .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أتحدث في كل أمر وكل شيء وأعلق على ما يقال وما لا يقال ، لاستقطاب أكبر عدد ممكن من الفلورز .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أسب وأشتم الحكومة وأعريها ، إما أن يعطوني منصباً وأسكت ، أو أزيد عدد الفلورز الناقلين على كل شيء .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أبحث عن الناجحين في كل مكان وأتتبع خطواتهم وأحصي زلاتهم ! وأفضحهم ليكتشف الناس أنهم ليسوا ناجحين !!
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** أفسر أحلام النائمين ، وأبشرهم بأنهم إلى الأمام سائرون ، فقط عليهم زيادة النوم حتى تكثر الأحلام وتزداد فرصهم بالنجاح .
- **وساوس شيطانية لن إحققها :** الكلام لمجرد الكلام!



@khalid_alrajhi

(٧)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



المشر نصائح لإدارة المخزون من وحي التجربة ، المخزون هو روح المنظمة ويجب

ضبطه بإحكام :

- **النصيحة الأولى :** اعلم أن المخزون هو نبض المنظمة وضبطه يعني ضبطها .
- **النصيحة الثانية :** يجب أن يكون هناك حد أدنى للمخزون عند الوصول إليه يتم الطلب مباشرة حتى لا يتوقف الإنتاج ، يتم تحديده بالتنسيق مع الإنتاج .
- **النصيحة الثالثة :** يجب أن يكون هناك حد أعلى للمخزون ، حيث أن المخزون مال مجمد ، وإذا زاد عن الحد ارتفعت التكلفة بدون مبرر .
- **النصيحة الرابعة :** هناك عدة طرق لحساب تكلفة المخزون ، اعتمد ما يناسب طبيعة عملك ولا تغيرها إلا بسبب منطقي ، تغيير الطريقة قد يؤثر على قيمة المنظمة .
- **النصيحة الخامسة :** يجب فصل المسئول عن المخزون عن الجهة المالية تماماً ، ولا يقبل أن يكونا ذوي مرجعية واحدة .
- **النصيحة السادسة :** فصل أنواع المخزون وهي مخزون المواد الأولية ، مخزون تحت الإنتاج ، ومخزون الإنتاج الجاهز ، وإدارتها باستقلال تام .
- **النصيحة السابعة :** يجب فصل الإنتاج عن المخزون تماماً ، بحيث يتم الاستلام كمواد أولية والتسليم كمنتج نهائي رسمياً .
- **النصيحة الثامنة :** يجب أن يتم جرد كل أنواع المخزون الثلاث بشكل مفاجئ خلاف الجرد السنوي ، إذا كان المخزون كبيراً فيأخذ عينات للجرد .
- **النصيحة التاسعة :** إذا كان لديك عدد من المستودعات فقد يكون من المناسب التدوير بين العاملين لاكتشاف التجاوزات .
- **النصيحة العاشرة :** تذكر دائماً وأبداً أن من المخزون يبدأ الربح وكذلك الخسارة .



@khalid_alrajhi

(٨)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



عشر مدحان بصيغة الذم مما سمعت ، لا نخلو من طرفة ، فاقراها و ابنسج ، وانصك بمدح اسئدمها :

- **مدح بذم** : ما شاء الله عليك ما كأنك سعودي .
- **مدح بذم** : ما شاء الله مثقف شكلك دارس (برا) السعودية ، مستحيل تكون دارس هنا .
- **مدح بذم** : مستحيل تكون قصيمي (على سبيل المثال فقط !!) .
- **مدح بذم** : أنت ما شاء الله مختلف عن أهلك تماماً .
- **مدح بذم** : التزامك بالوقت كأنك أوروبي أو أمريكي .
- **مدح بذم** : أول مرة أشوف سعودي يقرأ كتب !! .
- **مدح بذم** : شكلك مرة مش سعودي ، كأنك إيطالي !! .
- **مدح بذم** : شكلك ما يوحى أنك طيب ، مبين أنك مغرور .
- **مدح بذم** : ما شاء الله عليها ما كأنها بنت !! .
- **مدح بذم** : ما شاء الله أنت بنت بشخصية رجل .



@khalid_alrajhi

(٩)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



المركزية في عشر نقاط ، محاولة للتعريف بالمركزية كنظام إداري منبع في

كثير من المنظمات بما له وما عليه :

- **أولاً :** المركزية هي مركزية جميع القرارات في يد مدير واحد أو عدد محدود من المدراء بحيث يحتاج الموظفون للرجوع إليه / إليهم في كل قرار مهم .
- **ثانياً :** المركزية ليست دائماً سلبية ، فهي إيجابية في المشاريع الصغيرة وكذلك في بداية المشاريع الكبيرة ، وأيضاً في أوقات الأزمات .
- **ثالثاً :** المركزية سلبية جداً في المشاريع المتوسطة والكبيرة في مرحلة النمو والاستقرار ، فقد تكون عائقاً في التحرك والتطور .
- **رابعاً :** المركزية قد تكون علامة من علامات عدم الثقة بالعاملين ، وبالتالي لن يتقوا هم كذلك بمديرهم ! ولن يبدعوا .
- **خامساً :** المركزية تخلق اتباعاً مطيعين وغير مبدعين ، فأسهل طريقة للتخلص من المبدعين أن تكون مركزياً .
- **سادساً :** عكس المركزية اللامركزية وهي أن تجعل أكثر من مبدع يعملون لهدف واحد في عدة جهات ، وبذلك تنجح وينجح الجميع .
- **سابعاً :** المركزية تجعل من المدير المركزي عنق زجاجة لكل عمل ، فيبقى الإنتاج محدوداً والإبداع محدوداً .
- **ثامناً :** البيئة المركزية بالإدارة بيئة بطيئة التطور ويصعب أن تتغير بسرعة التغيير خارج المنظمة ، وبالتالي تتأخر في المنافسة .
- **ناسماً :** المركزية تشعر المدير بالقوة المطلقة علماً بأنها قمة الضعف ، والإشكال أن ذلك يكتشف دائماً متأخراً .
- **عاشراً :** إذا كان طموحك كبيراً وحلمك عظيماً ، فاختر فريقاً قوياً أميناً وأطلق إبداعهم باللامركزية ، تحقق بإذن الله كل طموحاتك .



@khalid_alrajhi

(١٠)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



عشر رسائل للمعلمين، من القلب الى القلب :

- **لو كنت معلماً:** لأيقنت بأن وظيفتي هي أنبل وأفضل وظيفة على الإطلاق.
- **لو كنت معلماً:** لاحتسبت كل خطوة وجهد في عملي لوجه الله ، ففي عملي الأجر العميم .
- **لو كنت معلماً:** لحضرت لكل حصة (محاضرة) ولم أكتفي بالذاكرة .
- **لو كنت معلماً:** لتعلمت وسائل الاتصال الحديثة ، ليسهل توصيل المعلومة للطلاب كما يجب .
- **لو كنت معلماً:** لاستخدمت الطرفة كوسيلة لجذب انتباه وتركيز الطلاب مما يزيد تحصيلهم العلمي .
- **لو كنت معلماً:** لأشعرت الطلاب بأن الهدف الرئيس هو التحصيل العلمي وليس النجاح والشهادة فقط .
- **لو كنت معلماً:** لشعرت وأشعرت الطلاب بأنهم أبنائي ، وأن كل توجيه او إجراء هو بدافع مصلحتهم .
- **لو كنت معلماً:** لفرحت بعدد من علمت وبأن الله رزقني أبناء بهذا العدد ، يدعون لي إن أنا اجتهدت وأحسننت .
- **لو كنت معلماً:** لاعتبرت بأن نتيجة الاختبار هو اختبار لقدراتي على إيصال المعلومة للطلاب ، فبالعموم أن أحسنوا يعني بأنني أحسننت .
- **لو كنت معلماً:** لترفعت عن تأثير تجاوزات الطلاب على تقييمهم العلمي ، ووضعت التجاوز في إطاره الصحيح فقط لا غير.



@khalid_alrajhi

(١١)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



من أشهر إخطاء المدراء :

- عدم الثقة بالموظفين وبإمكاناتهم والدخول في منافسة معهم .
- عدم منح الموظفين الأمان .
- عدم البناء على نجاحات المدراء الذين قبلهم ، والانشغال بإظهار عيوبهم .
- عدم الظهور بمظهر القدوة الحسنة .
- التظاهر بالانشغال أمام الموظفين بعدم مقابلتهم والحديث معهم .
- فتح الأذان للنميمة .
- عدم إعطاء الموظفين حقهم من الثناء .
- سرقة أفكار الموظفين ونسبتها لأنفسهم .
- البكاء على اللبن المسكوب ، بدل البحث عن مصدر آخر اللبن .
- الحديث عن عيوب المنافسين فقط لا غير .



@khalid_alrajhi

(١٢)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



عشر رسائل للآباء في سبيل حسن التعامل مع الأبناء ، إنمى أن يجد فيها الآباء ما يفيد .

- **أيها الأب :** ابن علاقتك مع أبنائك على الثقة ، فإن سألتهم وأجابوا فصدقهم ! ليقولوا لك الصدق دائماً .
- **أيها الأب :** كن صديقاً لأبنائك ، رفيقاً رحيماً ، فإن لم يجدوا الرفق والرحمة عندك ؟ بحثوا عنها لدى غيرك!!
- **أيها الأب :** إن من أعظم نعم الله عليك الأبناء ، فاستمتع بهم واقض معهم الوقت الكافي، لتسعد بهم وليسعدوا بك.
- **أيها الأب :** عامل أبنائك كعقلاء فسيكونون كذلك .
- **أيها الأب :** كما تتوقع البر من أبنائك ، فيجب أن تمنحه لهم ، فستحصد ما زرعت .
- **أيها الأب :** شئت أم أبيت أنت قدوة أبنائك ، فكن كما تود أن يكونوا .
- **أيها الأب :** عليك بفعل الخير وزرعه بأبنائك ، بجعلهم يشاركون في أعمال الخير ، فالخير لا يأتي إلا بخير .
- **أيها الأب :** من المهم أن يكون الابن متوازناً ، علماً وعملاً فالعلم بدون عمل تنظير، والعمل بدون علم تخبط ، ويكمل الاثنان الخلق والانضباط والمهارات.
- **أيها الأب :** عليك بالدعاء ليل نهار بأن يصلح الله لك أبنائك ، وحرار من الدعاء عليهم ، فللدعاء تأثير ثابت عجيب.
- **أيها الأب :** تذكر بأن من ما يبقى بعد وفاتك ، ولد صالح يدعو لك ، فاسع لأن تزرع الصلاح بأبنائك ، لتحصل على هذا الفضل .



@khalid_alrajhi

(١٣)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



إليك مني عشر نصائح لكي تنجح في السوق .

- **لتنجح في السوق :** كن أول الواصلين وآخر الخارجين .
- **لتنجح في السوق :** ميز منتجك وتأكد أن زبائنك يعرفون هذه الميزة / المزايا.
- **لتنجح في السوق :** اعرف منافسيك كما يجب ؛ مصادر قوتهم وأسباب ضعفهم.
- **لتنجح في السوق :** السعر عنوان الجودة ، فاختر السعر المناسب لجودة منتجك.
- **لتنجح في السوق :** استمع جيداً لزبائنك ، فهم أهم مصادر المعلومات.
- **لتنجح في السوق :** استمع جيداً لمندوبيك ، فهم المرآة التي لا تكذب.
- **لتنجح في السوق :** قل الحق ولو على نفسك.
- **لتنجح في السوق :** اعترف بأخطائك إن حصلت ، وأبلغ عملاءك بأسلوب العلاج.
- **لتنجح في السوق :** إذا لم تنجح فارجع وعالج وحاول مرة أخرى.
- **لتنجح في السوق :** تذكر أن لكل منتج عمراً افتراضياً ، فلا يوجد منتج لا يحتاج إلى تطوير وتحسين أو تغيير.



@khalid_alrajhi

(١٤)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



عشر كذبات للمدخين بمناسبة اليوم العالمي لمكافحة التدخين ، من وحي التجربة في جمعية نقاء لمكافحة التدخين.

• **الكذبة الأولى:** " التدخين يشعرني بالرجولة " ، بل الرجولة هو القدرة على عدم الوقوع في التدخين.

• **الكذبة الثانية:** " أنا أمدخن تسليية وممكن أن أتركه في أي وقت ولست مدمناً " ، ويبقى مدخناً لسنوات ، وتقول الدراسات من دخن ١٠ سجائر في اليوم فهو مدمن .

• **الكذبة الثالثة:** " أهلي وأبنائي لا يعلمون بأني مدخن ولا يشعرون بذلك " الرائحة قتالة وهم يعلمون فقط لا يقولون

• **الكذبة الرابعة:** " أمدخن منذ فترة طويلة ولم أتأثر صحياً " ولكنك لا تعلم لو لم تكن مدخناً كيف سيكون نشاطك؟ فقط جرب.

• **الكذبة الخامسة:** " لا أمدخن إلا في المناسبات ومع الشباب " ، وكذلك في السفر والسيارة والعمل وأحياناً في المنزل .

• **الكذبة السادسة:** " لن يتأثر ابني بكوني مدخناً " ، تقول الدراسات أن تقليد الوالدين ثاني أهم سبب لبدء التدخين .

• **الكذبة السابعة:** " أصدقائي مدخنون ولن يؤثروا علي" ، تقول الدراسات بأن التأثير بالأصدقاء أهم سبب لبدء التدخين

• **الكذبة الثامنة:** " أنا فقط أمدخن ولن أنتقل لشيء أكبر " ، ٨٥٪ من متعاطي المخدرات بدأوا بالتدخين .

• **الكذبة التاسعة:** " المعسل أقل ضرراً من التدخين " ، حسب الدراسات رأس المعسل تأثيره أكثر من بكت دخان .

• **الكذبة العاشرة:** " المعسل بالفواكه أقل ضرراً من المعسل العادي " ، المنكهات برائحة الفواكه التي تضاف للمعسل مادة سمية كيميائية تزيد التبغ ضرراً.



@khalid_alrajhi

(١٥)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



لو كنت مديراً : لهيأت الوضع العام في مكان العمل ليكون محفزاً للعمل والإنتاجية

- علمت أن من تواضع لله رفعه و علمت أن المنصب لن يبقى لي طول العمر!!
- لتيقنت أن الظلم ظلمات يوم القيامة .
- لوضعت نظاماً واضحاً للمكافآت والجزاءات ، حتى لا تكون القرارات شخصية .
- لاهتممت بالجودة وكان كل منتج هو لاستخدامي الشخصي .
- لجعلت الابتسامة جزءاً مهماً من شخصيتي .
- لفتحت أذاني للتطوير والأفكار وأغلقتها عن القيل والقال .
- لقيمت نفسي و طورت من نقاط ضعفي بالدورات .
- لكنت قدوة للعاملين في كل أمر .
- لتعاملت مع العاملين معي ، كما أحب أن يعاملني مدرائي .
- لهيأت الوضع العام في مكان العمل ليكون محفزاً للعمل والإنتاجية .



@khalid_alrajhi



نقاش هادئ في قضية عمل المرأة في المحلات الخاصة بمسئزمات النساء ، لا ائبنك رأي جهة عن اخرى ولكني ادعو للنفكير بصوت عال .

- لا يجب أن نجعل من القضية ، قضية خاسر وكاسب بل لنضعها في وضعها الصحيح المناسب ، لنحل مشكلة متأصلة تجنبنا مناقشتها لفترة ليست بالقصيرة .
- من يثير مشاكل عمل المرأة في المحلات عليه أيضاً أن يثير مشاكل عدم عمل المرأة وحاجتها للمال . الأمر يجب أن يدرس من جميع الجوانب بحيادية .
- كما أن هناك تجاوزات حصلت وقد تحصل في عمل المرأة بالمحلات ، أيضاً هناك تجاوزات حصلت وقد تحصل من عدم حصول المرأة على سبل العيش الكريم .
- من المناسب تقييم التجربة بواقعية وتجرد وبدون سوء ظن غير مبرر ، ومن ثم تعديل الوضع ليكون مناسباً للمرأة ويحميها ، ولا يجب إطلاق التجربة بدون قيود .
- كما أننا لا نقبل باحتكاك المرأة بالأجانب ، كذلك لا يجب أن نقبل بأن يبيع لها أجنبي ملابسها الداخلية .
- تجربة عمل المرأة في التعليم مثلاً لاقت بعض الإشكالات ، منها عمل المرأة في منطقة غير سكنها ، ومع ذلك لم تلغ التجربة بل طورت لتناسب مجتمعنا .
- تجربة الفروع النسائية في البنوك حوربت بشدة ، والآن كثير ممن حاربوها لديهم بنات يعملن في البنوك ، ولا غضاضة في ذلك فقد أدركوا أهمية العمل .
- المنع لوحده لن يحل المشكلة ، بل دراسة التجربة بما لها وما عليها هو الخيار الأمثل ، ولن يعدم مجتمعنا حلولاً تساعد المرأة وتحافظ عليها .
- من يطالب بخروج المرأة للعمل ليس بالضرورة ديوث ! ومن يطالب بحمايتها ليس بالضرورة متخلف ، فكلاهما غير حريص على عرضه وبلده وبينهما نقاط التقاء .
- ما اعتدنا عليه لسنوات لا يعني بالضرورة الحل الأمثل ، فقد اختلفت الظروف مما يتطلب اختلاف الأوضاع .





لو كنت موظفاً جديداً لملت بالانجي :

- لعلمت أن أول انطباع هو الأهم في مسيرتي العملية ، وبذلت كل الجهد ليبدأ ويستمر إيجابياً.
- لجمعت كل المعلومات المتاحة عن الجو العام في مكان العمل من مصادرها الصحيحة ، و لبدأت فوراً تكوين العلاقات مع الجميع.
- لسألت مديري بشكل واضح وصريح ، ماهو المتوقع مني وكيف يمكن أن أكون مفيداً في وظيفتي.
- لحددت الخط المتوقع للوصول لأعلى المناصب سواء في مكان عملي الحالي او أي مكان آخر اطمح به.
- لدرست أهم المواصفات التي يتحلى بها من هو في المنصب الهدف الذي أطمح إليه ، وبدأت بناء شخصيتي على هذا الأساس .
- لعملت وكأن المنظمة ملكي ، بكل إخلاص وتفان ولا يهم ماذا يفعل الآخرون .
- لطورت نفسي بأسرع من الموظفين الآخرين ، ليتم ترقيتي بشكل أسرع .
- لعلمت أن أسرع طريقة للتقدم هي تعليم من هم أقل مني وظيفة أسرار عملي ، ليتم ترقيتهم لوظيفتي ، ومن ثم أترقى .
- لجعلت من مكان عملي مكاناً ممتعاً ، لأستمتع وأنا أعمل وبالتالي أنجز وأبدع .
- لتأكدت أنني الوحيد المسئول عن نفسي ، فقيمي هي منطلقاتي وليست قيم مديري .





عشرية علاقة رجال الأعمال بالمجتمع ، العلاقة ذات المد والجزر ودائمة النور. العلاقة نحتاج إلى إعادة بناء وزيادة في الثقة المتبادلة .

- رجل الأعمال هو جزء مهم من تركيبة المجتمع ، يجب قبوله من المجتمع كعنصر مفيد ، فيقدر استفادته من المجتمع يمكن للمجتمع الاستفادة منه كذلك .
- رجل الأعمال خسر الكثير من الجهد والمال والصحة في سبيل تكوين نفسه و أعماله ، فمن حقه كذلك أن يسعد ويستمتع بنجاحاته ولكن بشكل متوازن .
- يجب أن يعرف رجل الأعمال أن عليه مسؤولية للمجتمع ، فكونه اجتهد وعمل وحصل على المال ، لا يعني أنه خالي المسؤولية .
- يجب أن يعرف المجتمع أن رجل الأعمال لديه أعمال تربح وتخسر ، ولا يعني بأنه يستطيع دائماً التبرع لكل طالب تبرع !!! .
- ويجب أن يعلم المجتمع بأن رجال الأعمال يأتهم الكثير لطلب العون والمساعدة ، وبلا شك لا يستطيع أن يتجاوب مع كل طالب .
- من حق المجتمع على رجل الأعمال أن يقدم المنتجات والخدمات التي يقبلها لنفسه وبيته وأبنائه .
- قد يستطيع رجل الأعمال أن يغش المجتمع لوقت ما ، ولكن بلا شك ليس على الدوام ، فحبل الكذب والغش قصير جداً .
- يجب أن يعرف رجل الأعمال بأن اسمه علامة تجارية ، يجب أن يحافظ عليها كما يجب ، ولا يخدشها بالغش والخداع .
- على المجتمع أن لا يتعامل مع رجل الأعمال وكأنه متهم حتى يثبت العكس ، فهو بريء حتى يثبت العكس .
- وأخيراً ، على الحكومة أن توازن بين علاقة رجل الأعمال والمجتمع ، فلا ضرر ولا ضرار .





إذا لم تسوق نفسك ! فلن تسوق شيئاً؛ عشر نقاط تساعد على تسويق الذات من وحي العلم والتجربة .

