

سلسلة محاضرات (٣)

عندك حلول



خالد بن سليمان الراجحي



عندك حلول

خالد سليمان الراجحي



عندك حلول

خالد سليمان الراجحي

حقوق النشر والتوزيع محفوظة

التففيذ الفني والإخراج

وجوه للإعلام والنشر

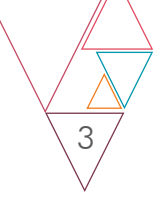


للتواصل:

info@wojoooh.com

هاتف: 011 - 4562410

ح / خالد بن سليمان الراجحي ١٤٣٥هـ.
فهرسة مكتبة الملك خالد الوطنية أثناء النشر
الراجحي ، خالد سليمان
عندك حلول. / خالد سليمان الراجحي،
الرياض، ١٤٣٥هـ. ٢٤ ص. . سم
ردمك: ١-٤٤٠٥-٠١-٦٠٣-٩٧٨
١- النجاح ٢- الفشل أ. العنوان.
ديوي ١، ١٥٨ ٢٢٣٢ / ١٤٣٥
رقم الإيداع: ٢٢٣٢ / ١٤٣٥
ردمك: ١-٤٤٠٥-٠١-٦٠٣-٩٧٨



تهييد ...

دعيت إلى تظاهرة شبابية بعنوان (كمل-
فالفشل خطوة للنجاح) واقترح المنظمون
وهم مجموعة من الفتيات بأن أقدم محاضرة
مختصرة بعنوان "عندك حلول"، فوافقت
مباشرة حيث أن عنوان التظاهرة، وكذلك
عنوان المحاضرة المقترحة مغري جداً
للمشاركة؛ ففعلت !!.

ولم أندم إطلاقاً فقد استمتعت بالحضور،
وتعلمت منهم ماذا يمكن أن يفعل الشباب عند
الحصول على الفرصة !! .



◀ ما هو الفرق بين الناجح والفاشل؟

سبق وأن ناقشت هذا السؤال في محاضرة سابقة، وهو سؤال يهمني كثيراً، سنتحدث عن مرحلة الفشل وما بعد الفشل، ولكن قبل ذلك سأحدث عن ما قبل الفشل، من خلال السؤال التالي :

◀ ما هو الفرق بين الناجح والفاشل؟

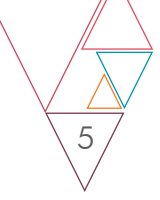
وحتى نعرف الفرق بينهما نحن بحاجة لتعريف الناجح والفاشل، وتعريفي للناجح هو :
 ✓ **أن الناجح** لديه قدرة على تحويل الأفكار إلى فرص .
 ✓ **والفاشل** لديه قدرة على تحويل الأفكار إلى فرص.
 يلاحظ من التعريف بأنهما متشابهان فالناجح والفاشل هما نفس الشخص بنفس القدرات والإمكانات، لكن هناك فرق بسيط جداً بينهما وهو :

◀ أن الفاشل يركز ذهنه على العوائق:

عندما نتحدث مع الفاشل وتسأله لماذا لم تحقق مشروعك، فتجده يتحدث عن العوائق دائماً، (الأمانة، وزارة العمل، الواسطات، العلاقات) فيتحدث عن العوائق حتى ينسى الهدف الرئيسي والذي يعمل عليه بالأساس، إن كثرة الحديث عن العوائق والمشاكل يجعل منك ذهنياً مطأطئ الرأس وتتنظر للأسفل حيث المشاكل والعوائق ومع الوقت تنسى الهدف،

• بينما الناجح يركز تفكيره على الأهداف، لا ينسى العوائق بل يتعامل معها ويعالجها، ولكن تفكيره مركز على أهدافه وبالتالي ينجح بتوفيق الله، قد يكون الفرق بسيطاً ولكن نتائجه مختلفة وكبيرة جداً .

الشخص الناجح لا ينسى المشاكل بل يتعامل معها ورأسه دائماً للأعلى ليرى الهدف وليركز على الهدف، فعندما تخبره بوجود مشكلة ما، يخبرك بأنه يرى المشكلة ولكنه سوف يعالجها،



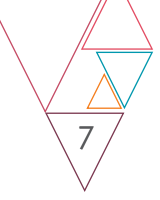
إن هذا الفرق بسيط ولكنه فرق استراتيجي، إما أن يحقق لك النجاح أو الفشل .
بلا شك أن الناس مختلفون، ولديهم قدرات مختلفة ولكن من المهم ان نتفق أن الكل منا
لديه قدرات، كل شخص لديه قدرات تستخدمها أو لا تستخدمها هذا يعتبر قرارك أنت،
هناك بعض الدراسات التي تقول بأن الشخص العادي يستخدم فقط من (٦-١٠)٪ من
قدراته طوال حياته، بالتالي هناك ما يقارب الـ ٩٠٪ من القدرات لا تستخدم.



