

خالد سليمان الراجحي

أنت علامة مميزة



التنفيذ الفني



دار وجوه للنشر والتوزيع

Wajoooh Publishing & Distribution House

www.wojoooh.com

المملكة العربية السعودية - الرياض

ت: ٤٥٦٢٤١٠ فاكس: ٤٥٦١٦٧٥

للتواصل والنشر:

wojoooh@hotmail.com

www.facebook.com/wojoooh

٠٥٥٢١٧٤٤١٢

أنت علامة مميزة

خالد سليمان عبدالعزيز الراجحي

الطبعة الأولى

١٤٣٤ هـ - ٢٠١٣ م

جميع الحقوق محفوظة

ح/ خالد سليمان عبدالعزيز الراجحي، ١٤٣٤ هـ.

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الراجحي، خالد سليمان عبدالعزيز

أنت علامة مميزة

/ خالد سليمان عبدالعزيز الراجحي

الرياض، ١٤٣٤ هـ. -- ص ١٧ ٢٤ سم

ردمك: ٣-٣٣١٢-٠١-٦٠٣-٩٧٨

١- الابداع ٢- العبقرية ٣- النبوغ أ.العنوان

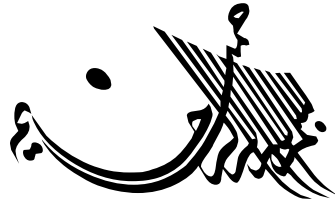
ديوي ١٥٣.٣٥ ١٤٣٤/٩٣١٨

رقم الإيداع: ١٤٣٤/٩٣١٨

ردمك: ٣-٣٣١٢-٠١-٦٠٣-٩٧٨

@Borsippa_Library

Tele: @Intellectual_revolution



والصلاة والسلام على أشرف المرسلين
سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين

إهداء

إلى الشباب ..

ليت أحداً قال لي هذه الكلمات
عندما كنت في عمركم



تهديد :

المحاضرة في الأصل من كتاب اسمه (U R A BRAND) للكاتبه كاثرين كابوتا، وهو الأساس التي بنيت عليه المحاضرة، وحصلت بعض الإضافات والتطوير ليتناسب أولاً مع مجتمعنا وأيضاً أضيفت بعض الخبرات من تجارب سابقة.

فمن باب التطوير ترجمة العنوان (U R A BRAND) إلى (أنت علامة تجارية) ربما لا يكون مقبولاً لمجتمعنا، ليصبح عنوان المحاضرة (أنت علامة مميزة)؛ ، ومن ثم بالتالي هذا الكتاب .

ورغبة في التأصيل الشرعي لفكرة المحاضرة رغم عدم التخصص بهذا الجانب، حديث النبي صلى الله عليه وسلم " عن صَفِيَّةَ أُمِّ الْمُؤْمِنِينَ " أَنَّهَا جَاءَتْ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَزُورُهُ فِي اعْتِكَافِهِ، فَلَمَّا أَرَادَتْ أَنْ تَنْصَرِفَ قَامَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقْلِبُهَا (يصرفها) حتى إذا بلغت بابَ المسجد، مرَّ رجلانِ مِنَ الْأَنْصَارِ، فلما رأياهما أسرعَا في المشي، فقال لهما رسولُ الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : على رِسْلِكُمَا ؛ إِنَّهَا صَفِيَّةُ بِنْتِ حُيَيِّ !! إذ يستفاد من الحديث، أن النبي صلى الله عليه وسلم ليس في موضع شك، وهو يعلم بأنه ليس في موضع شك، والصحابة لا يمكن أن يشكوا في النبي صلى الله عليه وسلم، ولكنه أراد أن يؤسس مبدأ أن لا تضع نفسك في موضع الشبهات، وأن تحافظ على اسمك وسمعتك. ليكون الشخص ناجحاً يجب أن يمتلك شيئاً مختلفاً عن الآخرين، وهذا الاختلاف يجب أن يكون عنصر تمييز، على أن يقوم الشخص باستثمار هذا العنصر أو العناصر باتجاه رؤية واضحة وهدف أو أهداف واضحة .

تنقسم فكرة أن تكون علامة مميزة إلى أربعة أقسام رئيسة،
وهي :

- فهم الفكرة
- أهمية الفكرة
- الخطوات الرئيسية
- الخطة التنفيذية

وستنتهي بإذن الله تعالى إلى عشر نقاط رئيسة في حال اتباعك لها ستكون بإذن الله
علامة مميزة .