- فاقد الشيء لا يعطيه ، هي أول نقاط تسويق الذات ، فاعمل على تطوير نفسك بالعلم والانضباط والمهارات اللازمة .
- ميز نفسك بعناصر قوة مختلفة عما يملكه الآخرون ، خاصة من هم في نفس تخصصك ، على أن تكون العناصر مقدره لدى من يحتاج خدماتك .
- لا تسوق نفسك لمن لا يريدك ، تأكد بأنك في المكان المناسب في تسويق ذاتك ، فلا تعرض نفسك على شخص لا يعرف قيمة التسويق وأنت محترف تسويق .
- أعط نفسك قيمتها العادلة والطبيعية ، فأنت من تحدد قيمتك وليس الآخرون .
- تحدث عن نفسك بحدود وبعادل ، أظهر مقومات قوتك بدون مبالغة ، واترك فرصة لاستنباط جزء من قدراتك للآخرين .
- تأكد أن الشخص مثل المنتج ، إذا لم يتطور يموت ، طور نفسك وقدراتك باستمرار .
- تذكر أن اسم الشخص علامة تجارية ، فأن أصابها خدش قد يصعب إعادة الثقة بها .
- بسهولة تكسب ثقة الناس إن قلت لهم الصدق حتى لو كان ما تقوله لا يخدمك وقد يخدم منافسيك .
- مثل ما يأخذ بناء العلامة التجارية وقتاً لبنائها ، كذلك بناء اسم الشخص ، فلا تستعجل النتائج فالثقة تحتاج وقتاً .
- وأخيراً ، تذكر بأنك قد تكسب سريعاً " بالفهولة " ؛ ولكن ستخسر سريعاً كذلك.



(٢٠)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



عشرية السفر في موسم السفر : للسفر فوائد جمة وبالامكان الحصول على كل الفوائد إذا احسنا التعامل معه ، ونذكر بانك نمثل بلدك وإهلك ونفسك .

- من أهم أسباب نجاح السفر هو الترتيب المبكر له ، ففيه توفير مالي وانخفاض في الضغوط ، وبرمجة أفضل من حيث تحديد المعالم المراد زيارتها .
- من أهم قرارات السفر هو تحديد مكان السفر ، وأعتقد بأهمية أن يكون القرار ديمقراطياً إلى حد ما بين الوالدين والأبناء .
- يبدأ عادة التنشج العائلي من الحضور للمطار وإنهاء إجراءات السفر ، علماً أن الحضور ساعة واحدة مبكراً يجعل الإجراءات برداً وسلاماً .
- القراءة عن البلد المراد زيارته من أهم جوانب الاستفادة من السفر ، فمنها تُعرف الأماكن التراثية والسياحية المشهورة والتي ينصح بزيارتها .
- لكل بلد تاريخ يستحسن أن يتم الاطلاع عليه قبل زيارته ، ومن ثم زيارة الأماكن التاريخية والأثرية يرسخ هذه المعلومات ويصقلها .
- أقرب ما يكون الأب لأبنائه في السفر ، فرصة لمعرفة عنهم عن قرب وفهمهم وتمرير الرسائل الإيجابية لهم ، فحاول أن تكون معهم معظم الوقت إن لم يكن الوقت كله .
- زيارة المتاحف والمناطق الأثرية ، فيها من العبر الشيء الكثير ، فمن عاش في هذه المناطق الأثرية قد زال واختفى سواء كان أميراً أو فقيراً .
- زيارة المكتبات والأماكن الثقافية مهمة جداً لزرع حب الثقافة والمعرفة في الأبناء ، فاجعل لها من وقت سفرك جزءاً مهماً .
- من عيوب السفر المنتشرة : السهر الطويل والنوم لوقت متأخر ، ومن متع السفر المفقودة الاستيقاظ المبكر ، ففي البكور بركة .
- وأيضاً ، من عيوب السفر الكبيرة ، قضاء معظم الوقت في النظر وانتظار النظر من الآخرين ، والتباهي بالمظهر والملبس ، بدلاً من تبادل الاحترام والابتسام .



@khalid_alrajhi

(٢١)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



في الهاشناق إنك علامة تجارية قدمت لمحاضرة بنفس الاسم وجمعت الملاحظات ، والان في مرحلة إنهاء المحاضرة ، احببت ان ارسل عشر رسائل من وحي المحاضرة :

- كل ما اقتربت سلوكياتك مما تحب أن يروك الناس عليه ، فأنت في مرحلة بناء سليم لنفسك كعلامة تجارية .
- أنت كعلامة تجارية رحلة طويلة لا تنتهي ، قد تعترضها منغصات ، ولكن بترميمها بأعمال استثنائية يمكن أن تتجاوز المنغصات !! .
- لتكون علامة تجارية كن أنت أولاً ، ثم ركز على مزاياك وقوّها ، وعيوبك وتعامل معها ، وسر على بركة الله .
- لم ولن يخلق شخص بدون مزايا شخصية ؟؟ الإشكال فقط في معرفة المزايا وتنميتها !!! .
- أنت علامة تجارية في حال تميزك عن غيرك وفي حال قناعتك بذلك !!! .
- أنت علامة تجارية فخطتها ونفذاها وابنها بنفسك ، فغيرك لن يبينها لك !!! .
- أنت علامة تجارية ذات قيم ومبادئ ومزايا ، بغير ذلك لن تدوم !!! .
- إذا كنت في مكان لا تحب أن يراك فيه أحد ، فاعلم بأنك في مرحلة تدمير سمعتك (أنت كعلامة تجارية)، فبناء اسمك يحتاج إلى تضحيات وانتصار على النفس .
- أنت علامة تجارية أصيلة ليست مقلدة ، فلا تحيط اسمك بالبريق الكاذب ، فالكذب سرعان ما ينكشف .
- أنت علامة تجارية لك ما لك وعليك ما عليك ، فلك حق التميز والاستفادة من اسمك وعليك حقوق من حيث احترام دينك ومجتمعك ووطنك .



@khalid_alrajhi

(٢٢)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



قفشات نويترية ما حصل لي ، اذكرها على سبيل الدعابة والفكاهة فقط لا غير ارجو عدم تحميلها اكثر مما نحمل !!!

- عندما كتبت نصائح للموظفين الجدد ، قال أحدهم " لو كنت ولد الراجحي ما بحثت عن وظيفة !!! "
- وفي مرة أخرى نصحت بعدم الانجرار وراء سوق الأسهم لأنه مصيدة وفيه خطورة ، فعلق أحدهم " حاسد المضاربين على الكم مليون اللي بيجمعونها !!! "
- نصحت مراراً بأنه يجب أن نكون إيجابيين ، فتكررت علي الردود " أحمد ربك ما عندك مشاكل " و " ما تحس باللي فينا " وكأنني من كوكب آخر.
- أرسلت مجموعة نصائح إدارية ، فعلق أحد الأحبة " ما أسهل التنظير " و " تقولون مالا تفعلون !!!!! " .
- داعبت أحد الأقارب وأبدت شوقي لرؤيته من خلال التويتري ، فدخل أحدهم بيننا وقال " لهدرجة مشغولين ما تقابلون بعض " ؟؟؟
- وجهت نصائح لهيئة الأمر بالمعروف ، فهجم مجموعة من الأحبة بتعليقات تدل أنهم لم يقرؤوا ما كتبت ، الرسالة كانت " مش شغلك !!! "
- أبدت إعجابي بكلمة رئيس الهيئة الجديد ، فتبعني عضو الشبكة الليبرالية مؤيداً لرأيي ، فتطلب مني توضيحاً أنني مع الهيئة ولكن اقترح تطويرها !! .
- أشرت لبر الوالدة ، فرد أحد الآباء " وأين بر الوالد من كلامك ؟ " فشرحت له بأني مثله "والد" ولكن للوالدة حقاً أكبر دون انتقاص حق الوالد على الإطلاق .
- ذكرت مجموعة نصائح للمعلمين ، فأتاني هجوم من المعلمين بأني أجهل ما يعانون ويكابدون ، لدرجة أنني شعرت بأن العاقل عن العمل أفضل وضعاً منهم !!! .
- اعتدت أن أوجه أسئلة في التويتري ومن ثم أختار أفضل إجابة ، فوبخني أحدهم " هل تعتقد بأننا طلاب عندك " .



@khalid_alrajhi

(٢٣)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



عشر رسائل مني إليك. إنا الموظف وإنك مديري ، أرجو ان نسمعها ونعيها ونعمل بها !! ولك مني كل الود والاحترام والتقدير .

- لا تحكم على الأمور بناء على رأي سابق ، فكل شيء يتغير مع الوقت ! ولا تبني على ما قيل لك عني ، فاحكم علي بنفسك.
- ثق بي وبالعاملين ، فإذا لم تثق بي أو بقدراتي فأنا آسف لن أستطيع الإخلاص بالعمل .
- إذا لم ترَ إلا عيوبي ، فهذا من أكبر عيوبك .
- إذا خسرت ولاني فلا تتوقع مني الكثير ، فكيف أعطيك بدون ولاء ؟ .
- اذا لم تشاركني والعاملين أهدافك ، فلن نشاركك الخطط لتحقيقها !! .
- حتى و إن لم تقل ذلك !! ثق باني أشعر بشعورك ناحيتي .
- المال وحده ليس كل شيء . الاحترام والتقدير أكثر أهمية ، أرجوك احترمني لأحترمك .
- أعلم بأن لدي أصدقاء يعملون في شركات منافسة، أتوقع على الأقل أن أعامل مثلهم، أو قد أذهب للعمل معهم .
- أقضي معك أكثر من الوقت الذي أقضيه مع عائلتي ، فاجعل وقتي سعيداً معك ، لأسعدك بالنتائج .
- تذكر باني أول عملائك ، فإن لم تسعدني فلن تسعد عملاءك الآخرين .



@khalid_alrajhi



عشرية القراءة يا إمة اقرأ ، الكنز المفقود لدى الكثيرين ! كيف نكون قارئاً نهماً محباً ومسنماً بالقراءة .

- القراءة كنز من المعلومات يجتهد أحدهم لسنتين أو أكثر ليكتب كتاباً متميزاً ، وتقتنيه بقيمة كوب من القهوة وكعك قد لا تكملهما؟! .
- القراءة هي رياضة قفز الحواجز الفكرية ، ففي كل قفزة تجتاز سنتين فكريتين أو تزيد ، إذا أحسنت اختيار الكتاب .
- من المهم معرفة كيفية اختيار الكتاب ، الكاتب ، الموضوع ، والناشر من العناصر المهمة لتقييم الكتاب .
- إذا وفقت بكاتب متميز فاحرص على متابعة إنتاجه ، في الغالب يكون مستوى كتاباته في تصاعد ، فليس بالضرورة كتبه القديمة جيدة ، والجديدة غالباً متميزة .
- إذا رغبت في المعرفة بموضوع محدد أو حدث تاريخي معين ، فاحرص على القراءة لكاتبين مختلفين كحد أدنى ، لتكتمل الصورة ، وتجنب دائماً أحادية المصدر .
- دور النشر المحترمة ، تختار كتبها بعناية ، استخدامها كعنصر للتقييم من الأساليب المقبولة ، وبناء علاقة مع أحد العاملين بها يساعدك في الاختيار .
- قبل اقتناء الكتاب ، اقرأ المقدمة والغلاف الخلفي والفهرس ، وقد يكون من المناسب قراءة ما كتب عنه في الإنترنت ، فذلك يعطي فكرة معقولة عن الكتاب .
- استشارة الأصدقاء من الأساليب المهمة للتقييم ، ولكن اسأل أكثر من شخص عن كتاب واحد ، وانتبه إن ما يعجب أو يهيم الآخرين ليس بالضرورة يناسبك .
- احتفظ بمكتبة صغيرة لكل ما قرأت من كتب ، وتذكر بأن قراءة كتاب جيد مرة أخرى أفضل من قراءة كتاب سيء جديد .
- مرة أخرى ، القراءة كنز لا تشعر بقيمته إلا إذا أصبحت قارئاً نهماً ، وستعلم حينها كم من المعرفة أضعت وكم من الوقت فقدت!!! .





الدكتور شوبرا: استخدم كلمة قيادة باللغة الإنجليزية "Leadership" ذات العشرة احرف لتحديد صفات القائد، مما يجعل نذكرها سهلاً، إليك العشر صفات:

- **الصفة الأولى:** الاستماع "Listening"؛ فالقائد مستمع جيد للأفكار و الاحتياجات ، والأمنيات لمتابعيه ، وبنظامه المطور جيداً يقوم بتلبيتها بأسلوب متميز.
- **الصفة الثانية:** الشفقة "Empathy"؛ يشعر القائد بشعور الآخرين (التابعين) ويحركه ذلك لأخذ قرارات ، ويجب أن يرتبط ذهنياً وعاطفياً مع الناس .
- **الصفة الثالثة:** السلوك (Attitude)؛ السلوك الإيجابي لدى القائد هو المحفز الرئيس للتابعين ، وكلما كان القائد قدوة في طباعه سهل عليه قيادة الآخرين.
- **الصفة الرابعة:** الحلم (Dreaming)؛ لدى القادة أحلام عظيمة وهم أصحاب قرار ، ولأحلامهم خطط واضحة المعالم ، ولديهم قيم ومبادئ تقودهم لتحقيق أحلامهم.
- **الصفة الخامسة:** الفاعلية (Effective)؛ يعرف القادة ما يجب أن يفعل ويفعلونه ، ويحركون التابعين ليحلمون ، ويتعلمون ، ويفعلون أكثر ، ويكونون أكبر.
- **الصفة السادسة:** المرونة للعودة (Resilient)؛ بالنسبة للقائد ، الفشل هو الخطوة الأولى في التجربة ، القادة لديهم المقدرة دائماً على العودة إلى النجاح ! .
- **الصفة السابعة:** هدف الحياة (Sense of Purpose)؛ القائد ليس فقط يعرف ما يجب أن يفعل ، بل لديه أسباب في الحياة يعيشها ويعمل لتحقيقها .
- **الصفة الثامنة:** التواضع (Humility)؛ القادة متواضعون ولديهم حس الإنسانية ، ويعرفون كيف يجعلون إنجازاتهم وشخصياتهم في حدودها الطبيعية.
- **الصفة التاسعة:** المصداقية (Integrity)؛ لديهم أخلاق كما لديهم أفكار عظيمة ، ويعتبرون المصداقية أعلى بكثير من المال ، ولديهم مستوى عالٍ من السلوك.
- **الصفة العاشرة:** حزم البرشوت للآخرين (Packing Others' Parachutes)؛ لديهم مهارات ، ومبادئ ، وقدرة للتعامل مع الآخرين ومساعدتهم على النجاح .





كيف نتعامل مع الضيوف ، كل من ياتي لبلدنا ليعمل او مرافقاً ، او حاجاً او معتمراً ، فهو ضيف يجب ان يعامل على هذا الاساس ، عشرية التعامل مع الضيوف .

- هل تعاملنا مع ضيوفنا يتناسب مع تعليمات ديننا ؟ هل عندما يقضون ما يقضون من الوقت يذهبون بانطباع إيجابي ؟ سؤال يحكي كل الحكاية.
- نتحسس كثيراً عندما يعاملنا مواطنوا أي بلد نزوره بازدراء ، وحق لنا ذلك ، ولكننا نقوم بأسوأ من ذلك بدون أدنى شعور بالذنب .
- هناك عدد كبير من الضيوف يقضون السنوات في بلدنا ، ويستفيدون من خير بلادنا وحق لهم ذلك ، ولكن ولسوء تعاملنا معهم يذهبون بانطباع سلبي .
- هل نسبة من يتحولون الى الدين الإسلامي من غير المسلمين ، يتناسب مع أعداد الضيوف غير المسلمين ، وهل ستبقى النسبة نفسها لو أحسنا التعامل معهم .
- أزعم بأن الضيوف غير المسلمين سيتحولون للإسلام أو على الأقل سيعودون بانطباع إيجابي عن الإسلام والمسلمين ، لو تعاملنا معهم بإيجابية ولطف .
- يستنكر بعض السعوديين إعجاب من عاش في أمريكا بالأمريكيين ، ولو جربوا تعامل الشعب الأمريكي لضيوفهم لبطل عجبهم .
- التعامل بأدب ولطف واحترام واجب ديني ووطني على كل مواطن ومع كل ضيف أياً كانت جنسيته ، وانعكاسه عليهم مفيد جداً لبلدنا وديننا .
- وليس من العدل أن نعامل أي جنسية بناء على بعض التجاوزات التي حصلت من أفراد من هذه الجنسية ، " ولا تزر وازرةٌ وزر أخرى " .
- لا تتصنع اللطف مع العماله الوافدة ، بل اقتنع من داخلك بأنه حق من حقوقهم وواجب يستحقونه ، ولا يوجد تعارض بين الحزم مع العماله واحترامهم!!! .
- أخيراً أحمل نفسي وأحملك أي فكرة سلبية تؤخذ عن الإسلام والمسلمين بسبب تصرفاتنا معهم ، اللهم إني بلغت اللهم فاشهد .





العشر خطوات لبناء نظام الحوافز لقطاع التجزئة في المنظمات الربحية ، إنمى ان نكون سهلة الفهم .

- الهدف من نظام الحوافز للتجزئة ، هو زيادة البيع بالتجزئة عن الجملة لارتفاع سعر التجزئة وسيطرة المنظمة على السوق بدلا من تجار الجملة .
- فرق السعر بين الجملة والتجزئة هو محور النظام ، فلو كان سعر الجملة ٣ ريالات للكيلو والتجزئة ٤ يكون ربحنا إن بعنا بالتجزئة ريالاً للكيلو .
- يتم احتساب تكلفة مندوب التجزئة ، المرتب والسكن والعلاج ... الخ. ولنفترض بأن تكلفته ٢٠٠٠ ريال ، فكم كيلو يحتاج أن يبيع ليغطي تكلفته ؟ .
- ذكرنا أن سعر الجملة ٣ ريالات والتجزئة ٤ فيكون الربح من البيع بالتجزئة ريالاً واحداً ، ولتغطية مصاريف المندوب يحتاج أن يبيع ٢٠٠٠ كيلو .
- متى باع المندوب ٢٠٠٠ كيلو يبدأ بتحقيق الربح ، فلو باع ٣٠٠٠ كيلو تكون الـ ٢٠٠٠ كيلو لتغطية تكاليفه والـ ١٠٠٠ كيلو ربح المنظمة ألف ريال .
- وعلى ذلك ، يقال للمندوب : اذا بعته أقل من ٢٠٠٠ كيلو فأنت خسارة على المنظمة ويجب أن يمهل مدة وليكن ٣ أشهر وإلا ستخسر وظيفتك .
- وإن بعته ٢٠٠٠ كيلو ، فأنت في نقطة التعادل فلن تخسر وظيفتك ولكنك لن تحصل على أي عمولة على البيع ، واستفادت المنظمة انتشاراً فقط بدون ربح .
- وإن بعته أكثر من ٢٠٠٠ كيلو فستحصل على عمولة وهو جزء من الريال الذي ربحته المنظمة ، قد يكون ١٠ هللات أو أكثر للكيلو حسب وضع المنتج بالسوق
- بهذا تضمن المنظمة بأن مندوبي التجزئة هم إضافة لها وليسوا فقط زيادة في التكلفة ، وكذلك يدرك المندوب كيف يكون مفيداً ومستفيداً .
- يمكن أن يعدل على هذا النظام بزيادة العمولة على بعض المنتجات ذات الربح العالي ، والعكس صحيح .





(٢٨)

عشر رسائل تويتر – د. خالد الراجحي

عشر رسائل موجهة للشيخ الدكتور سلمان العودة ، من وحي كتابه " شكراً إياها الإهداء عسى أن نروق للشيخ ويجعل الله بها خيراً عميماً .

- **الرسالة الأولى:** أن تفكر بهذا السمو هو بحد ذاته سمو ، فما بالك وأنت تفعله وكل من حولك يشهد بذلك . ليتنا نتعلم منك ، وليتهم يحذون حذوك .
- **الرسالة الثانية:** يعتقد كثير من المثقفين أن الكتابة بطريقة مركبة ومعقدة هي الإبداع ، وتكتب بطريقة سلسة محببة وهي برأيي قمة الإبداع .
- **الرسالة الثالثة:** قلت أننا لا نغضب لنجاح الأعراب ، ونمتعض لنجاح إخواننا لخلاف بيننا ! هو أمر غريب وموجود في مجتمعنا ، فكيف نوطن أنفسنا على عكس ذلك ؟
- **الرسالة الرابعة:** بين خطة " أمسك الشمس " وخطة " الدائرة المفرغة " كنت وكانوا ، فأصبحت وأصبحوا ، والفرق لا يحتاج إلى بيان !!! - للتوضيح اقرأ ص ١٨١ .
- **الرسالة الخامسة:** تطلب منا مراجعة النفس والتصويب ، وقد بدأت بنفسك وفعلت ، وصرحت بذلك وأقررت ، فمن أين لنا قدرتك ؟ ومن أين لنا شجاعتك ؟ .
- **الرسالة السادسة:** أزعجنا بأن أكثر منتقديك لم يقرؤوا ما تكتب ، وأنصحهم بقراءة هذا الكتاب ، فإن لم يتفقوا مع رأيك فسيكتشفون أن هناك نقاط التقاء معك .
- **الرسالة السابعة:** تعودنا في أدبياتنا المحافظة ، أن لا نتعاطى مع الغرب ، جراً منك أن تطلب من المجتمع التعاطي بإيجابية معه وهو بلا شك نمط جديد! .
- **الرسالة الثامنة:** طرحت التوازن بين مسؤولية الفرد والمجتمع ، وأظهرت أن الكل يبدأ من الفرد ؟ فأبي ميزان من الذهب استخدمت للوصول لنقطة التعادل ؟ .
- **الرسالة التاسعة:** أجزم يا شيخ أن من يوفق ويعمل بما قلت في هذا الكتاب يقترب كثيراً من الكمال في الخلق والأدب والحكمة ، وهذا لعمرى كثير!! .
- **الرسالة العاشرة:** وأخيراً تطلب التصافي يا ذا القلب الصافي ، لك مني الحب الوافي على هذا الكتاب الكافي لمن ألقى السمع وهو شهيد .