• نقطة مهمة للتوضيح وهي:

قد تختلف قدراتنا.. ولكن الثابت أننا: جميعنا لدينا قدرات.





◀ الأشخاص الفاشلون:

- الفاشلون مختلفون ولكن لديهم صفات مشتركة، هذه بعض منها :

١ - صورةً مكررةً : إن الفاشل في البرازيل وأمريكا والسعودية واليمن، في كل مكان هو نفس الشخص، لماذا هو نفس الشخص؟

لأنه لا يميز نفسه ولا يقوم بإخراج قدراته وإمكانياته، فتجده صورة مكررة ولا يوجد فرق بينه وبين الشخص الآخر، فكيف ينجح؟ لا بد أن تتميز وتختلف وتخرج قدراتك لتتجح!! فبالتالي إن أصبحت صورة مكررة للآخرين ستكون صورة وليس أصل.

٢ - سلبيون : تجدهم يتحدثون عن المشاكل طوال الوقت ويتعذرون بأنواع الأعذار ودائماً حديثهم يصب في منطقة الأعذار، من أجل ذلك هم كثيرون الأعذار والاعتذار، ولا يرون إلا الأسود وحديثهم يبعث لليأس والإحباط، برأيهم لن ينجح إلا من لديه واسطه، أو هو من عائلة غنية، لذلك لا ينجحون .

٣ - كثيرون الأعذار والاعتذار: لديهم عذر لكل سبب، ومبرر لكل فشل ومن أمثلة ذلك :

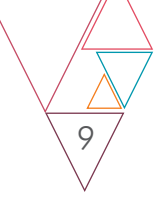
- لماذا لم تتجح يجب بان المدرس لا يحبه .
- لماذا لم تحقق نجاح في عملك يجب بأن المدير يكرهه ويجب شخص آخر قريب له، إن هذه الأنواع من الأعذار هي من صفات الفاشلين حاول أن تتجنبها، فمن لا يعمل بجد واجتهاد سيجد عذر لكل إهمال وتقاعس وبالتالي يبقى كما هو .



تحدثنا عن ما قبل الفشل...
ثم الوقوع في الفشل...

والآن حديثنا عن .. ما بعد الفشل





كل منا قد وقع في فشل ولكن، كيف تبدأ مرة أخرى ؟
لنفترض بأن لديك مشروعاً بدأت فيه كتجربة وفشلت، فكيف ستبدأ مرة أخرى ؟ وكيف ستستيقظ بعد السقوط ؟

لابد من أن تتوافر لدينا خطة عمل **Business Plan**، سبق وأن شرحتها مفصلة في محاضرة "تحويل الفكرة إلى فرصة" كخطة علمية كاملة .

• **إذا لم تعمل خطة العمل ... فاعملها:** فلا بد من عمل خطة عمل، والميزة التي تمتلكها الآن أنك تمتلك المعلومات الكاملة لوضع خطة العمل من خلال التجربة والخبرة التي فشلت فيها في مشروعك سابقاً .

• **وإن كنت قد عملتها... فعدلها:** قد يكون هناك من عمل خطة العمل ومع ذلك فشل، فيجب عليه هنا أن يقوم بجمع معلومات التجربة السابقة التي فشل فيها ويعيد إفراغها على خطة العمل لتعديلها وتصبح خطة العمل جديدة، لتصبح أكثر نضجاً وأكثر دقة في المعلومات .

• **إن الميزة النسبية هي من الأشياء المهمة لأي عمل تقوم فيه، إذن هل لديك ميزة نسبية... ما هي الميزة النسبية ؟**

هي أي ميزة أو مزاياء في مشروعك أو فكرتك تكون مختلفة عن الآخرين ومن الصعب تقليدها وهي أي ميزة في مشروعك تميزك عن منافسيك ولا يمكن بسهولة تقليدها من المنافسين .
ولنتحدث عنها أكثر نقول هي:



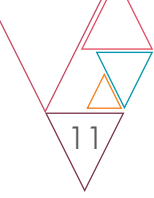
• نتيجة تحليل المنافسين.