أولاً : فهم الفكرة

ما المقصود بأن تكون علامة مميزة؟ يتكرر هذا السؤال كثيراً عند مناقشة هذه الفكرة، فالكثير يتساءل ما المقصود بأن تكون علامة مميزة؟ إليك مجموعة من النقاط لتفهم الفكرة:

أ – إذا أردت أن تكون مميزاً فيجب أن تعمل على :

- إيجاد فكرتك الكبيرة المميزة: حيث لا بد أن يكون لديك فكرة كبيرة مميزة وسنتحدث عنها لاحقاً بالتفصيل إن شاء الله .
- إيجاد نقطة تسويق ذاتك المتفردة .

ب - جعل نفسك علامة مميزة هي:

- العملية لخلق فرق بينك وبين الآخرين لتحتمي نفسك من المنافسة، ولتسير خطوات جادة للوصول لهدفك إلى هدفك .

ج- جعل نفسك علامة مميزة يتطلب أن:

- تستهدف سوقاً معيناً: أي مجموعة من الناس ترغب في الارتباط معهم لتحقيق هدفك، فكل إنسان منا يفترض أن يكون لديه سوق محدد يرغب في الارتباط به .



د - سوقك المستهدف قد يكون :

- **المُجتمع:** من خلال رغبة لديك بالظهور في المجتمع سواء أكان مجتمعك الصغير أم الكبير بشكل معين وبصورة معينة، من هنا يكون المجتمع سوقك المستهدف .
- **الحُكومة:** قد تكون لديك رغبة في أن تكون موظفاً في منصب عالٍ في الحكومة.
- **رئيسك:** قد يهيك أحياناً رضا الرئيس حين وجود فرصة وظيفية، فرتيسك حينئذ هو السوق المستهدف في ذهنك .
- **شركات التوظيف المحترفة:** من خلال البحث لديهم عن وظائف جيدة جديدة.
- **قادة الصناعة:** سواء أكانت الصناعة التي تعمل فيها أو صناعة أخرى، فقد يهيك أن يكون قادة الصناعة في البلد يعرفون أنك إنسان متميز .
- **وأيضاً منافسوك قد يكونون السُّوقَ المُستهدف لك:** عندما تكون تعمل في قطاع معين ولا تكون على ما يرام في عملك الحالي، فيمكنك البحث عن شركة منافسة؛ لتكون هدفاً لك تسعى للوصول إليهم.



وهذه ليست جميع الأسواق، ولكنها أنواع من الأسواق يمكن للشخص بأن يضعها في ذهنه حتى يستهدفها، ونلخص ما سبق فيما يأتي :

هـ - إذا كُنت شخصاً مميزاً فأنت

تملك:

○ فكرة كبيرة مُميزة، أي: هدفاً كبيراً يعيش معك طوال حياتك، وينمو، ويكبر معك.

○ مَجْمُوعَةٌ من المهارات والقدرات، والمهارات ستحدد مع الوقت من خلال معرفة الهدف، ومن المعلوم بالضرورة أنّ لكل هدف مهارات محددة .

○ ثِقَّةٌ، فلا بد أن يكون لديك ثقة بالنفس، وهناك مشكلة تحدث أحياناً حول الثقة بالنفس، فأحياناً يكون المرء بلا ثقة أو بثقة ضعيفة، وأحياناً تكون الثقة عالية تصل إلى حد الغرور أو الكبر، فيجب أن تكون الثقة بالنفس مقبولة ومنطقية ومتوازنة .

- هذا هو التعريف المبسّط لتكون علامة مميزة يجعل الآخرين وهم سُوقك (الأسواق التي ذُكرت قبل قليل أو غيرهم) يرونك مميزاً ومناسباً.



ثانياً: أهمية الفكرة

بعد أن عرفت ما هي الفكرة، يجب معرفة هل الفكرة هي مهمة أم لا؟ ولتدرك أهمية الفكرة ولماذا تكون علامة مُميّزة؟ وللتأكد من هذه الأهمية من الجدير بالمعرفة أن تعرف:

1- كونك علامةً مميزةً يجعلك:

- تعرف كيف تجذب سُوقك المُحتمَل: بعد تحديد سوقك المحتمل سوف تعمل على كيفية جذب هذا السوق إليك، وكيف تجعل هذا السوق ينظر إليك بشكل مختلف .
- تتوقع ردة الفعل المطلوبة من السوق، فيتكون لديك فهم لطريقة القرار لهذا السوق أو في ذهن الشخص صاحب القرار.
- تحصل على ردة الفعل المطلوبة: لن تفهمها فقط وإنما ستحصل عليها .