@khalid_alrajhi



عشرية الفرنشايز كاحد إهه اساليب الاسنفادة من الخبرات الاجنبية المتراكمة ، واحد اساليب النجاح السريع للمباردين .

- الفرنشايز: هو الحصول على حق الامتياز لاسم ونظام تشغيل كامل لأحد التجارب الناجحة محلياً أو دولياً .
- من الأمثلة الناجحة في السعودية ، ماكدونالدز، ستاربكس ، وغيرها الكثير، فإن دخلت أحدها في أي مكان في العالم ستشعر بنفس الأجواء الى حد كبير .
- الشركة صاحبة الامتياز (الفرنشايزر) تمنح الشركة المشغلة (الفرنشايزي) امتياز التشغيل مقابل عائد مادي ، على أن تمنحها كامل الخبرة للتشغيل .
- العائد للشركة المالكة قد يكون مبلغاً مقطوعاً على كل فرع يفتح أو على كل مدينة / دولة يمنح للمشغل حق الامتياز بها ، أو نسبة من المبيعات أو كلاهما .
- من عيوب الفرنشايز أنه مكلف ، حيث يتطلب من المشغل تغطية مصاريف التشغيل ومصاريف الفرنشايز وكذلك ربحه المتوقع ، فيجد عادة منافسة سعرية .
- بينما من مزاياه ، أن العلامة التجارية معروفة لدى المستهلكين عادة فلدية عملاء منذ أول يوم عمل ، وكذلك الخبرة والتدريب يكون متاحاً بقوة .
- يحتاج الراغب في فرنشايز أن يستعين بمحامين مختصين في هذا النوع من العقود ، حيث اعتادت الشركات المالكة عمل عقود لصالحها ١٠٠٪ .
- كذلك يحتاج الى دراسة مالية تسويقية قوية للتأكد من إمكانية نجاح الفرنشايز ، هناك عادة مصاريف غير مباشرة قد تجهض التجربة .
- مهم معرفة أكبر عيب في الفرنشايز ، وهو أنه في حال سحب الامتياز لأي سبب فستكون قد خسرت كل شيء فلا اسم تجاري تملك ولا عملاء لك .
- مع ذلك يبقى ما اكتسبته من خبرة من التجربة قابلة مع بعض التعديل للاستفادة منها في خلق اسم تجاري جديد يملكه المشغل .



(٣٠)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



عشرية العبادة المنسية " النامل " من العبادات الجميلة الممنعة، ولها تأثير كبير على زيادة الايمان والقرب من الله، فلنذكرها سوياً :

- يسمي بعض العلماء التأمل بالعبادة المنسية ، نظراً لنسيانها من قبل كثير من المسلمين ، التأمل من العبادات الممتعة والمفيدة ، لا تحرم نفسك إياها .
- كثير من الآيات في القرآن تنتهي بدعوة للتأمل و التفكير وهذا دليل شرعي مهم على أهمية هذه العبادة ، ولتأثيرها الكبير في إيمان العبد .
- يمكن أن تتأمل في ملكوت الله ، في أحداث التاريخ ، في صفات العباد ، في تنوع الجغرافيا بين الجبال والبحار والغابات ، فالتأمل ليس له زمان أو مكان .
- تأمل مثلاً في التجمعات البشرية ، في الحج مثلاً كل له صفات ونوايا ، وماضٍ ومستقبل مختلف ! لا يعلمها إلا الله سبحانه وتعالى .
- وتأمل كذلك في البحار ، عدد المخلوقات وتنوعها وحياتها ومماتها ، من يستطيع أن يحصي كل ذلك إلا الله سبحانه وتعالى ؟
- قف مثلاً عند أحد المباني التاريخية في أحد الدول ، واسأل نفسك كم عاش في هذا المكان ، ومن انتصر ومن اندحر فسبحان من يعلم كل ذلك تفصيلاً .
- وقت الصباح الباكر أو المساء الهادئ وحيداً من أمتع الأوقات للتأمل ، السكون يعطي فرصة للذهن أن يسبح بعيداً ، أبعد مما يمكن فعله بوجود صحبة .
- تأمل صفات الناس ، فمن شخص هادئ حنون لا تمل مجلسه ، إلى شخص شرس عنيف لا تمل فراقه ، فسبحان من خلق و بين العباد فرق .
- تأمل أشكال الخلق ، سبعة مليار نسمة والتطابق بين أشكالهم وصفاتهم يكاد يكون مستحيلاً ، وإن تشابهوا اختلفوا في حياتهم ، سبحان من خلق ودبر .
- تأمل في نفسك وتدبر وسبح وكبر و استغفر واستخدم التأمل لتكون من الله والجنة أقرب ، فتجلس على الأرائك تتأمل حياتك وتحمده وتشكره .



@khalid_alrajhi



عشریات تویتر – د. خالد الراجحي (٣١)

عشر نصائح عن العلامة التجارية نجمع بين الخلفية الأكاديمية والخبرة العملية .

- **النصيحة الأولى:** ابدأ ببناء العلامة بشكل علمي وليكن هناك تناسق بين العلامة وشكلها والمنتج الحامل للعلامة
- **النصيحة الثانية:** كل مبلغ يصرف على عبوة المنتج والإعلان عنه والتغطية الإعلامية يعتبر استثماراً في بناء العلامة فوجهه كما يجب .
- **النصيحة الثالثة:** حدد شخصية العلامة التجارية ولتكن استراتيجيتها متطابقة مع شخصيتها .
- **النصيحة الرابعة:** إن بناء العلامة التجارية مثل بناء المنزل يجب أن يبني على أسس متينة .
- **النصيحة الخامسة:** سمعة العلامة مثل سمعة الشخص إذا خدشت من الصعب إعادة الثقة بها .
- **النصيحة السادسة:** إن العلامة تتكون من أربعة تكوينات وهي : شكل العلامة ، المنظمة التابعة لها العلامة ، مزايا المنتج الحامل لها ، وشخصيتها .
- **النصيحة السابعة:** العلامة التجارية تتطور شكلاً مع مرور الزمن وتبقى مضمونا كما هي .
- **النصيحة الثامنة:** قد يؤثر مكان إنتاج المنتج الحامل للعلامة على قوة العلامة .
- **النصيحة التاسعة:** بلد المنشأ قد يكون أهم من العلامة التجارية ، وقد يلغي قيمتها .
- **النصيحة العاشرة:** العلامة التجارية من أهم موجودات الشركة فعاملها على هذا الأساس .





(٣٢)

عشریات تویتز – د. خالد الراجحي

النصالع مع الذات يجعلك نعيش حياة طبيعية ، فاحرص على ان نصلح مع ذاتك ، عشر نقاط قد نسهم في تحقيق ذلك :

- مفتاح التصالح مع الذات هو التعامل بتلقائية مع النفس بدون تكلف ولا تصنع ولا مباهاة " كن على طبيعتك " .
- هناك خلط بين التصالح مع الذات وتطوير الذات ، فالتصالح هو الرضا والقناعة بما أنت عليه ، والتطوير هو تقييم الذات ومن ثم تقويمها .
- لا تعارض بين الرضا بالقضاء والقدر وهو التصالح ، وفعل الأسباب وتطوير الذات ، بل هما متكاملان في قوله صلى الله عليه وسلم " اعقلها وتوكل " .
- من أكبر موانع التصالح مع الذات ، هو لبس ثوب غير ثوبك ، وقد تصبح مثل الغراب الذي ضيع مشيته ومشية الحمامة .
- ومن موانع التصالح مع الذات كذلك ، عدم الرضى بالحال مهما بلغ الحال !! .
- نقد الحال وإظهار عدم الرضى عن كل شيء ، مشاهد كثيراً عند البعض ، والذي قد يوصله أحياناً لشرب المسكرات وتعاطي المخدرات طلباً للوهم .
- من أهم دواعي التصالح مع الذات ، القناعة بأن الله مقدر الأقدار ، وبأنك توجر على كل منغص ، حتى الشوكة يشاكها له فيها أجر .
- المراجعة الدورية للذات ووضعها في مكانها الطبيعي ، فلا إفراط ولا تفريط ، من أهم مايساعد على التصالح مع الذات .
- التأمل وخاصة في الشعوب الفقيرة المعدمة ، قد يساعد على التصالح مع الذات والرضا بما أنت فيه من نعم .
- عدم تحميل الخطأ أكبر من حجمه ، وكذلك عدم إعطاء الإنجاز أكبر من قيمته ، من أهم أسباب وضع النفس في مكانها الصحيح وبالتالي التصالح معها .



@khalid_alrajhi



(٣٣)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشر نصائح مهمة قبل ان نبدأ مشروعك ، نضمن لك باذن الله ان لا نقع وان وقعنا لا نكسر :

- **النصيحة الاولى:** لا تبدأ مشروعك بدون ميزة تنافسية ، أي شيء يميزك عن غيرك من المنافسين .
- **النصيحة الثانية :** اقرأ النصيحة الأولى جيداً وأعد قراتها وإذا لم يكن لديك الميزة التنافسية وفر جهدك ومالك .
- **النصيحة الثالثة:** اكتب (اكتب) خطة العمل الخاصة بمشروعك وقد سبق وأن ذكرتها بإحدى عشرة تويته سابقاً .
- **النصيحة الرابعة:** تأكد من توفر كامل المبلغ المستثمر مع ١٠٪ مبلغ احتياطي قبل البدء بالمشروع .
- **النصيحة الخامسة:** من أهم عناصر النجاح العمل الجاد فمن ينجح يعمل ١٦ ساعة يوميا على الأقل .
- **النصيحة السادسة:** اعمل خطة بديلة جاهزة في حال فشل خطتك الرئيسية تكون هي البديل .
- **النصيحة السابعة :** أهم عناصر النجاح العنصر البشري تأكد من توفره ، فالمكان و المكان لا تحققان نتائج لوحدهما .
- **النصيحة الثامنة:** استشر واستخر قبل البدء ، واعقلها وتوكل .
- **النصيحة التاسعة:** جهز خطة خروج آمنة قبل الدخول ولا تضيع أموالك في دراسات وخطط مكلفة .
- **النصيحة العاشرة :** حسب الإحصاءات العالمية ١٠٪ فقط من المشاريع الجديدة تنجح ، ففي حال فشلك اعتبر أنها خطوة في نجاحك القادم بإذن الله .



@khalid_alrajhi



(٣٤)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

نحدث سابقاً عن رجل من صالح مع ذاته وكننت ولا زلت كلما قابلته اطلب منه المزيد من توضيح سبب نصاله مع ذاته؛ إليك خلاصة اللقاء في عشرية:

- عن سبب ابتسامته الدائمة يقول؛ أرسل الابتسامة لكل شخص وتعود لي، أبتسم فيبتسم من هو أمامي فأبتسم، وتظل الابتسامة عالقة بين شفتي.
- وجدت الأوراد والأذكار تعطي طمأنينة غير عادية، فتصغر الدنيا بعيني، ويصبح قليلها كثيراً، ومصائبها وأن عظم صغيراً.
- وقال: إذا رأيت الغني قلت قد أكون أدكى منه، والذكي قلت أغنى منه، وإذا رأيت الغني الذكي قلت قد أكون أكثر منه استمتاعاً، وهكذا أعيش راضياً.
- ويقول: لست كثير صلاة وعبادة، إلا أنني لي حدود دنيا لا أتركها إضافة للأركان، الأوراد والأدعية اليومية، الشفع والوتر، قليل من القرآن.
- والأهم من ذلك: الحرص على نفع الناس، فوجدت ذلك يجلب السعادة والرضا والطمأنينة، ويجعل الناس يدعون لك فيأتيك التوفيق من كل مكان.
- ويقول: لم أجعل للحسد في قلبي مكاناً، فقد رأيت يشقى به صاحب المال والجاه والعلم، فلا يبقي لهم شيئاً من السعادة.
- ويقول: أدعو الله وأنا متيقن من الإجابة، فلم ألح بالدعاء يوماً ولم يستجب لي ولو بعد حين، وهذا ليس خاصاً بي فوعده سبحانه لكل المؤمنين.
- والصدقة لم تخذلني يوماً، أتصدق ببقين فيأتيني المال في كل حين، فجعلتها جزءاً مهماً من حياتي ولو بمبلغ صغير.
- وقال أذكرك ببر الوالدين، فرضاهم يأخذ بيدك طول الطريق، ودعاؤهم يحميك بعد الله من كل المنغصات أيأ كانت.
- وأخيراً يقول: كل هذا لا يعني أنني لا أعمل ولا أجتهد، فأنا صاحب عمل دؤوب ولكن بدون جزع، فالمؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف.



@khalid_alrajhi

(٣٥)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



خطة العمل في عشر خطوات سهلة الفهم والنطبق ، مهمة لأي مشروع كان ، لا تبدأ مشروعك بدونها واجعلها مكنوبة :

- **الخطوة الأولى :** كتابة الملخص التنفيذي ويشمل فكرة كاملة عن المشروع وميزته التنافسية واستثماراته وعوائده .
- **الخطوة الثانية:** حدد رؤية مشروعك ورسالته ، أي ماهو حلمك الواقعي وكيف ستحققه .
- **الخطوة الثالثة :** قصة إنشاء الشركة وفكرة عامة عن القطاع المراد الاستثمار فيه ، وتحديد اتجاهات القطاع وحجمه .
- **الخطوة الرابعة :** استراتيجية المشروع وتشمل تحليل السوق والمنافسين وتحديد طريقة المشروع في الدخول للسوق.
- **الخطوة الخامسة:** التعريف بالمنتجات والخدمات بشكل واضح وبشكل يعكس أهمية المنتج للمستهلك .
- **الخطوة السادسة :** الاستراتيجية التسويقية وتشمل : استراتيجيات المنتج ، السعر ، الترويج ، و التوزيع ، مع أهمية تناسقها .
- **الخطوة السابعة:** تحليل المنافسين وقوة وضعف كل منهم وموقع مشروعك بينهم .
- **الخطوة الثامنة:** التعريف بقدرات وإمكانات صاحب المشروع ، إذا كان هناك مدراء آخرون للمشروع .
- **الخطوة التاسعة:** الهيكل التنظيمي للمشروع يوضح المرجعيات الإدارية .
- **الخطوة العاشرة:** الاستثمارات ومصادر التمويل والعائد على الاستثمار لثلاث سنوات مستقبلية بحد أدنى .



@khalid_alrajhi



هل أنت من أهل الجنة ؟ إذا إليك عشر طرق بسيطة لتكون منهم ! والمصدر أحدیث الرسول الكریع صلى الله علیه وسلم :

- من قال لا إله إلا الله مخلصاً دخل الجنة . رواه الطبراني .
- ومن صام يوماً ابتغاء وجه الله ختم له بها دخل الجنة . رواه أحمد
- ومن تصدق بصدقة ابتغاء وجه الله ختم له بها دخل الجنة . رواه أحمد
- لا يكون لأحدكم ثلاث بنات أو ثلاث أخوات فيحسن إليهن إلا دخل الجنة . رواة الترمذي
- من يضمن لي ما بين لحييه وما بين رجليه أضمن له الجنة . رواه البخاري
- إن لله تسعة وتسعين اسماً مائة إلا واحداً من أحصاها دخل الجنة . رواه ابن ماجة
- من صلى البردين دخل الجنة . رواه البخاري . (البردان : الفجر والعصر) .
- كان على الطريق غصن شجرة يؤذي الناس فأماطها رجل فأدخل الجنة . رواه البخاري ومسلم
- من لقي الله لا يشرك به شيئاً دخل الجنة . رواه البخاري
- من سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهل الله له به طريقاً إلى الجنة . أبو داود





عشر صفات للمبادر، إذا لم تكن على الأقل معظمها فيك فالأفضل إن تبقى في وظيفة ولا عيب في ذلك :

• **الصفة الأولى:** الرغبة بالمبادرة ، فالمبادر لديه رغبة داخلية بذلك ولا يقوم بالمبادرة من أجل أحد ما .

• **الصفة الثانية:** أن يكون مستعداً لأخذ مخاطرة معتدلة ، فالمخاطرة ضرورية للمبادر ولكن يجب أن تكون محسوبة.

• **الصفة الثالثة:** الثقة بقدراته ، يجب أن يثق المبادر بقدراته ويعلم أن لديه القدرة للنجاح.

• **الصفة الرابعة:** الاعتماد على الذات والإصرار ، لا ينجح المبادر إذا عول كثيراً على الآخرين .

• **الصفة الخامسة:** الرغبة في الحصول على نتائج أعماله عاجلاً ، فالمبادر بطبعه يحب أن يرى النتائج عاجلاً ولا

يستطيع الانتظار طويلاً.

• **الصفة السادسة:** لديه طاقة عالية ، فيعمل ليلاً و نهاراً ويضحى بكل شيء لتحقيق أهدافه.

• **الصفة السابعة:** تنافسي الطباع ، يهوى التنافس الشريف ويعشق التحدي.

• **الصفة الثامنة:** لديه نظرة مستقبلية ، دائماً لديه رؤية مستقبلية وحسن قراءة للمستقبل.

• **الصفة التاسعة:** لديه مهارات التنظيم عالية ، منظم وخاصة في ما يخص الوقت.

• **الصفة العاشرة:** يقدر الإنجاز أكثر من المال ، فالمال مهم ولكن المبادر يشعر بالفخر أكثر من الإنجاز ذاته.





(٣٨)

عشر نصائح لتويتر – د. خالد الراجحي

عشر نصائح للمغردين بناء على تجربتي التويترية في الثلاثة أشهر الماضية. مجرد نصائح من اجتهادي لنحمل الصواب والخطا.

- **النصيحة الأولى:** تأكد أنك محاسب على ما تكتب وما تقرأ فأحرص على أن يكون التويتر شاهداً لك لا عليك.
- **النصيحة الثانية:** اختر من تتبع بعناية ووزع مشاربك ، فلا يكن من تتبع متشابهين ولا بأس من بعض المغردين اللطيفين الذين يجعلونك تبتسم.
- **النصيحة الثالثة:** راجع وأعد تقييم من تتبع أسبوعياً واحذف منهم من لا يضيف لك شيئاً ، وكذلك ابحث عن مغردين جدد فقد تجد فيهم من يضيف لك.
- **النصيحة الرابعة:** هناك مغردون سوداويو النظرة ، سلبيون وبيثون إيهاءاتهم السلبية لمتابعيهم فاحذرهم.
- **النصيحة الخامسة:** ابحث عن المغردين الإيجابيين واستنشق معهم البهجة والسعادة ، فهم مصدر ملهم للسعادة
- **النصيحة السادسة:** عدد الفلورز مؤشر مهم للمغرد ولكن ليس الوحيد ، فقد تؤثر شهرة المغرد أو كثرة مشاكلاته على عدد الفلورز.
- **النصيحة السابعة:** التويتر بعدد أحرفه المحدود يرفع مستوى البلاغة لديك ، فلا تجزئ تغريدتك والتزم قدر المستطاع بتغريدة واحدة.
- **النصيحة الثامنة:** سرقة الأفكار مثل سرقة المال ، فلا تسرق تغريدة غيرك مهما كانت المبررات.
- **النصيحة التاسعة:** افصل بين التغريدة وقائلها ، ولا تشخص الأفكار.
- **النصيحة العاشرة:** اجعل من تجربتك التويترية ممتعة فلا تفسدها بالخصومات والمهاترات وتصفية الحسابات.



@khalid_alrajhi



سالت إذا كانت الأفكار لدى مسؤولي التعليم السابقين متميزة ، فلماذا لم ننفذ؟ وحدثت منكم على مجموعة اجوبة ، واذكرها كما جاءني :

• **السبب الأول :** لأن المسؤول لم يطرحها أثناء عمله بل حين أصبح مسئولاً سابقاً ، أي أنه لم يكن على قدر المسؤولية !! ليلي .