إن قلب خطة العمل **Business Plan** هو تحليل المنافسين ومن خلال تحليل المنافسين تستطيع معرفة الميزة النسبية وسأضرب مثال على ذلك: لنفترض بأن لدي ثلاثة منافسين، المنافس الأول يتميز برأس مال قوي، والمنافس الثاني يتميز بالجودة العالية، والثالث يتميز بانتشاره الواسع من خلال الفروع، فما هي الميزة التي لم يحققها المنافسين الثلاث ؟

الخدمة مثلاً لدى المنافسين الثلاثة ليست كما يجب، إذن هي الميزة التنافسية التي لم تستغل في السوق ويمكن استغلالها.

وهناك سر في الميزة النسبية سأخبركم به، وهذا السر لحد الآن لم أخبر به إلا قرابة ١٥ ألف شخص فقط، وأرجوا أن يبقى بيننا هذا السر، وهو أن في السوق السعودي ميزة غير مستغلة على الإطلاق في جميع القطاعات التجارية وفي جميع الشركات وهي الخدمة !!.

فدائماً ما نشكي من سوء الخدمة في كل مكان نذهب إليه (المستشفيات، البنوك، الشركات.. وغيرها الكثير)، عليه أقول إن من يقوم بعمل مشروع ويتميز في الخدمة، تلقائياً سينجح في مشروعه، لأنها بالفعل ميزة نسبية لم تستغل كما يجب.



◀ أنواع المزايا النسبية:

هناك أنواع كثيرة للميزة النسبية، ولكنني سأذكر ثلاث منها مشهورة :

◀ أولاً: مزايا طبيعية المواد أولية، الغاز إلخ).

قد يكون موقع مشروعك مختلف أو في مكان يصعب الوصول إليه من قبل المنافسين، فالموقع أحياناً يمكن أن يكون ميزة نسبية، ويمكن أن يضرب مثال للمشاريع الصغيرة بهذه الميزة النسبية، لو حصل أحد المبادرين على إنشاء مطعم أو مقهى في أحد الجامعات أو المراكز الطبية بشكل حصري فهذه تعتبر ميزة نسبية في الموقع.

◀ ثانياً: مزايا تشغيلية، مزايا لها علاقة بالتشغيل (خدمة العملاء، الجودة، السعر... إلخ):

وهذه الميزة يمكن بسهولة التفوق بها من قبل المبادرين في المشاريع الصغيرة فيمكن بسهولة السيطرة على التكلفة مثلاً أو تقديم خدمة مميزة للزبائن بحكم صغر عددهم وبالتالي يمكن أن تحقق ميزة نسبية للمشروع.

◀ ثالثاً: مزايا فكرية (براءة اختراع) :

أكثر الاختراعات في العالم يقدمها المبادرون وبالتالي يحصل المبادر على الميزة النسبية الفكرية ويحصل على حماية لها لمدة تتراوح بين ١٠ إلى ١٥ سنة.

• الاستفادة من التجربة بالبحث عن الميزة النسبية.

فرصة الفشل قد تكون هي سر نجاحك في المستقبل، فالفشل على ما فيه من مشاكل يكون فرصة للتعلم، فاغتنمها !!.

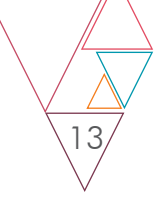
• معرفة الميزة النسبية هي الحل دائماً :

إذا استطعت معرفة الميزة النسبية التي تميزك عن غيرك ولتبسيط الميزة النسبية، إسأل نفسك ماهو ؟ قل: ما هو الشيء المختلف والمميز لدي والذي أقوم به وغيري لا يقوم به، هذه هي الميزة النسبية، وإن لم يكن لديك ميزة نسبية فلا بد من أن يكون لديك ميزة نسبية، أي أنه لا خيار للنجاح بدون هذه الميزة.

هناك ميزة لم أذكرها

وهي أن الشخص نفسه يمكن أن يكون
ميزة نسبية، وهي قدرات الشخص والتي
من الممكن أن تكون ميزة نسبية، ومعرفة
هذه القدرات عنصر أساسي للنجاح.