2- كونك علامةً مميزةً :

- يُعلمك أن تُغلفَ أفكارك بِشكْلٍ قوي: بالنظر إلى المنتجات مثلاً يمكن أن يكون المنتج ممتازاً جداً، ولكن إن لم يغلف بطريقة جيدة وملفتة فسيكون بلا قيمة، لذا كان من المهم أن تعرف كيف تغلف أفكارك بشكل ممتاز .



○ يعلمك أن تصوغها بأسلوبٍ مُختلف: قد أكون أنا وأنت لدينا نفس الأفكار، وقد يكون لدينا نفس القدرات، ولكن قد يكون أحدهما لديه القدرة على صياغتها بشكل مختلف فتظهر بشكل أكثر تميزاً، مع العلم بأننا نملك نفس القدرات، فكونك علامة مميزة يساعدك على تحقيق هذا الأمر .

ستتميز وتبقى في الذاكرة راسخاً في ذهن السوق الذي تستهدفه

٣- إذا جعلتَ من نفسك علامةً مميزة:

- ستتميز عن الأشخاص الاعتياديين: (سيأتي التعريف بهم).
- ستكون نوعيتك أفضل ؛ لأنك تملك مزايا وفكرة واضحة وأهدافاً واضحة، ولديك تميز وقدرة أيضاً على إظهار قدراتك ومن ثم ستختلف وتكون نوعيتك أفضل .
- ستكون مطلوباً وتحصل على عائدٍ أكبر، كحال تميز المنتج، إذ يكون مطلوباً، وسعره أعلى.



الأشخاص العاديون : احرص على أن لا تكون منهم، علماً بأنهم كثيرون وإليك صفاتهم :

○ **صورةٌ مكرّرةٌ:** لنفترض وجود مائة شخص كلهم متشابهون بالمزايا، ويستطيع كل منهم القيام بعمل الآخر، فأين التمييز بينهم ؟ كلهم متشابهون، لذا لا يوجد تمييز، فإن كانوا ألف شخص المنافسة صعبة، وإن كانوا مليون شخص فالمنافسة مستحيلة، فكيف لشخص أن يميزك من بين مليون شخص .

○ **سَلْبِيّون:** يرون كل شي أسود، وكل الأوضاع يرونها سيئة .

○ **كثيرون الأعذار والاعتذار .** على سبيل المثال الاعتذار بأن الوظائف بالواسطة، أو الترقيات بسبب القرابة ووالواسطة وغير ذلك من الأمثلة، هذا النوع من الأعذار صفات من ليس لديهم طموح .

○ **ينافسون فقط بالمرتبّ المنخفض:** مثل المنتج عندما يكون غير متميز، كيف يستطيع صاحب المنتج أن يبيع منتجه إلا من خلال خفض السعر، فعندما تكون اعتيادياً وغير متميز ليس لديك إلا القبول بأي راتب متاح، ولا يوجد لديك قدرة على المناورة للحصول على الراتب الذي تطمح إليه .

٥- جعل نفسك علامةً مميزةً هو:

○ **مجموعة من الخطط والأعمال التي تُميزك عن غيرك:** كثيراً مشكلتنا تتركز في الخطط فقط، وأننا نحلم فقط، ولا نعمل على تحقيقها .

○ **وهي عملية ليست اجتهادية:** يجب التيقن بأنها عمل احترافي، كما هو حال تسويق المنتجات بعمل احترافي وعلم، وتسويق الذات كذلك هو عمل احترافي وليس اجتهادياً، إن الاجتهاد مطلوب، ولكن العمل باحترافية أعلى لنضمن أن الاجتهاد في محله .

○ **ولا يكفي فيها النية الحسنة:** دائماً نردد المثل الشعبيّ: (النية مطية)، لكن يجب أن نتذكر كذلك حديث الرسول صلى الله عليه وسلم: (اعقلها وتوكل)، لا بد أن يكون لديك اجتهاد وعمل احترافي في تسويق نفسك .