• **السبب الثاني :** لا أحد يملك روح المبادرة ، وينتظرون القرارات من غيرهم . روضة سلطان

• **السبب الثالث :** لا يرغبون بالمخاطرة لاعتبارات كثيرة وبعد مدة يموت الإبداع ويتحول المسؤول الى نسخة مكررة. محمد الصبيحي

• **السبب الرابع :** لأن مسئولاً آخر أفكاره بالية وعقيمة وبحكم أنه واصل أفكاره هي التي تطبق . عبدالله البابطين

• **السبب الخامس :** لأن الأفكار المتميزة للاستهلاك المحلي والتنظير فقط لا غير. مراقب

• **السبب السادس :** لأن ما لدينا من أطروحات وأفكار كلها في قرارة أنفسنا نعتبرها أحلاماً صعبة المنال ولم تتكون لدينا العزيمة للتنفيذ . أحمد الكلوت

• **السبب السابع :** لأن المسؤول يعيش في نطاقه الضيق والتخطيط سهل ، لكن التنفيذ أصعب . محمد الزامل

• **السبب الثامن :** لتعارض الأفكار مع مصالحه الشخصية. أمال الحميدان

• **السبب التاسع :** الطروحات غالباً ما تكون قبل تولي المنصب وبعد الانتهاء منه ... لكن خلال توليه المنصب يكون غير !! هاني جوده

• **السبب العاشر :** أطروحات المسؤول نابعة من المجتمع أو البيئة المحيطة به ، لكن الجهاز التنفيذي بالتعليم يعيش ببيئة أخرى لغتها مختلفة. علي العثيم





(٤٠)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشر أسباب للثورة بحسب الدكتور سلمان العودة، من كتاب أسئلة الثورة، ذكرها هنا لا يفني عن قراءة الكتاب، ولا يجب إسقاط الأسباب على دولة بذاتها :

- السنة الإلهية في طرود العوارض والتغيرات والنقص : " حق على الله أن لا يرتفع شيء من الدنيا إلا وضعه " حديث شريف.
- غياب المشروع المشترك الذي تجتمع عليه السلطة والشعب معاً ، فحين لا يوجد هدف مشترك يتحول البعد الوطني إلى بعد مصلي ويغدو مكسب طرف خسارة للآخر .
- التخلف والفقر والبؤس والظلم والاستبداد : وسوء تعامل أجهزة الأمن مع الناس ، وإذلال المواطن كطريقة عادية للعلاقة بين الأفراد وبين جهاز الدولة .
- تجميع السلطات كلها في يد واحدة : فتغدو الخيوط كلها تنتهي إلى نقطة واحدة والطرق كلها تؤدي إلى روما .
- الآمال والتطلعات التي تراود الشعوب : نتيجة وعي متجدد لديها ، ومقارنة مع غيرها ، واكتشاف إمكانات أفضل كان في مقدور السلطة تحقيقها والوصول إليها .
- توفر الوسائل للتواصل والتأثير و(العدوى) ، ربما كانت التقنية الحديثة والفضائيات والإعلام الجديد بيئة ملائمة ليلتقي المهمشون ويكتشفوا أهميتهم .
- محاولة تدمير الهوية أو انتهاكها : الهوية دينية كانت أو قومية .
- حضور النموذج الذي يمكن محاكاته : وهو غالباً النموذج الديمقراطي الحاكم في معظم دول العالم ، والقادر على تطوير نفسه ومع مراعاة خصوصية كل بلد .
- تجاوز حالة الخوف واستعداد الناس للتضحية ، وهي تحدث بشكل تدريجي متصاعد.
- وجود الفرصة والتي منها صراع القوى الحاكمة وظهور التمايز بين أجنحتها ، مما يعطي تنافساً للوصول إلى الناس وكسب رضاهم وكشف الممارسات الظالمة .



@khalid_alrajhi



عشر نصائح في فن الإلقاء إنمك إن نكون مفيدة :

- **النصيحة الأولى :** لا تتحدث عن موضوع لا تلم به إطلاقاً ، واختر موضوعك بعناية .
- **النصيحة الثانية :** حضر للموضوع واستعن بالمراجع العلمية ، ولا تعتمد على ما بذهنك فقط .
- **النصيحة الثالثة :** اكتب محاضرتك واستعن بالمختصين في أسلوب العرض واستخدم الصور بشكل محترف .
- **النصيحة الرابعة :** تدرب على إلقاء المحاضرة على الأقل خمس مرات إن أمكن في نفس مكان العرض مرة واحدة
- **النصيحة الخامسة :** احضر لمكان العرض مبكراً على الأقل قبل نصف ساعة لتألف المكان والحضور وتتأكد من جاهزية الأدوات .
- **النصيحة السادسة :** ابدأ العرض بقصة او سؤال أو طرفة تتناسب مع الموضوع لجذب الانتباه والتركيز .
- **النصيحة السابعة :** وزع النظر والتركيز على جميع الحضور وتجنب التركيز على أشخاص محددين مهما كانت أهميتهم .
- **النصيحة الثامنة :** دائماً انه العرض قبل الوقت المتوقع وتجنب الزيادة عن الوقت المقرر .
- **النصيحة التاسعة :** في الأسئلة أجب باختصار وبشكل مباشر .
- **النصيحة العاشرة :** انه الأسئلة في الوقت المقرر ومهما كانت الإجراءات لا تمدد الوقت .





عشرية غلاء المهور عسى ربي أن يجعل أفكارها منطقية وقابلة للتطبيق، أرجو أن نعم الفائدة :

- اتفق معظم المعلقين على الموضوع أن غلاء المهور مشكلة رئيسية تؤثر على إقبال الشباب على الزواج ، وأعتبرها قلة حجة لعدم الزواج !! .
- واتفق الجميع بدون استثناء على أن المشكلة ليست فقط غلاء المهور ، بل مصاريف الزواج وما بعده من سكن ومعيشة وهي مجتمعة المشكلة .
- الجميع يرى أن المبالاة هي الدافع لزيادة مصاريف ما قبل وما بعد الزواج ، والسؤال اذا كنا كلنا متفقين!! لماذا نستمر بهذه المبالاة ؟ .
- الوضع الاقتصادي لا يشجع على الزواج ، وسندفع ثمن ذلك ، إذا جاءكم من ترضون دينه وخلقه فزوجوه إلا تفعلوه تكن فتنة في الأرض وفساد كبير .
- كلنا نحب الفرح ، وفرح العروس بزفافها حق مشروع ، فهل نستطيع الفرح بدون تكلفة ، أعتقد ممكن جداً بقليل من المنطقية والإبداع .
- من تكاليف الزواج غير المنظورة ما تصرفه النساء لحضور الزفاف ، وهذا مشكلة مرتبطة بالزواج يجب التعامل معها ، فقد بتنا نمقت الزواجات .
- يقتنع كثير من الأهل بعدم جدوى ما يصرف على الزواج ، ولكن للأسف العادات والغيرة والتنافس يضطر الجميع للاستمرار بدون النظر للعواقب .
- أعتقد أن الأمراء والتجار عليهم مسؤولية مضاعفة ، فهم قدوة فإن خفضوا تكاليف الزواج شجعوا الآخرين على ذلك، رحم الله القصيبي كان قدوة .
- لو ركزنا في حفلات الزواج أن تكون إبداعية بدون تكلفة عالية ، مثل فكرة بعض الهدايا ، فتكون فيها تشويق وبدون تكاليف مرتفعة .
- وأخيراً، المجتمع كله مسئول عن هذه المشكلة الخطيرة والحكومة تحديداً ، فإن الله يزرع بالسلطان ما لا يزرع بالقرآن .





عشرية كتاب "Great by Choice" وهو بحث وليس كتاب ، ومن درس البحث يعرف الفرق الكبير بينهما ، بحث لنسع سنوات اسباب نجاح مجموعة من الشركات الأمريكية :

- القادة لأفضل الشركات الأميركية ، لاحظوا ما نجح وحددوا سبب النجاح وبنوا عليه ، فلم يكونوا كما عادة يقال الأكثر توقعا للمستقبل . جيم كولينز .
- جميع القادة لديهم انضباط في العمل ، ولكن القادة للشركات الناجحة لديهم مستوى مختلف من الانضباط . جيم كولينز و هانسن .
- القادة الناجحون لا يهتمون بالظهور الإعلامي كثيراً ، ويبرزون المقاييس النموذجية بشركاتهم بدلا من شخصيتهم . جيم كولينز و هانسن .
- القادة في الشركات الناجحة يأخذون المخاطرة ولكن بشكل أقل وأكثر حذراً ، ولا يأخذون المخاطرة غير المحسوبة العواقب . جيم كولينز و هانسن .
- القادة الناجحون يعيشون في نفس البيئة ، ولكن سلوكهم مختلف !!! .
- المتعارف عليه أن في هذا الوضع سريع التغير ، أن القادة يجب أن يأخذوا قرارات سريعة ، قادة أفضل الشركات يعرفون متى يقررون بسرعة ومتى يقررون ببطء .
- الثلاثة عناصر الرئيسية في نجاح القادة ، الانضباط العالي ، والإبداع العملي ، والإنتاجية الخلاقة .
- الشركات الرائدة ليست أكثرها اختراعات ، بل من لديهم القدرة على حد أدنى من الاختراعات وخليط من الإبداع والانضباط .
- التغيرات الجذرية خارج الشركة لا تقابل بنفس المستوى داخل الشركات الناجحة ، بل التغير يكون أقل في الداخل . لا يتم التغير إلا للضرورة فقط ! .
- هناك اعتقاد أن الشركات الناجحة محظوظة ، والحقيقة أن كل الشركات لديها حظ ، والاستفادة من الحظ تأتي لمن يعرف التعامل معه .





عشرية نحفيز البنات على الزواج : كثيراً من النساء كن السبب الرئيس بعد الله بنمیز أزواجهن، هذه النقاط قد نساعدك على ذلك :

- الرسالة للبنات تحديداً ، لأن صلاح البنات هو صلاح المجتمع ، فالأم مدرسة إذا أعدتها أعددت شعباً طيب الأعراق ، فلا غرابة أن تكون الرسالة لها .
- اذا تقدم شاب لخطبتك ، فلا تطليبي المستحيل ، ولا تنشدي الكمال ، فالكامل لم يخلق بعد ، وركزي على التوافق النفسي والتعليمي والاجتماعي والديني .
- العلم مهم والوظيفة بعد الله أمان لا شك في ذلك ، ولكن الشاب الصالح المناسب قد لا يتكرر كثيراً ، فإن تقدم أحدهم فلا تضيعي الفرصة .
- بالمقابل ، القبول بأي شخص متقدم نظراً لاسم عائلته أو ثروته قد يكون غلطة العمر ، فالتوازن مطلوب والتروي في هذه الحالة قمة العقل .
- كثير من البنات لا تعرف بالضبط مواصفات الزوج الذي تريد ، بالتالي تطلب في الزوج كل المواصفات ، بدلاً من تحديد الصفات المهمة لها والتركيز عليها .
- لا تستمعي لشكاوى المتزوجات ، فكل زواج حالة خاصة ، ولا مانع من الاستفادة من خبراتهن لتحسين فرص نجاح زواجك .
- لا تكثري الوعود ولا تصدقي الوعود الوردية قبل الزواج ، فالواقعية تساعد على التوفيق بالزواج بإذن الله .
- الحب قبل الزواج رائع وجميل ولكنه سريع الخفوت ، وأما بعد الزواج فهادئ ورائق وقابل للاستمرار حتى النهاية ! بشرط الاحترام المتبادل .
- بعض العيوب ليس لها علاج ، مثل البخل والكبر والحسد ، وبعض العادات قاتلة ، مثل التدخين والشراب والمخدرات وإدمان المعاكسات .
- وأخيراً شاوري واستخيري ، فلن يدلك الله على ما يضرك ، واعقدي العزم على الزواج وعليك بكثرة الدعاء بالتوفيق





عشر ملاحظات على عرس رجال الأعمال الديمقراطي ، انتخابات غرفة التجارة الصناعية بالرياض ، من وحي التجربة .

- بدأ المرشحون التحرك في جمع الأصوات منذ فترة طويلة ، وبذلوا كل علاقاتهم واتصالاتهم للحصول على أصوات الناخبين ، من تحرك مبكراً غنم !!!
- ابتكار وخاصة الشباب منهم أساليب ترويجية جديدة ، مثل التويتير واليوتيوب وغيرها ، وقد كان لهذه الأساليب تأثير إيجابي كبير .
- كان للعلاقات التجارية أكبر الأثر في جمع الأصوات ، واتضح تأثيرها في حسم السباق .
- الصناعيون لم يكن لهم أي وجود في هذا العرس بحكم فوزهم جميعاً بدون انتخابات مما أثر نسبياً على حدة الانتخابات . سيدتان ترشحتا ولم تحصلا إلا على أصوات قليلة مما يعكس المزاج العام بعدم الرغبة بترشيح سيدات للمجلس .
- بذل المترشحون جهوداً جبارة في الثلاثة أيام الأخيرة للانتخابات رغبة في الحصول على أي صوت قد يحسم السباق
- وقوف أعداد كبيرة من الأشخاص على الأبواب وتوزيع كروت أسماء المرشحين لم يكن (برأيي) من الأساليب المؤثرة إيجابياً ، وظهرت التقليدية بها .
- يحسب لرجال الأعمال الرقي في التعامل والطرح ، فلم يكن هناك أي تهجم من طرف على طرف ، ولم يسمع أي نقد أو تهيج ضد أي شخص .
- انتخابات غرفة الرياض تجربة ديمقراطية بامتياز ، أثبت فيها رجال الأعمال المستوى الفكري الراقي ، فالتنظيم كان متميزاً جداً والأجواء كانت رائعة .
- على الفائزين بالانتخابات الاحتساب والتوكل على الله ، وأن يحسنوا النية في عمل مجتمعي متميز ، وفقهم الله وسدد خطاهم .





(٤٦)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشرية نحفيز الشباب على الزواج ، دعوة صادقة من القلب الى دخول اقدس و اشرف علاقة انسانية ، بدون الزواج الحياة لا نسقم .

- اعلم أخي الشاب بأن الزواج ضرورة حتمية لكل ناجح ، ففيه تستقر نفسياً وعاطفياً مما ينعكس على إنتاجيتك إيجابياً.
- خرافة أن الزواج قتل للحرية ثبت فشلها ، بل في العزوبية العبودية للشهوات والنزوات ، وفي الزواج التحرر منها والانطلاق لرحابة الحياة .
- تتكح المرأة لأربع لمالها ولحسبها ولجمالها ولدينها ، فاظفر بذات الدين تربت يداك ، وتذكر أن ذات الدين تبحث عن ذي دين أيضاً .
- الكمال الكمال الكمال !! لم يعط لك فلا تطلبه في الفتاة ، بل سدّد وقارب ، وركز على ما تحتاجه فعلاً ، فكل شخص له احتياجاته الخاصة .
- تذكر بأن الفتاة مجموعة مشاعر ، فلا تتقدم إلا وأنت جاد ، وإن لم تكن هي الفتاة المناسبة فانسحب بستر وأدب .
- لا يجب أن تحبطك الزوجات الفاشلة (الطلاق) ، فتذكر أن الغالب الأعم هي حالات ناجحة ، استفد من قصص الفشل لتجنب أسبابه .
- مع تأخر الزواج ، قد يعتاد الشاب حياة العزوبية بما فيها من عيوب ، ويهاب الزواج بما فيه من مزايا ، سنة الله هي الزواج وبدونه تبقى ناقصا .
- لاشك أن الزواج مسئولية ومصاريف ، ولكن البركة تأتي مع الزوجة والأولاد ، فالزواج سهل ممتع ويسهله الله على من أحسن نيته وأصلح نفسه .
- لا يعيب الرجل أن يسأل ويتعلم ويتدرب على الطريقة المثلى للتعامل مع المرأة لتقبله نفسياً ومن ثم تحبه وتتعايش معه .
- وأخيراً إذا وفقك الله وتزوجت ، فاعلم أن الفتاة أمانة في عنقك فلا تسيء لها وقد أكرمت ، ولا تظلمها بعد عدل أهلها معها .



@khalid_alrajhi



عشرية رسائل للمغردین الشرسیین السلیبیین ، عسک ان یسئقبلوها بصد رجب ، فمرسلها إك لک یرجو الله ان یجمعک به فک الفردوس الاعلی .

- تذکر بأن الله محاسبک علی کل ما تقول وتکتب ، وتذکر بأنک علی نیاکک ترزق .
- وتذکر قوله صلی الله علیه وسلم " لیس المؤمن بالطعان ولا اللعان ولا الفاحش ولا البذیء " فاحرص بأن لا تقع فی المحذور ."
- لا تشک فی نوايا الآخرين ، ولا تبحت عن رسائل ما بین السطور، وخذ الأمور بنقاء سریره .
- إذا أخطأ أخوک أو خالفته الرأي ، فاكتب له بلطف ومودة فذلك أقرب للقبول ، ولا تلزمه برأیک .
- تأکد بأن ما تراه صواباً خالصاً اليوم ، قد تراه باطلاً خالصاً مستقبلاً ، فهون علیک .
- قد یكون للشتم والتعلیق (التحجیر) لذة وامتعة آنية وشعور بالانتصار ، ولكن تأکد بأنک لن تبني نفسك واسمک بهكذا طریق .
- وتذکر قوله صلی الله علیه وسلم " لیس الشدید بالصرعة وإنما الشدید الذي یمکک نفسه عند الغضب" ، فلیس شجاعة ولا قوة أن تشتم وتسب!!!
- من المهم أن تراجع ما تکتبه فی کل یوم ، هل بنیت شیئاً أم هدمت صرحاً ، فما أسهل الهدم وما أصعب البناء ، والفخر والبقاء للبنائین .
- لكل منا قضية صغر أو کبر !! فاحرص علی أن تكون قضیتک إجابیة بناءة وتجنب أن تكون قضیتک البحث عن عیوب الناس وأخطائهم .
- وأخيراً لك الحق أن تقبل هذه الرسائل من قلب محب صادق ، وبلا شک لك الحق أن تتجاهلها ، والله أسأل لك ولي التوفیق والسداد .





(٤٨)

عشریات تویتر — د. خالد الراجحي

كيف نندول من منظمة صغيرة محلية الى منظمة دولية ، على فرضية ان المنظمة

ناجحة محلياً ، فإن له ننجح محلياً ، فدولياً من باب اولك :

- تأكد من وجود مقومات التحول الى منظمة دولية ، وهي أن يكون لديك منتج/خدمة يحتاجها السوق الدولي ، ليس من الضروري الدخول إلى كل الأسواق الدولية .
- تأكد من وجود الالتزام التام من قبلك وشركائك (إن وجدوا) للعملية الدولية ، فهي طويلة ومجهدة ومكلفة مالياً ، فلا يمكن التردد في التواجد الدولي .
- وتأكد من عمل الاستراتيجية والميزانية المناسبة لدخول للأسواق الدولية ، فضعفها قد يدمر كامل العملية وكذلك قد يجهض المنظمة محلياً .
- إن وجود الخبرات عامل أساسي في التسويق الدولي ، وهو علم وخبرة يختلف تماماً عن التسويق المحلي ، ولا يمنع من الاستعانة بالخبرات من خارج المنظمة .
- ما ينجح من المنتجات/الخدمات محلياً ليس بالضرورة ينجح في الأسواق الدولية ، تعديل المنتج/الخدمة ليتناسب مع السوق الدولي مطلب هام للنجاح.
- لكل بلد عاداته وتقاليده والتي يجب أن تؤخذ في الاعتبار ، الخطأ مكلف جداً وصعب التعويض ، وفرضية معرفة الأسواق الأخرى بدون دراستها مخاطرة كبيرة .
- الاستعانة بخبرات من داخل البلد المراد دخوله مطلب مهم قانونياً وعلمياً وعملياً ، اختيار موزع متميز قد يغني عن صرف الأموال في البحث عن الخبرات .
- اختيار البلد المناسب لمنتجك / خدمتك ، عملية مهمة وصعبة عن طريق تحديد عناصر للتقييم ووضع أوزان لهذه العناصر ومن ثم تقييم الأسواق الأكثر مناسبة .
- عناصر التقييم تشمل : العوامل الجغرافية والاقتصادية والتكنولوجية ، اللغة ، السياسية ، التركيبة السكانية ، تركيبة الصناعة ، وحجم السوق ، وعناصر أخرى .
- نجاحك في الأسواق الدولية هو داعم هام لتعزيز نجاحك محلياً ، وهو عنصر يحقق التوازن بين منتجاتك ، فأحرص أن تتم بطريقة علمية وعملية محترفة .



@khalid_alrajhi



(٤٩)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

لو كنت رجل هيئة :

- لا اعتبر كاتب هذه الملاحظات محب و مخلص لأهله ووطنه ، غيوراً على عرضه ، وهو إنسان معرض للخطأ والصواب .
- لفرقت بين المروج / المروجة للمعصية وبين من وقع ضحية المروجين ، فهم بلا شك ليسوا سواء .
- لافترضت أن كل مذنب أخطأ مسليماً ، ويحتاج مني للمساعدة للإقلاع عن ذنبه .
- لدعيت الله لكل مذنب وقع بيدي أن يهديه الله ، وأشعرته بأني محب مخلص أمين عليه ، وراغباً بمساعدته لترك الذنب .
- لقيمت عملي من حيث عدد من ساعدتهم بالاعتناع بترك المعصية ، ولا يعني ذلك عدم المنع بالقوة إذا لزم الأمر .
- لجمعت كل الإنتقادات أياً كان مصدرها وتعلمت منها أخطائي وعالجتها .
- لتعلمت أساليب التواصل الحديثة ، والتي تساعدني على التأثير الإيجابي في الناس .
- لأحتسبت كل خطوة وكل دعوة وكل حركة لوجه الله .
- لفخرت بعملتي ولم أنظر للمحبتين والمشككين .
- أخيراً لو كنت رجل هيئة لسترت كثيراً !! نعم كثيراً .





عشرية المحفزات من داخل المنظمة وخارجها لتحويل المنظمة الى دولية ، معرفتها تسهل التعامل معها لمصلحة المنظمة : مرتبطة بعشرية التحول الى الدولية .