◀ تجربة الفشل والخبرة التي حصلت عليها من التجربة:

ولا أحب أن اسميها بالفشل بل أحب أن اسميها تجربة، إن التجربة هي ثروة للشخص الذي تعرض للفشل، لماذا؟

١- لأنه لا يملكها أحد غيرك: فأنت الذي يعرف تفاصيلها كاملة، وبالتالي أنت من يملك هذه المعلومة وتستطيع استخدامها بالشكل السليم .

٢- لا يملكها المستشارون: قم بتجربة استشارة مستشار لديك حول مشروع ما قد فشلت فيه، فستجده يطلب منك معلومات المشروع بالكامل التي تملكها ومن ثم يبنى عليها، والتي بالأساس ليست موجودة لدى المستشارين، وهنا تكمن قيمتها.

٣- لا يملكها المنافسون: حتى وإن كانوا من كبار المنافسين لأنها تعتبر تجربة خاصة فيك ولا يعرفها غيرك.

٤- لا تقدر بثمن: بدون مبالغة إن التجربة الفاشلة لا تقدر بثمن، وهي علم ومعلومة ومثال على ذلك: لفترض قيامك بمشروع قيمته ١٠٠ ألف ريال وفشلت، إن الـ ١٠٠ ألف مضافاً عليها وقتك والذي يساوي ١٠٠ ألف ريال أخرى يصبح لديك الآن ٢٠٠ ألف ريال معلومات يجب أن تستخدمها، فإذا لم تستخدمها فأنت تضحي بثروة موجودة لديك.

٥- لذلك استغل التجربة كما يجب ولا تتركها جانباً.



تذكّر وتفكّر: هناك تسع نقاط تحت هذا العنوان وهي:

◀ أولاً: اجلب الحظ لنفسك بالعمل الجاد:

وهناك جملة أحبها واستخدمها دائماً وهي "أن الحظ ذكي جداً لأنه يعرف من يختار، فالخط لا يمكن أن يذهب للإنسان الخامل أو الذي لا يعمل ويستيقظ باكراً فالخط أذكى من أن يذهب إلى من لا يعمل، ولذلك عند ما يقال بأن فلان خطه جيد حاول أن تدخل في حياته الشخصية فستجد بأنه يعمل ويتعب ويكد وسيأتيه الخط لأن الخط ذكي كما قلت ويعرف من يختار، عليه اجلب الحظ لنفسك بالعمل الجاد ولا تنتظر الخط بأن يأتي إليك وأنت نائم لأنه للأسف لن يأتي إليك أبداً .

◀ ثانياً: دائماً هناك طريقة لنجاحك :

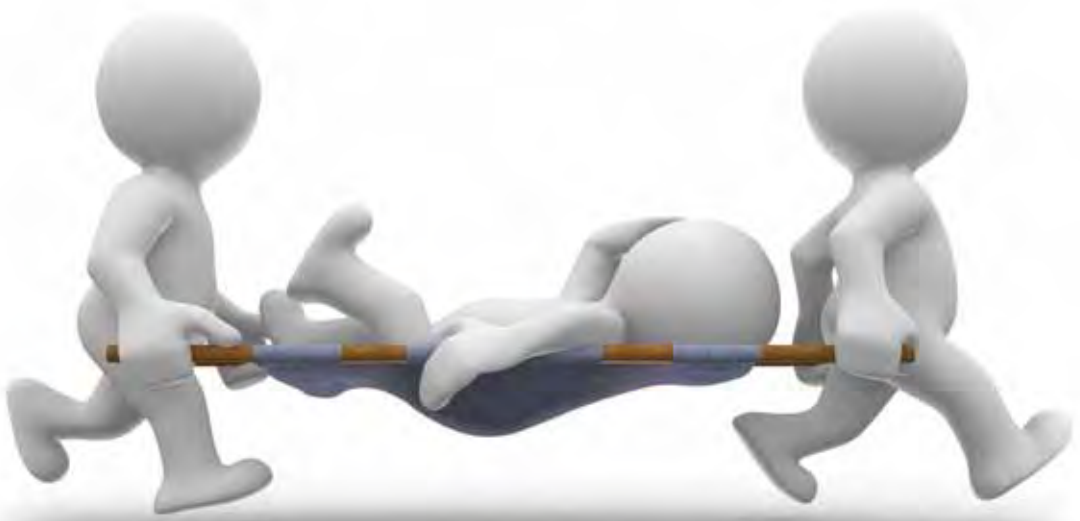
الجميع لديه طريقة للنجاح، فالطلاب مثلاً تجدهم ينجحون ولكن كل طالب لديه طريقة مختلفة وأسلوب مختلف للنجاح، فقط تحتاج إلى معرفة هذه الطريقة، وعندها استخدمها وحتى تنجح بتوفيق الله .