- السعي لتحقيق زيادة في الأرباح ونمو المنظمة ، وهو من المحفزات الرئيسية والطبيعية لنمو أي منظمة ، فمن لا ينمو يموت !! .
- المحفز الثاني هو مدير المنظمة ، قد يكون التحول إلى الدولية جزء من خطته الشخصية والتي تنعكس على المنظمة ، فيحققها وتنفيد منها المنظمة .
- توفر منتج متميز ومطلوب لدى المنظمة قد يكون المحفز الأكبر للتحول الى منظمة دولية ، وخاصة الأنظمة والمنتجات عالية التقنية .
- توفر معلومات بأن هناك سوق أو أسواق دولية فيها فرصة تستطيع المنظمة أن تستغلها ، مثال : احتياج لأحد منتجات المنظمة في أحد الأسواق .
- الرغبة في زيادة الإنتاج للاستفادة من انخفاض تكلفة الوحدة ، وبالتالي إمكانية المنافسة بشكل أكبر.
- قد يتحرك المنافس المباشر بغزو السوق الدولي مما يضطر المنظمة لنفس التحرك حتى لا تخسر المنافسة .
- صغر السوق المحلي أو تشبعه قد يحفز المنظمة للبحث عن أسواق جديدة .
- توفر طاقة فائضة عن احتياج السوق المحلي ، من أحد المحفزات الهامة التي قد تجبر المنظمة للتحرك دولياً.
- بعض المنتجات موسمية ، فحتاج المنظمة إلى سوق له موسم مختلف عن الموسم المحلي لتتمكن من الاستمرار في الإنتاج بشكل اقتصادي .
- بعض الأسواق الدولية تكون متشابهة إلى حد كبير مع السوق المحلي ، فيكون الدخول لها تلقائي ، مثل أسواق الخليج بالنسبة للشركات السعودية .





عشریات تویتز – د. خالد الراجحي (٥١)

اللهم بلغنا رمضان وتقبله منا، واجعله شاهداً لنا لا علينا، اللهم اجعلنا ووالدينا وأبناءنا من عتقائك من النار، اللهم وفقنا لصيامه، العشرية الرمضانية :

- إن رمضان فرصة ذهبية بكل ما تحمله الكلمة من معنى ، ٣٠ يوماً إن استغلت كما يجب فإنها مغنم ونعم المغنم ، فيجب أن يتم التخطيط والاستعداد لها .
- كل عمل في رمضان سواء دنيوي أو أخروي تؤجر عليه إذا احتسبت ذلك ، وهذا ليس مختصاً في رمضان بل هو عام ولكنه في رمضان أكد ، فاحتسب دوامك ويومك .
- أخلاق المسلمين أدخلت تقريباً ٩٠٪ من مسلمي اليوم للإسلام ، والصوم ليس مبرراً للتعامل الجاف ، فكن في رمضان في أعلى مستوى من الخلق الحسن .
- خيارات العبادات في رمضان كبيرة وكثيرة ، فاعمل جدولاً متوازناً لعباداتك ، لتستمر بإذن الله عليه طوال الشهر، مع الزيادة في العشر الأخيرة .
- لا يبرر الحرص على العبادات التجاوزات التي قد تحصل لفعل العبادات ، فالترك في هذه الحالة أفضل ، وقد يبلغ الصائم بالنية ما لا يبلغه بالعمل .
- رمضان شهر القرآن ، فاقرأه وتدبره واترك غيره إلا للضرورة ، فلنعوض أنفسنا في هذا الشهر عن تقصيرنا على مدار العام ، وليكن أساس جدولك اليومي .
- رمضان فرصة لترك العادات السيئة ، وأخص بالذكر عادة التدخين ، فلن تجد أفضل من هذا الشهر الكريم مساعداً لك في تركه ! فاعتنمها .
- لن يكتمل الشهر الكريم بدون صفاء النفس والتسامح وفعل الخير ، وترك الغيبة والنميمة ، وإعادة الحقوق ، وإصلاح ذات البين ، وغيرها من الأعمال الحميدة .
- القيام مع الإمام حتى ينصرف (لا تزيد عن ساعة) ، يجزيك الله بها أجر قيام الليل كاملاً ، فقد تكون نائماً أو سامراً وأجرك مستمر .
- وأخيراً استعينوا بالله واطلبوا التوفيق والسداد في هذا الشهر الفضيل ، ولا تنسوا الدعاء لكاتبه وناشره ، فمن دعا لأخيه جازاه الله بمثل ما دعا .





عشریات تویتر – د. خالد الراجحي (٥٢)

المقاطعة وسيلة متميزة يستخدمها المستهلكون لتوجيه رسالة قوية للمنتجين، إليك عشرية تطبيقها لتكون وسيلة فعالة :

- لا بد أن يتم استخدام المقاطعة بأسلوب مقنن حيث أن تكرارها يفقدها قوة التأثير ويقلل التفاعل معها من قبل المستهلكين.
- لا يجدر بالمقاطعين أن يكون هدفهم تدمير أو خسارة المنتجين ، ولكن الهدف توصيل رسالة لهم بأننا كمستهلكين متضررين ونطالب بحقنا منكم .
- من الضروري أن يتم تكوين كيان مستقل يكون المسئول عن تنظيم المقاطعة وإطلاقها ومتابعتها والتأكد من فعاليتها.
- وجود منظمة مستقلة لمنظمة للمقاطعة يجعلها تقابل المنتجين وتؤكد من أسباب المشكلة ، ولا تبدأها الا بعد التأكد من مصداقية المقاطعة .
- مصداقية المقاطعة تكمن في التأكد من مسئولية المنتجين ، حيث أنه ليس من العدل أن يعاقب المنتجين على أمر ليس لهم يد فيه .
- اذا ثبت أن المنتج أو المنتجين يتحملون المسئولية في المشكلة يحدد يوم المقاطعة على أن يحدد لها مدة قصيرة حتى يكون تأثيرها أقوى أسبوع مثلاً .
- في حال عدم تجاوب المنتجين يتم بدء مقاطعة مفتوحة مع الاستمرار بالتواصل مع المنتجين ، لأن الهدف هو توصيل الرسالة بشكل قوي للمنتجين .
- المنظمة هي صوت المستهلكين ، فيجب أن تتواصل مع كل الجهات الحكومية ذات العلاقة ، وتطالبها بعمل ما يلزم لحماية حقوق المستهلكين .
- يكون للمنظمة متحدث رسمي يتعامل مع الإعلام ويوضح كل تطورات المقاطعة ، مما يزيد زخماً وقوة تأثير.
- أخيراً : أؤكد على ضرورة استخدام المقاطعة كأخر علاج وأن لا تكون المقاطعات متكررة وغير منظمة حيث يسهل اختراقها وبالتالي تكون بلا تأثير.





(٥٣)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشرية العشر الأواخر من رمضان ، سأرسل العشر رسائل على أن تقرأها إن شئت مجتمعة ، وإن شئت واحدة كل يوم من العشر. ولا تنسوا أحاكم من الدعاء!!

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .

• إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام ، وهن أفضل الليالي على الإطلاق ، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد ، فسرعان ما تنقضي .





عشرية الحياء للفتيان : اخنط الان على الفتيان مجموعة من القيع النبي قد نؤثر على حياتها، ان الحديث عن هذا الامر كالمشي في ارض مغمومة !!! :

- في الحديث الصحيح : الْحَيَاءُ شُعْبَةٌ مِنْ شَعَبِ الْإِيمَانِ ، و هذا لكل أفراد المجتمع ، وللفتيات من باب أولى .
- لا تعارض بين الحياء والثقة في النفس فكلاهما مطلب والتوازن بينهما حكمة ، قال تعالى " وَمَنْ يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ " .
- يجب أن تعرف الفتاة أنه قد يعجب الرجل بالفتاة الجريئة !! ولكنه يحب الارتباط بذات الحياء !! .
- قد تضطر الفتاة للعمل وللخروج وهذا يتطلب الجرأة ، ولكن يجب أن تكون في الحق ، فعليها معرفة الحد الفاصل .
- يحترم الرجل الفتاة ذات الحياء ، حتى وإن لفتت نظره الفتاة الجريئة .
- لحياء الفتيات علامات قد حددها الشرع بشكل واضح ، فلا داعي للاجتهاد !!! .
- قد تخسر الفتاة حياتها مجاراةً لمجتمع معين أو رغبة أن تتقرب من طبقة معينة ، فتخسر نفسها ودينها .
- من كمال صفات الفتاة حياتها ، فإن خسرت خسرت كثيراً من أنوثتها .
- لا يعني تجاوز الفتاة لبعض خطوط الحياء بأنها فاسدة ، فالتعميم غير مقبول ولكن كمالها يكمن في حياتها .
- وأخيرا ، فقد وصف رسولنا صلى الله عليه وسلم في حياته " كَانَ أَشَدَّ حَيَاءً مِنَ الْعَذْرَاءِ فِي خُدْرِهَا ، وَكَانَ إِذَا رَأَى شَيْئًا يَكْرَهُهُ عَرَفْنَا ذَلِكَ فِي وَجْهِهِ " .



(٥٥)

عشريات تويتير – د. خالد الراجحي



" من أخطر أخطاء الإدارة " - عشرية نركز على الأخطاء الأكثر شهرة في ندمير الشركات، ليست الوحيدة، ولكنها نكرر كثيراً:

- من أخطر أخطاء الإدارة: التنازع على السلطة من قبل المالك والمدير المسئول !!! .
- من أخطر أخطاء الإدارة: القيام بتعيين المدير المطيع جداً ، حتى وإن لم يكن مقتنعاً برأيك !! .
- من أخطر أخطاء الإدارة: عدم وضوح الرؤيا !! .
- من أخطر أخطاء الإدارة: المركزية المطلقة ، إلا في بدايات تكوين المنظمة .
- من أخطر أخطاء الإدارة: الشك في كل شيء وفي كل شخص .
- من أخطر أخطاء الإدارة: عدم تهيئة الخلف للسلف ، فالكرسي لن يدوم .
- من أخطر أخطاء الإدارة: التردد في القرارات .
- من أخطر أخطاء الإدارة: التقييم بناءً على العلاقات .
- من أخطر أخطاء الإدارة: عدم التغافل !!! .
- من أخطر أخطاء الإدارة: عدم البناء على نجاح سلفك ، فتنشغل في الهدم ، ولا تجد الوقت للبناء .



@khalid_alrajhi



(٥٦)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

انھینتُ روايةً " الف - لپاولو کویلو : رواية فلسفية نلحدثُ عن فكرة نکرر الحياة والعیش مع نفس الأشخاص في ازمئةٍ أخرى، ولي فيها ملحوظاتٌ :

- پاولو کویلو مفکرٌ کبیرٌ وله آراء وطروحات متمیزة ، ولكن ینقصه أن یکون مسلماً ، لیضبط إیقاع تفکیره ، فالحدود والثوابت تُسهّل فهمَ الحياة .
- فكرة الرواية قديمة ، حیث ینتقي أشخاصٌ ویشعرون بأنهم التّقوا سابقاً في ازمئةٍ وأماکنٍ أخرى ، ویکاد ینفي الموت ، بل یعتبره انتقالاً إلى ضفةٍ أخرى .
- پاولو کویلو یبحث في متاهةٍ !! وأشعر بأن أيّ مسلمٍ بیده خريطةٌ هذه المتاهة ، فمن السهل علی من اهتدى بهدي ربِّ العباد معرفةً أسرع للطرق للوصول .
- بعض المفکرین یلغي حدود التفكير ویتجاوز الثوابت ، فیخرج عن الطوق ولا تسهل علیه العودة ، فیتوه ویتوّه القراءَ معه .
- من تخريف پاولو : نصحني ألا أحاول ثانية ، ما لم یکن ثمة أمر شديد التعقيد یستدعي الحل في إحدى حیواتي الماضية ، وإلا فذاك هدرٌ للوقت .
- قد ینثور المثقفون علی هذه التعليقات علی السيد پاولو کویلو ، و لكنها الحقيقة ، مفکرٌ ضلَّ الطريق ویرید أخذنا معه إلى هناك حیث لا نجاة !! .
- یحاول پاولو کویلو الربط بین الثقافات من خلال تشبیه بعض الممارسات بین الصوفية والبوذية والمسیحية ، وأعتقد أن الربط محال ، لكن التعايش هو الممكن .
- یتضح حسن النية في طرح پاولو کویلو واحترامه لكافة الثقافات ، ولكن یقع في المحذور عند محاولته الدمج بینها بشكلٍ غیر مباشر .
- أقوم دائماً بالاقتراس من کتابات پاولو کویلو، فهو حکیمٌ متمیز ولا بأس في ذلك ، وأختلف معه کثیراً في فلسفته للحياة والدين ، فالحكمة ضالة المؤمن .
- هذه الرواية لیست أول ما قرأت لپاولو کویلو ولكن بلا شك ستكون الأخيرة ، فقد مللت تکرار أفكاره ، لا أنصح بقراءتها بناتاً .



@khalid_alrajhi



(٥٧)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

رسالتي إلى خاصة الخاصة، عشريّة أئمة الجوامع الذين إعطاهم الله حق الحديث

اسبوعياً، و امرنا جميعاً بالانصات الناج لهم حنك ينهوا !! .

- تذكر أيها الخطيبُ الفاضلُ بأن الله أعطاك ما لم يعط غيرك ، فتخطب من على منبر ، ويسمّعك الناس بكل فئاتهم ، ففي ذلك فضلٌ لك ومسئوليّةٌ عظيمةٌ عليك .
- التحضيرُ المبكرُ والموثّقُ للخطبة ، من أكبر المسئوليات التي لا يجب التهاون بها .
- اعلم أيها الفاضلُ بأن من يحضر خطبتك لديه الوعي والإدراك بأن يستشعر إذا كنت قد أعددت جيداً للخطبة من عدمه ، فأعدّ له خطبةً مناسبةً ومفيدة .
- يجب أن تبذل كلّ ما تستطيع لـيستفيد المأمومون ، ومن ذلك تحسينُ وسائل التواصل معهم ، فهي فطرة وعلم يتم تعلمه ، فالتدرب على كيفية التواصل ضرورةٌ ملحة .
- من المهم مراعاة خلفيات وثقافات وأعمار وأجناس المأمومين ، فاختيار الموضوع المناسب للحضور فنّ يجب أن تُثَقِّنَه ، والتواصل مع جماعتك يساعد على ذلك .
- الإبداع والخروج عن الخطب المكررة في كل عام هو قمة الإبداع ، فمن السهل على الحضور أن يفقدوا التركيز إذا استشعروا التكرار .
- الدين المعاملة ، ومن دخل في الإسلام بالمعاملة أضعاف من دخلها بالسيف ، فيجب التركيز على أخلاقيات المسلم وحسن تعامله ونظافته وأمانته وصدقه .
- يتأثر الطفل كثيراً بالخطبة إذا وصلت إليه ، فيجب الانتباه لذلك ، وكذلك مراعاة ما يؤثر على الشباب ويرغبهم في دينهم .
- من سنة الرسول صلى الله عليه وسلم عدم الإطالة في الخطبة ، فلا تطل !! ليزيد التركيز ويستفيد الحضور أكثر .
- وأخيراً ، للخطيب صفات لا تتوفر في كل متفقه في الدين ، فإن لم تكن منهم فاترك الفرصة لغيرك فتكسب أجرَ ترك المنبر لمن يستحق ، ويستفيد الناس .



@khalid_alrajhi



(٥٨)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

القراءة هامة وهناك مجموعة نصائح نساها في تطويرها ، عشر نصائح إنمك إن نكون مفيدة :

- من أهم النقاط اختيار الكتاب الصحيح والمناسب ، ما هو مناسب لك قد لا يناسبني ، وما يناسبك اليوم قد لا يناسبك غداً ، مهم جداً أن تحدد أهدافاً للقراءة .
- في ظل وجود الإنترنت ، لا تتجاوز معلومة غير واضحة ، أو معلومة عن فئة أو منطقة دون الرجوع للإنترنت والبحث عنها لتكتمل الفائدة .
- الكاتب المتميز في الغالب يتصاعد إنتاجه ، فإذا وُفِّت في كاتب متميز فابحث عن إنتاجه اللاحق ففي الغالب سيكون متميزاً .
- لا تعط الكاتب أكثر من فرصتين ، إذا لم يعجبك كتابين له فاحذفه من قائمتك ، وابحث عن كتاب آخرين ، حتى وإن هأم الناسُ به ومجّدوه .
- في الرواية ، ركّز على الروايات التي تحكي حقبةً تاريخيةً ، ولا تعتبر ما يكتب دقيقاً ، فمطابقة المعلومات مع كتب أخرى يعطيك الصورة الحقيقية للتاريخ .
- اجعل القراءة جزءاً من يومك ، قبل النوم ، في العيادات ، في المطارات ، في المقاهي ، لا تخرج من البيت بدون كتاب .
- الاستعانة بصديقٍ (ثقة) من أهم مصادر اختيار الكتب المناسبة ، وكذلك الإنترنت فهناك دائماً ما يُكتب عن أي كتاب من معلومات تساعد على تقييمه .
- اخلق أجواءً مناسبةً للقراءة ، من حيث الزمان والمكان ، فالأجواء المناسبة تساعد على الاستمتاع بالقراءة ، وبالتالي تُحسِّنُ تحصيلك الثقافي .
- هناك حكمةٌ شهيرةٌ ، بأن إعادة قراءة كتاب مميّز أفضل من قراءة كتاب رديء ، فاحفظ بالكتب المتميزة لتعيد قراءتها .
- من أهم عوامل ترسيخ معلومات الكتب ، هو نقاشها مع أناسٍ آخرين ، فذلك يصقل الأفكار في ذهنك ويمحصها .



@khalid_alrajhi



(٥٩)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشرية آداب الحديث ، والحديث هو أكثر وسائل التواصل نائيراً ، فضبطه يُحسن كثيراً من علاقتنا مع الناس والمجتمع .

- الحديث كوسيلة تواصل قابلة للتطوير والتحسين ، فلا يجب التعامل معه كواقع يجب التعايش معه ، فالصوت العالي مثلاً يمكن مع التدريب أن ينخفض .
- إذا كنت تتحدث مع شخص ، فانظر إليه بتركيز ، فمن المؤسف أن تتحدث وأنت تعبت بجهازك أو تكتب رسالة أو ترد على متصل .
- كلما قلّ كلامك زادت قيمتك في المجتمع ، إلا إذا كان كلامك محسوباً ومفيداً ، وفكر مرتين قبل البدء بالحديث .
- حدث العاقل بما يليق ، وبما يتناسب مع عقله وإلا فالصمت حكمة .
- باللين في الحديث واللفظ فيه تكسب أكثر من الشدة والغلظة ، قال تعالى " فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَيِّنًا " .
- في كثيرٍ من الأوقات ، من أهم آداب الحديث الصمت !! .
- ليس كلُّ مكان مناسباً لأي حديث ، فالمزاح مثلاً له المكان والزمان المناسب .
- من المهم أن يشعر من تحدّثه بتواضعك بتوصيل المعلومة حتى يستقبلها ويقبلها بصدق .
- الاستحواذ على الحديث في المجالس من العيوب الكبيرة ، وفي الغالب يفرضها الوضع الاجتماعي أو العلمي للمتحدث ، التوازن في ذلك هامٌ جداً .
- الخلاصة : كيف تتحدث ؟ ، ومتى تتحدث ؟ ، و أين تتحدث ؟ ، وماذا تقول ؟ تحكي الحكاية كل الحكاية ، فإن تعاملت معها كما يجب فقد أدركت كيف تتحدث كما يجب !!



@khalid_alrajhi



(٦٠)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشرية إختيار الموظف المناسب ، ومن المعلوم بان الموارد البشرية هي أهم مقومات المنظمة الناجحة.

- ابدأ بتحديد الوصف الوظيفي ، ومسؤوليات الوظيفة ، وصلاحيات الوظيفة ، ومن ثم تحديد الصفات التي تحتاجها في الموظف لتحقيق ذلك .
- حدّد الوسائل التي ستستخدمها للبحث عن الموظف فكلّ مستوى وظيفي وسيلة مناسبة ، فطبقة العمالة إعلان الصحف مناسب ، وللتنفيذيين التواصل المباشر أنسب .
- مع كل التقدير والاحترام للشهادات والخبرات السابقة ، تبقى المقابلة هي الأهم ويجب أن تأخذ أعلى وزناً لتقييم الموظف .
- الترتيب للمقابلة من أهم خطوات التقييم ، لذلك يجب أن تتم بصورة متميزة ، وتختلف حسب نوع الوظيفة ، فبعض الوظائف تحتاج لأكثر من شخص للمقابلة .
- من أهم عناصر المقابلة ، تجهيز الأسئلة التي تستطيع من خلالها استنباط شخصية المتقدم، ومنها يمكن التأكد من حجم طموح ومثابرة الموظف .
- الإبداع من الصفات النادرة وجودها في الأشخاص ، فإن استشعرت وجودها في متقدم فاطفر به وابتعد عن التقليدي المطيع .
- سؤال الهوايات من الأسئلة المفيدة ، والتي من خلاله تستطيع تبين الصفات الشخصية للموظف، من يحب الرياضات الجماعية بطبعه اجتماعي والعكس صحيح .
- شخصية المتقدم للوظيفة وتحديد التنفيذ ، لها دور مهم جداً في الاختيار ، فقوي الشخصية والوائق من قدراته أفضل كمدير من صاحب الخبرة الضعيف .
- الموظف كثير التنقل سيظل كثير التنقل ، فإن كنت تبحث عن موظف لفترة طويلة فلا تلجأ إليه إلا إذا كانت هناك أسباب منطقية مقنعة لتنقلاته .
- وأخيراً ، تذكر بأن الموظف هو أهم من جميع ممتلكات المنظمة ، فالاهتمام باختيار الأميز والمحافظة عليه ، من عناصر النجاح الرئيسية .



@khalid_alrajhi



(٦١)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشرية الوقت : إدارة الوقت من إهم المهارات التي لا يثقها كثير من الناس ، علماً

بانه من النادر ان نرى ناجحاً متميزاً بدون هذه المهارة !!

- يتأثر الشخص كثيراً بمجتمعه ، فإن كان المجتمع ضعيفاً في إدارة الوقت فيكون هو كذلك ، ولكن إن أحسن إدارته أصبح مميزاً جداً في مجتمعه .
- إدارة الوقت تُمكنك من الإستفادة القصوى من الوقت ، وتزيد الإنتاجية وكذلك تزيد من الوقت المتاح للهويات والتواصل مع المجتمع .
- وكذلك تقلل الضغوط النفسية وبالتالي تقلل الإشكالات وسوء الفهم .
- عدم الالتزام بالوقت يعطي صورة ذهنية سلبية ، قد تنسحب على تقييم الشخص وبالتالي خسارة فرصٍ مواتية .
- من حسن إدارة الوقت ، حساب الوقت المطلوب للمسافات ، فليس مبرراً ومقبولاً أن يتكرر تأخرُك بسبب الطريق .
- أفضل طريقة أن تجعل العاملين معك يلتزموا بالوقت ، هو أن تلتزم أنت به .
- مثال : عندما يتأخر الشخص عن اجتماعٍ لخمس دقائق ، والحضور عشرة أشخاص ، فيكون الوقت المفقود ١٠*٥ فيساوي خمسون دقيقة ، وعلى ذلك فقس .
- يكسب المبكر دائماً فرصة أكبر للاستعداد النفسي والحسي ، سواء للمقابلة أو الاجتماع أو خلافهما .
- جعل الاهتمام بالوقت عادة ، حتى في الزيارات واللقاءات الودية يجعلها أكد في اللقاءات الرسمية ، فاجعلها عادة .
- أخيراً ، قمة الاحترام للآخرين هو الحضور في الوقت ، والعكس بلا شك صحيح .



@khalid_alrajhi



عشرية الشراكة التجارية مالها وماعليها ، موجهة للمبتدئين في أعمالهم التجارية ، وإن إسناد منها غيرهم فالحمد لله .

- الشراكة ضرورة في بعض الحالات لنجاح بعض المشاريع ، على أن يتم عملها بطريقة علمية صحيحة ، فقرار الشراكة من أهم القرارات الاستراتيجية .
- دخول الشريك يجب أن يكون لسبب مقنع ومهم ، وبغير ذلك يكون العمل مستقلاً أفضل .
- وجود الخبرة عند شريك ما ، سبب مقنع للدخول معه بشراكة ، وتوفر التمويل الذي يحتاجه المشروع سبب آخر مقنع كذلك .
- اختيار الشريك قرار هام لا يجب أن يتم بعشوائية ، فيجب تقييم الشريك من حيث تعاملاته السابقة وشركاته إن وجدت ، وقدراته المالية وخبراته .
- يجب أن يكون الشريكان مكملين لبعضهما البعض وليس متطابقين ، فإن تشابهاً فلا مبرر للشراكة .
- من أكثر مشاكل الشراكات عدم الوضوح في العقود ، مما يجعل تفسيرها عند الحاجة مدعاةً للمشاكل بدلاً من التوافق .
- وضوح المرجعية في القرارات يساهم في انسيابيتها بحيث لا تعطل أعمال الشراكة .
- من النقاط التي يجب أن تكتب في عقد الشراكة بوضوح ، المحافظة على حقوق الأقلية في الشراكة على أن لا تعطل مصالح الأغلبية ، فلا ضرر ولا ضرار .
- يجب أن يُحدّد بشكل واضح طريقة التقاضي في حال الاحتياج (لا قدر الله) على أن تبدأ بالحل الودي ومن ثم الحل القضائي الرسمي .
- قال الرسول (صلى الله عليه وسلم) (قَالَ اللَّهُ تَعَالَى : أَنَا تَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا) .





(٦٣)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عشرية العلماء المسلمين الفلاسفة ، من وحي كتاب " ابو نصر الفارابي - الثمرة المرضية في بعض الرسائل الفارابية " حققه و قدم له و علق عليه د. عماد نبيل .

- كل ماقرأت في كتب الفلاسفة والمتكلمين ، أشعر بضرورة التعمق بالعقيدة والتمترس خلفها ، فكثيراً ما يخرج الفلاسفة عن الطريق ولا يستطيعون العودة !!
- أبو نصر الفارابي مفكرٌ استثنائي ، حرص كثيراً على ربط الفلسفة بالدين ، أشكُّ بأنه نجح ، مع ضرورة إبراز حرصه الشديد على ذلك .
- أبوبكر الرازي برع في الطب واشتهر، وجال في الفلسفة وضل ، لذلك اشتهرت كتبه الطبية واندثرت كتبه الفلسفية ، إنَّ الفلسفةَ علمٌ صعبٌ وخطير.
- يرى الفلاسفةُ عدمَ إمكانيةِ التوافق بين الدِّينِ والفلسفةِ ، بينما يقوم الدين علي سلطة الوحي ، الفلسفة تقوم في البحث عن الحقائق بسلطة المنهج العقلي .
- من يريد أن يتبع الفلسفة ينبغي أن يبتعد عن الدين ، والذي اختار الدِّينَ ينبغي أن يتجنب الاهتمام بالفلسفة ، فنضمن ألا يُحطَّم أحدهما الآخر . " التوحيدي "
- من الاستحالة التوفيق بين الفلسفة والدين ، لأن كلاً من الحقلين يمتلك مبادئه الخاصة به والمنفصلة عن الآخر، ولا يمكن الجمع بينهما. " السجستاني "
- تأثر كثيرٌ من الفلاسفة المسلمين بالفلاسفة اليونانيين ، أمثال أفلاطون وأرسطو ، وذلك ماجعل منطلقاتهم غير إسلامية ولم تنجح محاولتهم لأسلمتها .
- يبقى السؤال المهم ، لماذا يهتم كثيرٌ من العلماء المبدعين بالفلسفة ؟ ، و ما هو الرابط بين الإبداع في التخصص والتعمق بالفلسفة ؟ ، وهل أحدهما يقود للآخر؟
- الإبداع العلمي : خروج عن العلم المعتاد ، والفلسفة : خروج عن المنطق المعتاد ، فقد يكون ذلك نقطة الإلتقاء بينهما ، ولذلك يهتم المبدع بالفلسفة .
- أوكد على أهمية علم الفلسفة وخطورته في نفس الوقت ، فلا تقرأ في الفلسفة قبل التعمق في العقيدة ، و إن كان لابد أن تختار فاقراً في العقيدة وتوقف .



@khalid_alrajhi



(٦٤)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

**عشرية إدارة الاجتماعات ، وهي سلاح مدمر للمنظمات إذا أسئ استخدامها،
ومتميز إذا أُدير بشكل سليم .**

- كثرة الاجتماعات وطولها من أهم المؤشرات على سوء الإدارة ، فاحرص على أن تكون في أضيق الحدود وأكثرها فعالية .
- لابد من وضوح هدف الاجتماع لجميع الحاضرين ، ومن المهم تحديد نقاط الاجتماع قبل انعقاده وتعميمه على الجميع، وعلى أن يتم الالتزام بها .
- تحديد موعد بدء الاجتماع ونهايته والالتزام بهما عنصر مهم ومحفز للمجتمعين ، وإن اضطررت لتأخير نهايته فلا يكون بأكثر من ١٠٪ من وقت الاجتماع .
- لابد من إرسال مذكرة لكل بند من بنود الاجتماع قبله بوقت كافٍ ، فذلك يهيئ المجتمعين للاجتماع بشكل متميز ويزيد مشاركتهم ثراء .
- على رئيس الاجتماع قيادته ليكون فاعلاً منتجاً ومثمراً ويتأكد من فعالية مشاركة جميع الحاضرين ، وأن لا يكون دوره إلقاء الأوامر والتوجيهات فقط .
- التحضير قبل الاجتماع بقراءة ما يُرسل من ملفات من أهم عناصر رفع فعالية الاجتماع، فمن غير المناسب القراءة في الاجتماع .
- كتابة قرارات الاجتماع بعد ذكر كل بند بشكل واضح ومختصر ودقيق من مهمات سكرتير الاجتماع ، بدون الاسترسال بكتابة ما تم نقاشه .
- الاجتماع بدون قرارات واضحة هو مضيعة للوقت والجهد ، ومحبط للعاملين، فلا تجتمع لمجرد الاجتماع ولا عيب في إلغائه إذا لم يكن له هدف واضح .
- بتقديرى الشخصى ؛ لا يجب أن يزيد وقت الاجتماع عن ساعة إلى ساعة ونصف ، إلا في حالات خاصة مثل اجتماعات الاستراتيجية مثلاً .
- وأخيراً، الاجتماع وسيلة إدارية هامة إذا أُحسن استخدامها، ومدمرة جداً إذا كانت عملاً شكلياً بدون أهداف واضحة .



@khalid_alrajhi



(٦٥)

عشريات تويتير – د. خالد الراجحي

عَشْرِيَّةُ الشَّرَكَاتِ العائِلِيَّةِ ، وَهِيَ دَاعِمٌ مَهْمٌ وَإِسَاسِيٌّ لِأَيِّ إِقْتِصَادٍ فِي العَالَمِ :

- معظم الاقتصادات في العالم بنيت على المنظمات العائلية ، ولا زالت ذات تأثير قوي على أي اقتصاد ، فهي مهمة وستبقى مهمة .
- يجب أن تتوأكب أنظمة المنظمة العائلية مع تطورها ، فلا يمكن إدارة المنظمة العائلية الكبيرة بنفس الأسلوب عندما بدأت صغيرةً من أحد أفراد العائلة .
- تختلف المنظمات العائلية عن غيرها بتأثير العمر لأفراد العائلة ، فعمر فرد العائلة قد يُقدِّم على قدرات الشخص مما يؤثر سلباً على أدائها .
- توظيف أفراد العائلة في المنظمة من القنابل الموقوتة ، والذي إن لم يتم بنظام واضح ومتقن ، ستكون قابلةً للانفجار في أي لحظة ، مدمراً كل شيء .
- من الأفكار الجميلة ، وجود دستور عائلي يُنظم العلاقة بين أفرادها ، و يحدد علاقة الجميع بالمنظمة العائلية .
- التطور المنطقي للمنظمات العائلية هو تحويلها إلى شركات مساهمة مغلقة أو مفتوحة حيث يكفل النظام صلاحيات كل فرد بحجم حصته ويكفل استمرار المنظمة .
- تثقيف أفراد العائلة بأهمية المحافظة على المنظمة ، ورفع مستوى الحكمة في التعامل مع المتغيرات ، يساهم بشكل كبير في السيطرة على المنظمة .
- تحكّم أفراد العائلة في الوظائف الهامة قد يجعل المنظمات العائلية تخسر فرص الاستعانة بخبرات خارجية ، فالتوازن في التوظيف بينهما هام جداً .
- المنظمات العائلية تحتاج إلى جهد مضاعفٍ للمحافظة على مكتسباتها ، وكذلك لديها إرث عائلي قد يساهم كثيراً في نجاحها .
- يجب على الدولة أن تتحرك بشكل أكثر إيجابية للمحافظة على المنظمات العائلية ، حيث أن المحافظة عليها يؤدي إلى المحافظة على جزء مهم من الإقتصاد .



@khalid_alrajhi



(٦٦)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي

عَشْرِيَةُ الْعَرَّافِ الشَّهِيرِ؛ كَيْفَ يُدْعَوُ الْمَشَاعِرَ وَالْعُقُولَ؟ وَكَيْفَ اِكْتَسَبَ هَذَا الْقَبُولَ؟ وَكَيْفَ اسْتَطَاعَ اِنْ يَجْذِبَ هَذَا الْعَدَدَ مِنَ الْمُنَابِعِينَ [يُفْتَرَضُ] ذَوِي عَقولٍ!!؟

- تابعتُ برنامجاً لِعَرَّافٍ شَهِيرٍ فِي قَنَاةٍ مَشْهُورَةٍ بِمُنَاسِبَةِ انْتِهَاءِ عَامِ ٢٠١٢ المِيلَادِيَّةِ، الرَّجُلُ صَاحِبُ كَرِيْزِمَا مَتَمِيْزَةٍ وَقَدْرَةٍ عَالِيَةٍ فِي الْاِقْنَاعِ .
- الْجَزْءُ الْأَوَّلُ يَعْضُ فِيهِ تَوَقُّعَاتُهُ لِّلْعَامِ ٢٠١٢ م ، وَمَا يُنْبِئُ مِنْ خِلَالِ مَقْتَطَفَاتٍ مِنَ الْأَخْبَارِ تَحَقُّقَهَا، الْعَرْضُ انْتِقَانِي فَهَلْ عَرْضٌ كَلَّ تَوَقُّعَاتِهِ وَمَقَارَنَتَهَا بِالْوَاقِعِ؟
- إِسْقَاطُ مَا تَحَقَّقَ عَلَى التَّوَقُّعَاتِ السَّابِقَةِ فِيهِ تَحْوِيْرٌ مَقْصُودٌ، فَالتَّوَقُّعَاتُ عَامَّةٌ وَمَا تَحَقَّقَ دَقِيْقٌ، مِمَّا يَجْعَلُ الْاِسْتِشْهَادَ فِي غَيْرِ مَحَلِّهِ فِي كَثِيْرٍ مِنَ الْحَالَاتِ .
- الْجَزْءُ الثَّانِي يَخْتَصُّ بِعَرْضِ تَوَقُّعَاتِ الْعَامِ الْجَدِيْدِ ٢٠١٣ م، وَفِي هَذَا الْعَرْضِ ثَلَاثُ مَلَاْحِظَاتٍ هَامَّةٍ .
- الْأَوَّلَى : التَّوَقُّعَاتُ عَامَّةٌ جَدًّا وَمُتَوَقَّعَةٌ فِي كَثِيْرٍ مِنَ الْحَالَاتِ، أَيُّ شَخْصٍ لَدَيْهِ قِرَاءَةٌ سِيَاسِيَّةٌ وَاِقْتِصَادِيَّةٌ ، يَسْتَطِيْعُ مَحَاكَاةَ كَثِيْرٍ مِنَ التَّوَقُّعَاتِ .
- الثَّانِيَّةُ : عَدَدٌ لَيْسَ بِقَلِيْلِ مِنَ التَّوَقُّعَاتِ هُوَ حَاصِلٌ بِالْفِعْلِ حَالِيَا ، مِثَالُ ذَلِكَ : تَوَقُّعَاتُهُ بِخُصُوصِ الْوَضْعِ السِّيَاسِيِّ فِي مِصْرَ .
- الثَّلَاثَةُ : تَلَاْعَبٌ كَبِيْرٌ فِي الْعِبَارَاتِ وَالْأَلْفَاظِ ، مِمَّا يَعْكُسُ نِكَاءَ الرَّجُلِ وَسَعَةَ اِطْلَاعِهِ ، وَقَدْرَتَهُ عَلَى رِبْطِ الْأَحْدَاثِ بِشَكْلِ يُسَهِّلُ التَّوَقُّعَاتِ .
- وَبِدُونِ مَبَالِغَةٍ ، مِنَ السَّهْلِ عَلَى شَخْصٍ لَدَيْهِ قَدْرَاتٌ وَكَارِيْزِمَا وَمَتَابَعَةٌ مَتَمِيْزَةٌ لِأَحْدَاثٍ أَنْ يَقُومَ بِنَفْسِ الدَّوْرِ بِلَا شَكِّ مَعَ مَاكِيْنَةِ اِعْلَامِيَّةٍ دَاعِمَةٍ لَهُ .
- الْمَتَابَعَةُ لِهَكَذَا بِرَامِجٍ هِيَ اِثْبَاتٌ لَضَعْفِ الْاِيْمَانِ ، وَتَوَكُّدِ الْمَسْتَوَى الَّذِي وَصَلْنَا اِلَيْهِ ، فَبَعْدَ مَا كُنَّا مَصْدَرَ الْاِيْمَانِ وَالْعَقِيْدَةَ الصَّافِيَّةَ اَصْبَحْنَا نَلاحِقَ الْعَرَّافِيْنَ !!
- يَقُولُ الرَّسُولُ الْكَرِيْمُ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : مَنْ اَتَى عَرَّافًا فَسَأَلَهُ عَنْ شَيْءٍ لَمْ يَقْبَلْ لَهُ صَلَاةٌ اَرْبَعِيْنَ يَوْمًا ، فَهَلْ بَعْدَ هَذَا الْقَوْلِ الْكَرِيْمِ قَوْلٌ ؟



@khalid_alrajhi



عَشْرِيَّةُ الْإِدَابِ الْعَامَةِ : مَا إِعْنَقْدُ ضَرُورَةَ مَعْرِفَتِهِ كَابْسَطِ الْإِدَابِ الْعَامَةِ .

- في المسجد : البس نظيفاً وضع حذاءك في مكانه المخصص لكي لا تؤذ المصلين ، وكن على سكون ، وإن اضطرت للحديث مع أحد فتحدث بصوت خفيض .
- في الطائرة : عند الحديث بالجوال لا ترفع صوتك ، فمعرفة المسافرين بأن لديك أعمالاً ، لا يزيدك أهمية بل يجعلك تظهر بمظهر المتباهي ، وهي صفة ذميمة .
- في الطائرة أيضاً : إذا كان جارك يقرأ فاتركه يقرأ ولا تكثر مقاطعته ، حتى لو كنت تسأل عن الكتاب ومؤلفه وقصته ، إلا إذا هو قرر مشاركتك بذلك .
- في المطعم : لا ترفع صوتك حديثاً وضحكاً ، فلا يهم الآخرين أن يشاركوك ، واترك لهم صفاءهم .
- في المطعم أيضاً: إذا كان المكان مغلقاً لا تدخن إطلاقاً ، فمن احترام الذوق العام بأن لا تجبر جارك بمشاركتك التدخين ، يكفي بأنك تلوث الجو العام .
- في الطريق : أنت والآخرين شركاء ، فلا تضايقهم بالسرعة والنظرات ، وابتسم لهم وعاملهم تماماً كما تريد لهم بأن يعاملوك ، تحصل على احترامهم .
- في الطريق أيضاً : كل الأجناس والطبقات سواء ، فكل غريب وضعيف كامل الحق بأن يُحترم ويُقدَّر ، ومن سمو ورفعة الأخلاق أنك تحترمهم جميعاً دون استثناء .
- في الطريق كذلك : تعامل مع النساء جميعاً وكأنهن أهلك وخاصتك ، وإن فعلت وفعلوا؟ سيحترم الجميع أهلك وخاصتك ، وستطيب الحياة للجميع .
- خير الكلام في وصايا لقمان لابنه : " ولا تصعّر خدك للناس ولا تمش في الأرض مَرَحاً إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ " .
- وكذلك قوله تعالى في نفس السورة : وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ .





عَشْرِيَةُ الْعَمَلِ الْخَيْرِيِّ : اَهْمِيَةُ الْعَمَلِ الْخَيْرِيِّ لِلتَّنْمِيَةِ الْمَجْتَمَعِ وَعَوَائِقُ نَجَاحِهِ .

- العمل الخيري هو الضَّلَعُ الثالثُ للتَّنْمِيَةِ والمُكَمَّلُ للقطاع الحكومي والقطاع الخاص ، فله دور إيجابي في بناء المجتمعات والقدرة على رتق القصور .
- إن العمل الخيري (كما يجب أن يكون) فيه ديناميكية وقدرة على المبادرة ، فهو قادر على أن يكون ذا دور ريادي في إكمال منظومة البناء المجتمعي .
- عالمياً تطوَّرَ العملُ التطوعي ، وظهرت كليات متخصصة لتخريج متخصصين في إدارة المؤسسات غير الربحية ، بينما لا يوجد لدينا أي برنامج يهتم بهذا الجانب .
- ومن ناحية دينية إسلامية يكفي أن نذكر بأن الزكاة ركنٌ من أركان الإسلام ، وفضل الصدقة في حديث الرسول صلى الله عليه وسلم " ما نقص مالٌ من صدقة بل تزده بل تزده " .
- وللعمل الخيري في السعودية عدة عوائق تكاد تجمل بسؤال خبير في الإبداع والتدريب : لماذا تبذعون في الأعمال التجارية وتهملون في العمل الخيري ؟
- فهناك قصور في الرؤية وإستراتيجية العمل الخيري ، فالعمل في الغالب اجتهادي ولا يبني على خطة عمل واضحة ، وهناك عدم وضوح في طريقة قياس النتائج .
- وكذلك ، هناك قصور إداري كبير من حيث عدم وجود مديرين محترفين والاعتماد على مجتهدين ومتعاونين ، ففاقد الشيء لا يعطيه .
- وأيضاً ، ضعف التواصل مع المجتمع من حيث عدم احترافية التسويق والاعتماد على الذات في التواصل ، فالمجتمع تطور والعمل الخيري في الغالب تقليدي .
- وأخيراً ، ضعف الشفافية والاعتماد على الثقة في التداول بالمال ، ومن المعلوم أن المجتمع بكامل أطيافه يرغب بمعرفة مداخل ومخارج الأموال .
- معالجة هذه العيوب مسؤولية المجتمع بجميع أطيافه ، فلا يجب أن نحمل القائمين على العمل الخيري كامل المسؤولية فهم مجتهدون ونحن المقصرون !! .