◀ ثالثاً: يجب أن تغير ما تفعله لتغير النتيجة :

سأذكر قصة تكررت دائماً وشاهدتها بنفسى، تجد بعض البقالات مكتوب عليها للتقبيل، وبعد فترة يقوم شخص آخر بشرائها ويغير الاسم، وبعد فترة يضع نفس اللوحة "للتقبيل"، فتجد هذه البقالة خلال سنتين قام بشرائها ثلاثة أو أربعة أشخاص لماذا ؟ لأنه يقوم بعمل نفس العمل، فإذا أنت لم تقوم بتغير ما تعمله فمن الطبيعي أن تحصل على نفس النتيجة، إذن قم بتغير ما تفعله لتتغير النتيجة، وإذا فشلت في مشروعك وقد قمت به بطريقة معينة فلا تقوم بعمل نفس الطريقة في تكرار المشروع، فيجب أن تقوم بمعرفة الخلل وتقوم بتعديله لتحصل على نتيجة مختلفة .

◀ رابعاً: من لا يتغير يتوقف ويموت :

الدنيا كلها تتغير، وكل شيء يتغير، فإن لم تتغير ولم تتجاوب مع التغير الحاصل، فستتوقف وللأسف لن تتوقف فقط بل ستتوقف وتموت ومن المؤكد أنكم تذكرون قصة شركة كوداك، فأين هي الآن بعد مائة عام من النجاح خرجت من السوق لأن في آخر عمرها أتى إليها مدراء رفضوا التغيير ، فشلت وأغلقت هذه الشركة، وأمثلة محلية كثيرة موجودة أيضاً، فيجب أن تتغير حتى لا تموت .



◀ خامساً: الوصول لأهدافك رحلةً لن تنتهي:

عندما تصل لهدف انتقل للهدف الذي يليه، فالهدف مرّن وهو أشبه بالمطاط، يزداد ويزيد ويتسع ويكبر، والمفترض منك أن أهدافك تزداد وترتفع، فحاول أن تمدد هذه الأهداف حتى لا تتوقف وبالتالي هي رحلة لا تنتهي في حياتك .

◀ سادساً: قد يفشل المبادر أكثر من مرة وقد يتكرر فشله ولكنه لا يكل ولا يمل في سبيل الوصول إلى أهدافه:

وسأذكر معلومة عن مدينة بريدة (وحتى لا يساء فهمي فأنا لست من بريدة). من المعروف بأن أهل بريدة مشهورين بالتجارة، فعندما تذكر اسم تاجر ما سوف تسأل كم مرة انكسر هذا التاجر، أي كم مرة أفلس، وهذا يدل على أن الكسرة قد حصلت له بلا شك أو سوف تحصل له، ولكنك ستسأل كم مرة انكسر هل هي مرتين أم ثلاث أو أكثر، فهذا يعطي رسالة بأن تجربة الفشل ستحصل لك، لكن يفترض بك أن تتعلم من كل فشل تعرضت له ويكون وقوداً تعيد استخدامه مرة أخرى لرحلة النجاح .

◀ سابعاً: تذكر أن النجاح من أول تجربة هو من الأمنيات صعبة التحقيق:

لنفترض بأن لديك كرسيين وتريد أن تقفز من أحدها للآخر فإنك ستقوم بالتجربة عدة مرات لتحقيق ذلك وربما تتعرض للسقوط، فأياً تجربة تحتاج إلى تجارب فاشلة، ولا أعتقد بأن هناك رجل أعمال أو مبادر قد نجح من أول مرة، فلا بد وأنه مر بمراحل من الفشل.

◀ ثامناً: وتذكر أن النجاح يمر من خلال تجارب فاشلة :

لابد وأن تمر بتجارب فاشلة وكما ذكرت فهي وقود للنجاح.

◀ **تاسعاً: وأنه لم يخلق بعد من لم يفشل فى مشروع:**

لا يوجد أحد في هذه الدنيا لم يفشل في مشروع مهما كان خبيراً ومهما درس وجرب، حتى وإن درست الإدارة وعملت في أفضل الشركات وعملت مع أفضل الناس خبرةً، تبقى تجربة الفشل جزءاً من حياتك الناجحة .