عَشْرِيَّة نَقِييبِ الْإِدَارَةِ الْكُومِيَّةِ وَسُبُلِ نَطْوِيرِهَا ، فَالْقَطَاعِ الْكُومِيَّ يَحْنَاجُ أَنْ يَرَأِجَعَ نَفْسَهُ وَيُعَيِّرَ جِلْدَهُ .

- عدم وجود وسائل قياس واضحة في القطاع الحكومي للأداء ، تُخلط الأولويات عند المسئول وتجعل تقييمه للإنجاز صعباً جداً .
- في القطاع الحكومي يكافئ المتميز بزيادة الأعباء فقط ويكافئ غير المتميز بالراحة ، مما يؤثر على الإنجاز والرغبة فيه .
- في القطاع الحكومي - للأسف - يغيب نظام التحفيز فيغيب الإبداع .
- يوجد بطالة مقنعة في القطاع الحكومي ، أي أنّ عدد العاملين أكثر من الحاجة ، فيشغل الفاضي صاحب العمل ، ويعطل العمل كاملاً .
- ينسى الموظف في قطاع الحكومة بأنه في خدمة الشعب ، ويتعامل وكأن الشعب في خدمته ، ولا يدرك المواطن حقوقه ، فيظل يستجديها !!
- في القطاع الحكومي وفي معظم الحالات ، يبدأ العمل متأخراً وينتهي مبكراً ، لذلك تتعطل المصالح .
- تحتاج الحكومة لمعالجة القصور الواضح ، أولاً: إلى وضع نظام حوافز للعاملين واضحة وعادلة حتى يتحفزوا لإنجاز الأعمال.
- ثانياً: قياس قدرة الشخص لإنهاء المعاملات وجعل ذلك أساس التقييم .
- ثالثاً: معالجة كون النظام صارم جداً ومطاط جداً ، وتعتمد درجة الصرامة والليونة على علاقاتك ومعارفك .
- وأخيراً، النظام الحكومي يحتاج إلى عمل ضخم ، وإعادة صياغة ليتطور ويُحقق الحد الأدنى من تطلعات الناس .



(٧٠)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



عشر أفكار قد نساها في إزالة اللفظ بين القيادة والمبادرة والإدارة، النداخل بينها موجود وسيظل موجوداً ، و لن ينفق الجميع فيها على رثي واحد !!

- الخلط بين القيادة والمبادرة والإدارة يحدث كثيراً من اللغظ في التعامل مع تخصص الإدارة ، مما يجعل كثيراً من العاملين في هذا التخصص دخلاء عليه .
- فالقائد يفطر على القيادة ، ويجتهد على تنميتها ، فصفات القائد في الغالب الأعم تولد معه ولكنها لا تكفي لوحدها ، فينميها بالاحتكاك والتجارب .
- والمبادر كذلك له صفات تولد معه ويبقى منها ما يجب أن يتعلم من خلال المنظمات التعليمية المتخصصة ، فإن تعلم من التجارب سيخسر كثيراً قبل أن يصل .
- أما الإدارة فهي علمٌ صرف ، يحتاج الشخص أن يتعلمه عن طريق المؤسسات التعليمية ، ولا بأس أن يتعلمه في قضاء وقت طويل في منظمة متميزة إدارياً .
- خلط الإدارة كعلم باجتهاد المجتهدين خَلَقَ لدينا أعداداً من المدراء غير المحترفين ، والذين كان لهم الدور الأكبر في تأخرنا وتأخر منظماتنا.
- من يقول (في سياق التقليل من أهمية تخصص الإدارة) إنه مجموعة تجارب سابقة مدونة فهو محق ، ولكن ذلك ينطبق أيضاً على الطب والهندسة وغيرها !! .
- من الأخطاء المنتشرة (كمثال) إدارة المؤسسات الطبية من قبل أطباء ، بينما يوجد تخصص في إدارة المستشفيات، وإن كان ولا بد فليتحصن بدورات متخصصة.
- إدارة العمل الخيري (مثال آخر) يتم في الغالب إدارته من غير متخصصين ، فقد عانا ولا يزال بسبب الاجتهاد من المحتسبين غير المحترفين .
- يستشهد البعض ببعض النجاحات في الإدارة من غير المتخصصين ، وهذه الاستشهادات هي الاستثناء الذي يؤكد القاعدة ولا ينفقها، فالقياس على العام .
- الإدارة علم هام جداً وسيبقى هاماً جداً ولن تنجح أي دولة أو جهة لا توليه الاهتمام الكافي ، وهل هناك دولة تقدمت وهي مهملّة لهذا العلم !!! .



@khalid_alrajhi

(٧١)

عشریات تویتر – د. خالد الراجحي



مُقارنة بين المدير المحترف والمجنهد ، فالمحترف من نعلم الإدارة في الجهات العلمية المعنبرة ، و المجنهد من وجد نفسه مديراً بدون علم مسبق .

- الإدارة هي علم يُصقل بالخبرة له أصوله ومتطلباته ، ولا يمكن أن تحترف الإدارة بدون التزود بهذا العلم من مصادره المعنبرة .
- يمتاز المدير المحترف بفهم التركيبة الإدارية وعمل الاستراتيجيات وتنفيذها والقدرة على القرار بناء على المعطيات المتاحة ويحقق النتائج .
- بينما المدير المجنهد يفتقد كثيراً من أساسيات الإدارة وقواعدها ، وبالتالي يبني على الاجتهادات أكثر من القدرات الإدارية فتختلط عليه الأولويات.
- الخلط بين الأهداف والوسائل من أكبر عيوب المدير المجنهد، فتختلط الأوراق ويقل الإنتاج .
- يستشهد البعض (على سبيل التقليل) بأن علم الإدارة هو مجموعة من التجارب والخبرات السابقة ، وهذا صحيح !! وكذلك علم الطب والهندسة وغيرها .
- قد يتحول المدير المجنهد إلى محترف ، إذا قضى وقتاً طويلاً في منظمة متميزة إدارياً ، وتكون له في هذه الحالة بديلاً مناسباً عن الجهة الإدارية المتخصصة .
- المدير المجنهد قد يبذل جهداً أكبر من المحترف ، و لكن النتائج تكون أقل ، وذلك لأنه لا يجيد التعامل مع تقنيات الإدارة الحديثة.
- المدير المجنهد لا يعرف وهو لا يعرف بأنه لا يعرف !!! وهذه مشكلة كبيرة .
- المدير المحترف يُحسن اختيار المساعدين لإدراكه احتياجاته بوضوح ولقدرته على تقييم العاملين .
- الإدارة علم مُكتمل النضوج ، يحتاج الشخص أن يقضي وقتاً كافياً في الجهات التعليمية المختصة وكذلك التطبيق في منظمات عاملة لتكتمل قدرته الإدارية .



@khalid_alrajhi

(٧٢)

عشريات تويتر – د. خالد الراجحي



عَشْرِيَّةُ الْعِلَاقَةِ بَيْنَ الْقَائِدِ وَالْمَدِيرِ وَهِيَ عِلَاقَةٌ نِكَامِيَّةٌ ، وَ لَا يَجِبُ أَنْ تُلْفِي أَحَدَهُمَا الْآخَرَ :

- القائدُ يمتازُ بالطموحِ العَالي الذي لا ينتهي ووجودُ المديرِ المحترفِ يُنظِّمُ هذا الطموحَ ويضبطه في حالاتٍ كثيرةٍ.
- القائدُ قد يقتله طموحه ، و المديرُ قد ينهيه تحفظه ، و هنا يكمن التكاملُ بينهما .
- القائدُ قائدٌ بالفطرة وسريعُ التأقلم لتقنيات الإدارة ، والمديرُ المحترفُ متعلم لتقنيات الإدارة وعلى استعدادٍ للتعامل مع طموح القائد .
- إذا عمل القائدُ (خاصة في المنظمات الكبيرة) بدون المديرِ المحترفِ سيفتقد حتماً إلى التنظيم وقد تُحدثُ خروقات تنظيمية مكلفة جداً .
- وإذا عمل المديرُ المحترفُ بدون القائد ، سيكون تطور المنظمة محدوداً جداً ، و في الأجواء التنافسية قد تخسر المنظمة كل شيء .
- قد يكون القائدُ مديراً في حالات ، و لكن من المستحيل أن يكون المديرُ قائداً إلا في حالات نادرة جداً .
- القائدُ عُملَّةٌ نادرة لأنها فطرية وتحتاج إلى صقل ، بينما الإدارة يمكن جداً تعلمها مع وجود الميول لدى الشخص .
- في المنظمات الصغيرة ، يمكن أن يكون القائدُ (المبادرُ) مديراً في البدايات فقط ، وبعد التوسع لا بد أن يستعين بمدير محترف .
- من أهم صفات القائد التعامل مع الأشخاص ، ومن أهم صفات المدير المحترف التعامل مع الأنظمة .
- معرفة الفرق بينهما يزيل كثيراً من اللُغَط الحاصل في منظماتنا ، و قد يوضح كثيراً من أسباب مشاكلنا الإدارية .



@khalid_alrajhi



عَشْرِيَّة "نحو ثقافة إيجابية" و ضدها الثقافة السلبية وهي مرض عضال ينخر بالمجتمعات حتى يهلكها ، فيهلك الجميع ولا يسلم منهم احد .

- عكس الإيجابية السلبية ، وهي النظرة السوداوية لكل شئ في الحياة ، وعدم رؤية الجميل فكل شئ سيئ و كل الناس سيئون ، و الظروف لا تخدم الا المتنفذين .
- السلبي يُكثر من الأعذار ، فلم يحصل على وظيفة لأن الوظائف بالعلاقات ، ولم يترق لأنه ليس على علاقة مع المدير، ولم ينجح لأن النجاح لأصحاب النفوذ .
- يتحمل كثيرٌ من النقاد المشاهير (خاصة في تويتر) ، بث هذه السلبية في المجتمع في عرض نقدهم لكل شئ في المجتمع وعدم شكر أي أمرٍ إيجابي .
- النقاد السلبيون يعتبرون كل عمل إيجابي حقٌ مكتسب لا يجب ذكره ، و كل عمل سلبي يجب نقده ونشره و هذا خلاف العدل ، فالعدل شكر الصواب ونقد الخطأ .
- النقد يجب أن يكون بغرض الإصلاح ، وليس بهدف كسب المتابعين والبحث عن الشهرة ، فحسن النية وحسن أسلوب النقد يساهم في البناء فتستقيم الأمور .
- عندما يُخطئ المسئول ، يجب أن يُنتقد ولكن بأدبٍ و رقي ، فالتجريح والتشفي لا يبنيان بل يهدمان ولا يشجعان على الإصلاح بل يحبطانه ويُفقدانه الرغبة في العمل .
- بث السلبية سيعود بالسلب على الجميع ، فمن يُهيج على المسئولين وغيرهم بدون وجه حق أو بحق أريد به باطل سيصله من ذلك نصيب ، لأن أثر السلبية عام .
- الإيجابية هو أن تبدأ بنفسك فتصلحها ، ومن حولك فتوجههم ، وتعمل لصالح المجتمع ، فمحاربة السلبية تتم بالإيجابية ، و النقد بدون عمل قمة السلبية .
- من الإشكالات ؛ أن بث الإيجابية يحتاج إلى عمل ، وبث السلبية يحتاج إلى كلام فقط ، وبلا شك الكلام أسهل من العمل ، لذلك انتشرت السلبية وأهلها .
- أطلب من قادة السلبية أن يتقوا الله بالشباب ، فهم يحتاجون إلى من يقودهم إلى العمل الإيجابي الفعال و بذلك يصلح حال الشباب ويصلح حال الأمة .





عشرية خطوات التنفيذ لتكون علامة مميزة من وحي محاضرة إنك علامة مميزة :

- ميز نفسك بشيء مختلف : ماهي مزايك و عيوبك ؟ و ماذا يميز عنك الآخرين و كيف تتعلم منهم و حدد الميزة أو المزايا طويلة المدى لنفسك !! .
- إذا لم تكن مختلف فانت صورة أخرى مكررة !!
- كون الصورة الذهنية المستقبلية : إبدأ بفرضياتك ، و اعمل تحليل مواطن القوة و الضعفو الفرص و التحديات SWOT و اربط الفرص بقدراتك .
- إذا لم تستطع أن تتميز ؟ فتميز لأنه الحل الوحيد !!
- لا تتحاشى المنافسة ، و احترم منافسيك و لا تخف منهم ، وكن مختلف عنهم ، و اختر منافسيك بعناية و حللهم بحيث تستطيع منافستهم .
- قل لي من منافسك أقول لك من أنت ؟
- أوجد النقطة الجذابة في نفسك : نقطة إلتقاء فكرتك المميزة (إمكاناتك) بحاجة السوق و أطلق قدراتك و اجعلها تتنفس .. و كن مركزاً في ما تستطيع تقديمه .
- الميزة النسبية !!
- اكتب استراتيجك بعد تفكير عميق و حدد معالم الحلم و معالم الطريق إلى تحقيقه ، و حدد أهدافك المرحلية و كيفية تحقيقها ثم نفذها بحكمة و بدون استعجال .
- الناجحين ليسوا الأذكى دائماً ، ولكن لديهم دائماً خطط
- اهتم بقوة الكلمة و اختر لنفسك اسم مميز و احرص على استقلاليته ، و اجعله الاسم الوحيد الذي تستخدم .
- اسم مركب .. (علامة مميزة) !!
- ضع سوقك في ذهنك و تعلم أن تتكلم للتأثير و ليس للحقائق فقط ثم اجعل كلامك ممتع ومنطقي ، تدرب و تدرب و تدرب على التواصل .
- الحقائق وحدها لا تكفي !!
- كبر علاقاتك و أكثر تواجدك في المناسبات و لا تسيء علاقاتك ، و اجعل من نفسك مشهور لحد ما و ركز على تخصصك .
- توازن بين الشهرة و الإنجاز .
- نفذ الخطوات بإتقان و تأكد أن الوصول لأهدافك رحلة لن تنتهي و تذكر أهمية وضوح الأهداف و منطقيتها و أعد تقييم خطواتك باستمرار .
- رحلة لن تنتهي .
- و أخيراً : كن على تواصل مع المجتمع ، فالأمور تتغير باستمرار فيجب أن تتابع التغيرات و استفد من الفرص في التغيرات ثم اجلب الحظ لنفسك بالعمل الجاد .
- الحظ .. ذكي يعرف من يختار .





عشرية حقائق هامة عن العلامة التجارية ، من وحي التجربة العملية !!

- العلامة التجارية هي إجمال ما يكتنزه الزبائن من انطباعات وخبرات وتجارب عن منتجات المنظمة .
- العلامة التجارية تعكس قيم ومبادئ المنظمة ، فهي ليست اسماً فقط .
- العلامة التجارية تحتاج وقتاً طويلاً من العمل و الجهد لبنائها ، وقد تحتاج لغلطة واحدة لتدميرها !!!
- كلما كبرت العلامة التجارية كلما زادت خطورة وصعوبة المحافظة عليها .
- العلامة التجارية مثل الإنسان ، لها روح وتكبر وتشيوخ وتموت كذلك ، بالاهتمام بها يمكن إطالة عمرها وتجديد شبابها .
- العلامة التجارية بعكس أصول المنظمة الأخرى ، فقيمتها تزيد مع الزمن بينما تفقد أصول المنظمة قيمتها بمرور الوقت .
- العلامة التجارية قد تكون قيمتها أكثر من قيمة المنظمة بإصولها ، و قد تكون كل ما تملكه المنظمة .
- وجه الشبه بين الزجاج و العلامة التجارية ، أنهما اذا انكسرتا لا تعودا كما كانت !! .
- هناك ربط بين العلامة التجارية و بلد المنشأ للمنتج ، حتى وإن تغير بلد المنشأ يبقى الربط موجود ، سامسونج تبقى كورية حتى و إن انتجت خارج كوريا .
- وأخيراً ، بناء العلامة التجارية والمحافظة عليها هو علم وليس اجتهاداً ، فلا يجب أن يُترك للمجتهدين .





عشرية "رسالي الى قادة السلبية" من قلب محبٍ ناصحٍ مجتهد!!!

- قادة السلبية : هم الذين يشعرون بنشوةٍ وسعادةٍ عند اكتشاف خطأ ما في المجتمع ، بهدف نشره وكسب متابعين جدد ، أو إرضاء الحاليين .
- قادة السلبية : قد يكون كثرة المتابعين وحماسهم لإبراز السلبيات فقط ؟ قد أفقدكم توازنكم ، فأصبحتم عن الإثارة تبحثون وعن البناء سارحون.
- قادة السلبية : تجعلون الشباب يرون الأسود فقط؛ وتستمتعون أنتم بما لديكم من نعم ويظل الشباب يحترق بنار السلبية، فاتقوا الله تعالى.
- قادة السلبية : هيّج غيركم الشباب للجهاد خارج البلاد وهم هنا ينعمون بالأمن والنعم ، و عاد الشباب تائهاً فاقداً للهدف في الحياة ، فلا تكرروا فعلتهم .
- قادة السلبية : تكونون إيجابيون عندما تشجعون الشباب على العمل والتوكل على الله، وتكونون سلبيون عندما تتفرغون للنقد فقط لا غير!!! .
- قادة السلبية : اسألوا أنفسكم ماذا قدمتم للشباب وبماذا خدمتموهم قبل أن تنتقدوا كل شئ وأنتم لم تنجزوا شيئاً !! .
- يقادة السلبية : تهيجون الشباب على المجتمع ، وتتركونهم يتخبطون ، و من ثم بحياتكم تستمتعون !! فلا أنتم ساعدتموهم ولا تركتموهم لأنفسهم يساعدون .
- قادة السلبية : لا بد من مراجعة الذات، والتأكد من النيات !!.
- قادة السلبية : النقد ليس خطأ وهو مطلب ولكن ليحقق هدفه، ضعوا أنفسكم في مكان من تنتقدون وتأكدوا أن نقدكم هادف ومنطقي وبنّاء وبأسلوب راق .
- و أخيراً يقادة السلبية : اتقوا الله في الشباب ، وبثوا فيهم الإيجابية ليصبحوا عامل بناء وليس هدم للمجتمع والوطن .





عشرية "دلني على السوق" خطوات سهلة ومبسطة للوصول إلى فرص السوق، موجهة للمبارين .

اختبر نفسك وحدد ما يناسبك من الفرص ، اختيار الفرصة المناسبة لك من أهم عناصر النجاح في السوق ، ما يناسب غيرك قد لا يناسبك .

• عند تحديد الفرصة التي تريد أن تستثمر، الفرصة التي تناسبك وتعتقد بأنك ستنتج بها ، ابدأ بتحليل المنافسين في السوق، من هم وماذا ينتجون .

• لكل منافس في السوق ؛ حدد مواطن القوة والضعف وحدد التهديدات التي تواجهه وكذلك الفرص التي لم يستغلها. واكتب كل ذلك لجميع المنافسين .

• ومن ثم اجمع تحليلك لكل المنافسين لتخرج بتحليل كامل عن السوق ، مواطن القوة والضعف في السوق ، والتهديدات والفرص التي لم يستغلها أحد منهم .

• الفرص التي لم تستغل هي نقطة البداية لك، فحلل هذه الفرص تحليلاً مبدئياً للوصول لأكثرها جاذبية وأنسبها لك وإمكانياتك .

• عند الوصول لأفضلها جاذبية ابدأ بعمل خطة العمل لهذه الفرصة (راجع عشرية رقم ٣٥) ، ليتم التأكد النهائي من إمكانية نجاح الفكرة.

• عمل خطة العمل ضرورية جداً للتأكد من إمكانية نجاح الفرصة، ولا يعني حتمية نجاحها، أي أن نتيجة خطة العمل قد تفيد بأن الفرصة ليست مناسبة .

• إذا كانت نتيجة خطة العمل تفيد بعدم إمكانية نجاح الفرصة ، فابحث عن الفرصة التالية في قائمتك والتي كونتها بعد تحليل المنافسين .

• تقليد أفكار ناجحة بدون تطويرها وخلق ميزة نسبية لتجعل فكرتك مختلفة، يقربك كثيراً من الفشل ويبعدك بعيداً من النجاح .

• بعد كل ذلك، استخر الله واستشر خبيراً وتوكل على الله ، قد تفشل بعد كل ذلك وتبقى كسبت الخبرة والتجربة والتي ستساعدك في نجاحك في المحاولة الأخرى .





عَشْرِيَّةُ الْخَطَوَاتِ الْمَثَلَى لِلْقَرَارِ الْأَمْثَلِ !!!

- القرار ضرورة من ضرورات أي عمل ، كَبُرَ أو صَغُرَ ، ولا بد أن يُبنى بطريقةٍ علميةٍ وعمليةٍ صحيحة ، تكفل بإذن الله تحقيق أفضل النتائج .
- لكل قرار عيوب ومزايا فلا يوجد قرار صحيح ١٠٠٪ ، ولكن هناك القرار الأمثل وهو ما يحصل على الأكثر إيجابية والأقل سلبية من الخيارات المتاحة .
- قبل القرار ؛ يتم دراسة كل الاحتمالات المتاحة ، وتحليل إيجابيات وسلبيات كل احتمال .
- قد تحتاج إلى اللجوء لبعض الفرضيات في بعض الاحتمالات في حال عدم اكتمال المعلومات ، انتظار كامل المعلومات قد يؤخر القرار عن موعده المناسب .
- بعد تحليل كل السلبيات والإيجابيات لجميع الاحتمالات ، يتم اختيار القرار ذو الإيجابيات الأعلى ، وتُترك الاحتمالات التالية كخطةٍ بديلة .
- يجب التأكد بأن تطبيق الاحتمال الأكثر إيجابية هو بداية الطريق ، فمن الضروري التأكد من وجود مقومات تطبيق القرار من الموارد البشرية والمالية .
- بعد اختيار القرار ؛ يجب التأكد من تطبيقه كما يجب ، فمن عيوب كثيرٍ من القرارات المتميزة عدم تطبيقها بالشكل السليم .
- بعد تطبيق القرار ؛ يتم تقييم القرار ومدى نجاح التطبيق من عدمه ، و أيّاً كانت النتيجة فهي معلومة مهمة تساعد على القرارات اللاحقة .
- القدرة على القرار ؛ من أهم مقومات المدير الناجح ، وصنع القرار من المهارات التي يمكن تعلمها ، وتحتاج إلى خبرةٍ عمليةٍ لإتقانها .
- قد يكون القرار بعد كل هذه الخطوات خاطئاً ؛ المهم أن يتم الاعتراف بالخطأ ومواجهته والاستفادة منه في المرات القادمة .





عشرية إعراض فساد المنظمات إدارياً ، مثل ما لكل مرض إعراض فإن لسوء الإدارة إعراضاً يسطيع الملء بالإدارة ملاحظتها بوضوح .

- سرعة دوران العاملين في المنظمة ، أي أن العاملين كثيري التغير وخاصة في المناصب الحساسة .
- كثرة الاجتماعات وطولها ، بسبب عدم انسياب الأعمال بشكلٍ طبيعي وبالتالي التدخل من خلال الاجتماعات ، يستثنى المنظمات الجديدة والمشاريع الضخمة .
- مركزية القرار لدى عدد قليل من المدراء، مما يُعطل القرارات ويزيد مدة اتخاذ القرارات الهامة بما يؤثر على أداء المنظمة .
- تحول المواضيع الهامة من النقاش الموضوعي إلى النقاش الشخصي ، مما يجعل قبول الرأي من عدمه مرتبط بشكلٍ مباشر بقائله وليس بمنطقية الرأي من عدمه .
- التداخل في الصلاحيات والمسئوليات ، مما يخلق أما التناحر على المواضيع أو تجاهلها تماماً بحجة عدم الاختصاص .
- الحديث كثيراً عن العوائق والمشاكل من قِبل القائمين على الإدارة ، بدلاً من الحديث عن الإنجازات والنجاحات والحلول .
- عدم وضوح مقاييس الإنجاز وعمومية التقييم ، مما يجعل التقييم يخضع للأهواء والرغبات، ولا يرتبط بالنتائج .
- عدم شعور العاملين بالأمان ، وبالتالي فقد التركيز والنظر خارج المنظمة للبحث عن الفرص الأكثر أماناً لهم .
- عدم الاهتمام بالجودة والتطوير، والنظر في تحقيق الأهداف القصيرة المدى دون الأهداف طويلة المدى.
- عدم وضوح مبادئ المنظمة الأخلاقية ، أو عدم الالتزام بها مما يجعل المنظمة بدون مرجعية أخلاقية يستند إليها الجميع دون تمييز .





عشرية "علمني الإدارة" بعضاً مما علمني الإدارة " النملع من خبرة الاخرين نخلص عليك المسافات !!

- علمتني الإدارة بأن الإدارة علم وفن ، أو فن وعلم !! .
- علمتني الإدارة بأن كل فشل لك هو فرصة لغيرك ، وكل فشل لغيرك هو فرصة لك .
- علمتني الإدارة بأن النجاح الدائم مستحيل ، وأن الفشل من أهم الخبرات للنجاح .
- علمتني الإدارة بأن المبادئ والقيم ، من أهم عناصر النجاح والتفوق !! .
- علمتني الإدارة أن ما في كتب الإدارة لا يُعني عن التجربة والخبرة !! .
- علمتني الإدارة بأن الوقت من أهم ممتلكات المنظمة ، فإن ضيَع فقد ضاعت المنظمة .
- علمتني الإدارة بأن كثرة الاجتماعات تقود إلى قلة الإنجازات .
- علمتني الإدارة بأن المدير بدون صلاحيات ، سكرتيرٌ عالي التكلفة .
- علمتني الإدارة بأن المدير المركزي للمنظمة ، عطّل مركزي .
- وأخيراً علمتني الإدارة بأن أسباب فشل الإدارة في كثير من المنظمات ، هو أن الإدارة لا تعرف الإدارة .





عشرية " لكن مصلحاً بحق " بعض الملاحظات التي قد نساعد بان يكون المصلحُ مفيداً أكثر للمجتمع .

- لتكن مصلحاً بحق : أحسن نيّتك !! .
- لتكن مصلحاً بحق : ابدأ بنفسك !! .
- لتكن مصلحاً بحق : كن ناصحاً .
- لتكن مصلحاً بحق : كن في النّقد والتّقييم عادلاً .
- لتكن مصلحاً بحق : تحدث بتخصصك .
- لتكن مصلحاً بحق : كن نموذجاً منتجا .
- لتكن مصلحاً بحق : بادر .. افعل .. نفّذ ما تُطالب به فيما بين يديك .
- لتكن مصلحاً بحق : أنجز مشروعاً .
- لتكن مصلحاً بحق : انفع شبابَ المجتمع .
- لتكن مصلحاً بحق : أحدثْ تغييراً إيجابياً .





عشرية "الميزة النسبية" وهي من أهم عناصر النجاح لأي مشروع اقتصادي، مهم جداً للمبادر أن يفهم هذه الفكرة المُميزة.

- الميزة النسبية هي : أيّ ميزةٍ في مشروعك تُميزك عن منافسيك ولا يمكن بسهولة تقليدها من المنافسين .
- من أهم أنواع الميز النسبية : المزايا الطبيعية كالموقع ، والمزايا التشغيلية كخدمة العملاء والجودة والسعر، والمزايا الفكرية كبراءة الاختراع .
- الميزة النسبية تُستخلص كنتيجةٍ لتحليل مواطن قوة وضعف المنافسين ، مواطن ضعف المنافسين هي فرص قد تكون ميزة نسبية لمشروعك .
- الخدمات بجميع أشكالها، قبل البيع وبعده هي مشكلة كبيرة في السوق السعودي ، استغلالها هو من أهم الميز النسبية .
- الشباب السعودي يعرف عن عادات وتقاليد مجتمعه أكثر من غيره ، استغلال هذه المعرفة في الأعمال ميزة نسبية مميزة .
- الدين واللغة مكونات أساسية لأي مجتمع ، تحتاج إلى شخص من المجتمع يعرف التعامل معها أكثر من الغريب ، وهذه أيضاً ميزة نسبية غير مستغلة .
- فهم المجتمع يختلف عن طريقة التعامل معه ، فالقدرة على التعامل معه ميزة نسبية يجب أن تستغل في الأعمال .
- التجارب السابقة الفاشلة من أهم عناصر تحديد الميزة النسبية للمشاريع ، فمعلومات التجربة الفاشلة رصيد مهم من المعلومات المفيدة .
- أحيانا تكون قدرات الشخص نفسه وحسن استغلالها ميزة نسبية قابلة للاستخدام .
- وأخيراً : عدم الاستفادة من الميزة النسبية هو خطأ يجعل كثيراً من المبادرات تفشل ، فيجب فهم الفكرة واستخدامها .





عشرية الخدمات مميزة نسبية أو تنافسية ، وهي من أهم الميز النسبية التي ننفقها في أسواقنا :

- الخدمات هي نظام متكامل وليست اجتهادا ، فاجتهاد العاملين قد ينجح وقد يفشل في إرضاء العملاء ، أما النظام فهو مدروس ومضمون النتائج .
- الخدمات تنقسم إلى ما قبل البيع وعند البيع وما بعد البيع ، وأهميتها تختلف باختلاف المنتج أو الخدمة .
- في المواد الغذائية كمثال : الخدمة قبل البيع أهم، وفي السيارات كمثال آخر: الخدمة بعد البيع أهم ، وجميعها هام .
- الخدمة ثقافة يجب أن يتشربها جميع العاملين ، ليس مندوبي البيع فقط ، فهي مسئولية الجميع في المنظمة .
- تظهر أهمية الخدمة مميزة نسبية بشكل واضح عند حدوث مشكلة، فردت الفعل توضح إذا كان هناك نظام للخدمة من عدمه .
- التدريب عنصر هام جداً لنجاح نظام الخدمة ، فلا يمكن أن نتوقع من العاملين غير المدربين أن يجيدوا خدمة العملاء .
- إعطاء صلاحيات مقبولة لمن يواجه الجمهور مهم ، ليستطيع التصرف عند حدوث المشكلة، فانتظار الموافقات للتعامل مع المشكلة غير مقبول للزبائن .
- حسب دراسة علمية : تكلفة استقطاب عميل جديد يكلف خمس أضعاف تكلفة المحافظة على عميل حالي .
- العملاء الراضون هم أهم عناصر جذب عملاء جدد ، والخدمة المتميزة أهم عناصر رضى العملاء .
- وأخيراً ، التجربة المميزة للعملاء ، تجعل من المنظمة في وضع تنافسي متميز وبالتالي ضمان نجاحها بتوفيق الله .





عَشْرِيَّة " كَمَل " وَأَعْطِي نَفْسَكَ فِرْصَةً أُخْرَى ، فَالْجَرْبَةُ غَيْرِ النَّاجِحَةِ وَقَوْدِ النَّجَاحِ !! مَلْخَصٌ لِمَحَاضِرَةِ " نَعَمْ لَدَيْكَ حَلُولٌ " .

- الفاشل يُرْكَزُ ذَهْنَهُ عَلَى الْعَوَاقِقِ ، وَالنَّاجِحُ يَتَعَامَلُ مَعَهَا وَيُعَالِجُهَا ، وَلَكِنْ تَفْكِيرَهُ مَرْكَزٌ عَلَى أَهْدَافِهِ وَبِالْتَّالِي يَنْجَحُ بِتَوْفِيقِ اللَّهِ ، لِذَلِكَ لَا تَتَوَقَّفُ وَكَمَلْ !! .
- اِبْدَأْ مَرَّةً أُخْرَى بِالِاسْتِفَادَةِ مِنَ التَّجْرِبَةِ وَالبَحْثِ عَنِ المِيزَةِ النَّسْبِيَّةِ ، وَهِيَ: أَيُّ مِيزَةٍ فِي مَشْرُوعِكَ تُمَيِّزُكَ عَنِ مَنَافِسِكَ وَلَا يُمْكِنُ بِسَهُولَةٍ تَقْلِيدُهَا مِنَ المَنَافِسِينَ .
- الخِبْرَةُ الَّتِي حَصَلَتْ عَلَيْهَا مِنَ التَّجْرِبَةِ غَيْرِ النَّاجِحَةِ ، لَا يُمْكِنُ أَحَدٌ غَيْرُكَ ، وَلَا يُمْكِنُهَا المَسْتَشَارُونَ ، وَلَا يُمْكِنُهَا المَنَافِسُونَ ، وَلَا تُقَدَّرُ بِثَمَنِ ، فَاسْتَغْلِهَا .
- إِذَا لَمْ تَعْمَلْ " خُطَّةَ العَمَلِ " فِي التَّجْرِبَةِ الأُولَى فَاعْمَلْهَا ، وَإِذَا عَمَلْتَهَا وَلَمْ تَنْجَحْ! فَمَعْلُومَاتُ التَّجْرِبَةِ غَيْرِ النَّاجِحَةِ تَكْفِيكَ لِتُعَدِّلَهَا ، لِتَنْجَحَ بِإِذْنِ اللَّهِ .
- اجْلِبِ الحِظَّ لِنَفْسِكَ بِالعَمَلِ الجَادِ ، دَائِمًا هُنَاكَ طَرِيقَةٌ لِنَجَاحِكَ ، فَفَقْطَ تَحْتَاجُ إِلَى مَعْرِفَةِ هَذِهِ الطَّرِيقَةِ ، وَالحِظَّ أَذْكَى مِنْ أَنْ يَأْتِيَ لِخَامِلٍ .
- يَجِبُ أَنْ تُغَيِّرَ مَا تَفْعَلُهُ لِتَتَغَيَّرَ النَتِيجَةُ ، وَمَنْ لَا يَتَغَيَّرُ يَتَوَقَّفُ وَيَمُوتُ ، فَعَمَلُ نَفْسِ الشَّيْءِ لَنْ يُخْرِجَكَ مِنْ فَشْلِكَ .
- قَدْ يَفْشَلُ المَبَادِرُ أَكْثَرَ مِنْ مَرَّةٍ ، وَقَدْ يَتَكَرَّرُ فَشْلُهُ ، وَلَكِنَّهُ لَا يَكِلُ وَلَا يَمَلُ فِي سَبِيلِ الوَصُولِ إِلَى أَهْدَافِهِ ، إِنْ النَّجَاحُ مِنْ أَوَّلِ تَجْرِبَةٍ مِنَ الأَمْنِيَّاتِ صَعْبَةٌ التَّحْقِيقِ .
- وَتَذَكَّرْ أَنَّ النَّجَاحَ يَمُرُّ مِنْ خِلَالِ تَجَارِبٍ فَاشِلَةٍ ، وَأَنَّهُ لَمْ يُخْلَقْ بَعْدَ مَنْ لَمْ يَفْشَلْ فِي مَشْرُوعٍ .
- هُنَاكَ طَرِيقَةٌ وَاحِدَةٌ لِعَدَمِ الفِشْلِ ، هُوَ أَنْ لَا تَعْمَلْ شَيْءً ؛ فَالْخَامِلُونَ هُمُ الَّذِينَ لَمْ يَفْشَلُوا أَبَدًا .
- إِذَا... نَعَمْ .. لَدَيْكَ كُلُّ الحَلُولِ !! فَكَمَلْ... فَالْفِشْلُ خُطْوَةٌ مَهْمَةٌ لِلوَصُولِ لِلنَّجَاحِ .





عَشْرِيَّةٌ " خَوَاطِرُ إِدَارِيَّةٍ " مِنْ وَحْيِ الْعَبَثِ الْقَائِمِ بِالْإِدَارَةِ .

- الإِدَارَةُ عِلْمٌ !! .
- الإِدَارَةُ لَيْسَتْ اجْتِهَادًا !! .
- الإِدَارَةُ عِلْمٌ عَمِيقٌ !! مِنْ الصَّعْبِ تَعَلُّمُهُ عَلَى كِبَرٍ !!! وَهُوَ بِنَاءٌ يَحْتَاجُ إِلَى وَقْتٍ لِيكْتَمَلَ !! .
- طُوِّرَتِ الإِدَارَةُ وَأَسَالِيِبُهَا ، وَلَا زَالَ الْمُجْتَهِدُونَ يَعْثُونَ بِهَا !! .
- إِذَا أَصْبَحَ الْمُدِيرُ يَدُورُ فِي فَلَكَ مِنْ قَبْلِهِ ، فَهَذَا يَعْنِي أَنَّ لَا جَدِيدَ لَدَيْهِ !! .
- يَفْعَلُ الْمُدِيرُ غَيْرَ الْمُحْتَرَفِ بِالْإِدَارَةِ ، مَا يَفْعَلُهُ الْمُشْعُوذُونَ بِالطَّب .
- الإِدَارَةُ عِلْمٌ ، لَا يُنْقَلُ بِالْوَرَاثَةِ .
- فِي الْمُنْظَمَاتِ الْكَبِيرَةِ ، يَحْتَاجُ الْمُدِيرُ غَيْرَ الْمُحْتَرَفِ حَوَالِي سَنْتَيْنِ بَحْدِ أَقْصَى لِيُدْمَرَ عَمَلُ مُدِيرٍ مُحْتَرَفٍ سَابِقٍ !! طَبْعاً وَهُوَ يَقْصِدُ الْبِنَاءَ .
- الْفَنُّ يَخْتَلِطُ بِالْعِلْمِ فِي الإِدَارَةِ ، لِذَلِكَ لَا تَشْعُرُ بِصَعُوبَتِهِ ، وَلِذَلِكَ يَسْتَسْهَلُهُ كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ .
- مِنْ الصَّعْبِ اكْتِشَافُ الْمُدِيرِ غَيْرِ الْمُحْتَرَفِ ، إِلَّا بِالنَّاتِجِ .





عَشْرِيَّةُ "النسويق علم وليس اجتهاد" في ظل اللفظ التسويقي الذي ندار به إدارات التسويق في منظماتنا .

- التسويق علم .
- التسويق ليس اجتهاد .
- التسويق علم عميق !! يحتاج إلى تعلم وخبرة !! وهو بناءً يحتاج إلى وقت ليكتمل !! .
- التسويق علم تجريبي طورت أساليبه ودونت لتكون نظريات التسويق ، وعدم الإمام بها نقص كبير لمسئول التسويق ، وللمنظمة التي يعمل بها .
- الاجتهاد في التسويق بدون علم قد يقتل المنظمة ؛ لأن ذلك يستنزف مواردها المادية والبشرية .
- التسويق علم كامل الأركان يُذبح بالمجتهدين الذين يعتمدون على المهارات فقط ، مما يدمر المنظمات تسويقياً .
- يخلط بعض القائمين على التسويق بين التسويق والمبيعات ، والتسويق والإعلان ، فمن الطبيعي أن تكون النتائج سيئة تسويقياً .
- يتعلم شخص تقنيات البيع ويتميز و يترقى ليصبح مديراً للمبيعات (وذلك ممكن) ، ثم يترقى ليصبح مديراً للتسويق ، (وذلك غير ممكن) إلا بتعلم أسس ونظريات التسويق .
- شركات الدعاية والإعلان لا يجب أن تكون من يؤسس الإستراتيجية التسويقية للمنظمة ، فهم جهة تنفيذية لعنصر من عناصر المزيج التسويقي فقط لا غير .
- وأخيراً : التسويق علم له أخلاقه و مبادئ سامية ، فلا يجب أن يستغل خارج هذا النطاق لتسويق ما يضر بالمجتمع والناس .





عُشرية " إدمانُ العمل " ... والإدمانُ كله مضرٌ حتى في العمل .

- إدمانُ العملِ هو مرضٌ عضالٌ يصابُ به كثيرٌ من الناسِ بدون علم ، وهو كسائرِ الأمراضِ له أعراضٌ ومضاعفاتٌ على صحةِ الشخصِ وحياته .
- من أهم أسبابِ إدمانِ العملِ ، هو تفرُّغُ الطاقاتِ السلبيةِ لدى الشخصِ ، وإثباتِ الوجودِ وحبُّ الذاتِ ، وعدمِ وجودِ أصدقاءٍ وهواياتِ .
- من أسبابِ إدمانِ العملِ ، النظرةُ الإيجابيةُ للمجتمعِ لمدمنِ العملِ ، دونَ النظرِ للإنجازاتِ .
- الربطُ بينِ الإنجازِ وإدمانِ العملِ منَ التصوراتِ الخاطئةِ ولم يثبتِ علمياً ، فالإنجازُ مرتبطٌ أكثرَ بإدارةِ الوقتِ .
- هناكَ منَ المدمنينِ من هم ناجحونَ في أعمالهم ، ولكنَّ أعمالهمُ قد تزدهرُ أكثرَ لو أنهم منحوا أنفسهم الراحةَ المطلوبةَ ، ومن ثمَّ أعادوا ترتيبَ الأولوياتِ .
- بلا شكَّ أنَّ العملَ جزءٌ مهمٌّ منَ الحياةِ ولكنه ليسَ كُلَّ الحياةِ ، فتوزيعُ الوقتِ بالعدلِ على حياتكَ أدعى للكمالِ والإنجازِ .
- الاهتمامُ بالنتائجِ من قِبَلِ القائمينَ على العملِ وتحسينُ قياسِ النتائجِ عوضاً عن التركيزِ على الحضورِ والانصرافِ يساعدُ على تقليلِ فرصِ الإدمانِ .
- الموظفُ المتميزُ هو الذي يديرُ وقتهُ لينهيَ عملهَ قبلَ نهايةِ الدوامِ ، إلا في الحالاتِ الخاصةِ ، مثل مشروعٍ جديدٍ أو ظرفٍ طارئٍ على أن لا يكونَ ذلكَ عادةً .
- قد يتعدى إدمانُ العملِ للشخصِ نطاقَ المكانِ وقد ينصبُّ ذهنهُ على العملِ كلِ الأوقاتِ وينقلُ عملهَ لبيتهِ وأهله ، فيفقدُ بذلكَ طعمَ الحياةِ .
- وأخيراً ، إدمانُ العملِ له آثارٌ سلبيةٌ كبيرةٌ على المدمنِ وعلى حياتهِ وأهلهِ وأبنائهِ ، وهو مرضٌ عضالٌ يجبُ أن يعترفَ به المدمنُ أولاً ، ثمَّ يعالجهُ .