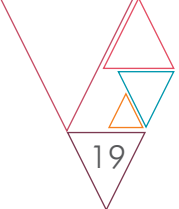


نعود الآن إلى سؤالنا الأساس:

عندك حلول ؟

أقول نعم .. لديك كل الحلول !! فكل الحلول بين يديك مادمت تستخدم التجربة وتستفيد منها، إذن لديك كل الحلول، "فكمل" فلديك الفرصة لتحقيق نجاحك، وتذكر أن الفشل خطوة للنجاح .





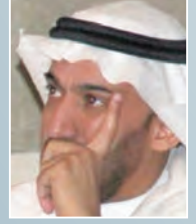
ختاماً ...



ابتسم !!



خالد بن سليمان بن عبدالعزيز الراجحي



@khalid_alrajhi

- متزوج وله خمسة أبناء.
- حاصل على درجة دكتوراه في تخصص «إدارة الأعمال/ التجارة العالمية» من كلية العلوم الإدارية بجامعة «قلاسكو» - بريطانيا ٢٠٠٨ م .
- حاصل على شهادة الماجستير في العلوم الإدارية من معهد «هالت» العالمي للعلوم التجارية العالمية - كلية بوستون الولايات المتحدة الأمريكية ١٩٨٩ م .
- حصل على شهادة البكالوريوس في علوم الإدارة الصناعية من جامعة البترول والمعادن - المملكة العربية السعودية ١٩٨٦ م .

الخبرات العملية:

- نائب رئيس مجلس إدارة الراجحي القابضة - إبريل/ ٢٠١٠ حتى الآن.
- استاذ مساعد في جامعة اليمامة فرع الرياض (دوام جزئي) .
- الرئيس التنفيذي لشركة سليمان عبدالعزيز الراجحي وأولاده (دواجن الوطنية) من يناير/ ١٩٩١ م حتى إبريل / ٢٠١٠ م .
- نائب المدير العام للتسويق والمبيعات لشركة سليمان عبدالعزيز الراجحي وأولاده (دواجن الوطنية) من أكتوبر/ ١٩٨٩ م حتى يناير/ ١٩٩١ م .

عضويات اللجان:

- عضو مجلس إدارة البريد السعودي (قطاع حكومي).
- عضو مجلس إدارة شركة إسمنت اليمامة (سابقاً) .
- عضو المجلس الاستشاري لمعالي وزير العمل (سابقاً) .
- عضو مجلس إدارة الجمعية التعاونية لمنتجي الدواجن حتى عام ٢٠١٠ م .
- رئيس اللجنة الوطنية الزراعية بمجلس الغرف السعودية (سابقاً) .
- رئيس لجنة التطوير - الجمعية الخيرية لرعاية الأيتام بمنطقة الرياض «إنسان» حتى عام ٢٠١٢ م .
- عضو اللجنة الزراعية بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض (سابقاً) .
- عضو مجلس إدارة الجمعية الخيرية لمكافحة التدخين «نقاء» حتى عام ٢٠١٢ م .
- عضو لجنة التحكيم في مشروع مبادر - التابع للغرفة التجارية الصناعية بالرياض .
- رئيس لجنة الأوقاف (سابقاً) - الغرفة التجارية الصناعية بالرياض .
- عضو المجلس الاستشاري بكلية الاقتصاد والإدارة بجامعة القصيم .
- عضو مجلس إدارة معهد الملك عبدالله للبحوث والدراسات الاستشارية .

خبرات أكاديمية :

- استاذ مساعد في جامعة اليمامة ومحاضر بتخصص إدارة الأعمال والتسويق .
- عضو اللجنة التأسيسية والمشرف العام على جامعة سليمان الراجحي حتى تم بدأ الدراسة بها .
- عضو في مجلس كلية إدارة الأعمال في جامعة اليمامة .
- المشاركة في حلقة النقاش في ندوة التسويق (القيم القائدة للتسويق- التسويق الحقة الثالثة) بتاريخ ١٢-١٠-٢٠١٠ م مع البروفيسور فيليب كاتلر المنعقدة في فندق الفيصلية بالرياض .

المؤتمرات والدورات:

- إلقاء مجموعة من المحاضرات.
- حضور عدة محاضرات ومؤتمرات عالمية عقدت في دول مختلفة .