لنفترض أن جميع مذكرته لم يعجبك، ولست على استعداد للقيام به، أي أنك لم تجعل لنفسك علامة يحتاجها السوق، فماذا سيحصل إذن ؟

- ستَقَوِّمُ بأقلِّ من قيمتك الفعلية: أياً كانت قيمتك الفعلية، وأياً كانت قدراتك الداخلية فأنت ستَقَوِّمُ بأقلِّ منها؛ لأنه لا يوجد من يعرف عنك سوى نفسك، فأنت لم تميز نفسك، ولم تسوق نفسك بشكل ممتاز، ومن ثم لن يعرفك أحد كما يجب .
- وسيكون من الصعب كسب ما تُحِب، وسيصعب عليك تحقيق أي هدف في ذهنك.
- والأسوأ من ذلك سيكون من السَّهل خَسَارَةُ جميع ما امتلكته في وقت من الأوقات ؛ لأنك لم تميز نفسك، بينما الآخرون يتميزون ويتحركون، فسيحصلون حتى على ما في يدك، وستخسر أنت كل شيء لديك .

هل اتَّضَحَتِ الفِكرَةُ وأهميَّتُها ؟

يفترض الآن أن الفكرة واضحة وأهميتها واضحة.
وهناك خطوات سهلة جداً للتعامل مع الفكرة بعدما اتضحت أهميتها.

ثالثاً : الخطوات الرئيسية:

القاعدة التي سوف نعمل عليها مكونة من تسع نقاط رئيسية إذا عملت بها ستكون جاهزاً للانتقال إلى الخطوات التنفيذية المكونة من عشر نقاط لتكون علامة مميزة .
الخطوة الأولى :

ا- اتخذ دوراً إيجابياً لبناء علامتك، وذلك بعمل الآتي:

○ الالتزامُ منك أن تكون علامةً مُميّزة:
فبغير التزام وبلا رغبة ودون استعداد نفسي لأن تكون علامة مميزة لن تكون كذلك، ومن ثم يجب أن يكون هناك التزام حقيقيّ " دور إيجابي " .

○ العملُ والاجتهاد طول الوقت وبشكل مستمر: لا بد أن تعيش حلمك حال النوم والاستيقاظ وأن تعمل في نفس الاتجاه؛ فالعملية ليست اجتهادية، وليست مؤقتة، بل هي عملية تحتاج عملاً وجهداً باستمرار .

○ لا بد أن تأخذ دوراً إيجابياً، ولا تكن



سلبياً في التخطيط لمُستقبلك، وبناء اسمك: لدينا عبارات كثيرة منتشرة مثل "خلها على الله"، وعبارة: "ربك يسهلها إن شاء الله" صحيح أن كل شي على الله وأن الله هو المسهل والميسر لأمرنا، لكن فلنتذكر مرة أخرى حديث الرسول صلى الله عليه وسلم: "اعقلها وتوكل"، إذا لم تتحرك إيجابياً وظللت سلبياً في بناء اسمك، فماذا تتوقع أن تكون؟

فحالك حال التاجر الذي لديه منتج ويطرحه في السوق، ولا يعمل على تجهيزه بشكل ممتاز، ويقول: "إن شاء الله سوف يباع"، أنت كذلك .

○ إذا لم تُقَمَّ به أنت فلن يقومَ به أحد، وإذا لم تقم به أنت فتأكد أنه لن يقوم به ذووك ولا حتى أصدقاؤك لن يقوموا بذلك بدلاً عنك .

○ إذا تركت بناء (اسمك) فتأكد أنك ستجدُ نفسك شخصاً آخر لا ينتمي إليك: هناك شباب في السنة الثالثة في دراسة الطب مثلاً عندما تسأل أحدهم لماذا أنت طبيب؟ سيقول: أصدقائي فعلوا ذلك، وأنا فعلت ذلك مثلهم، فهو الآن أعطى الفرصة لغيره لبناء اسمه، فإن فعلت مثله ستكتشف بعد مدة أنك لست إياك وأنت لا ترغب في أن تكون هذا الشخص، ولكنك تركت الوضع يتجه بطريقة ما، ووجدت نفسك لا تريد أن تكون هذا الشخص.

○ التوافق مع نفسك، وكيف تُحب أن يراك الآخرون مهم جداً لنجاحك: ما يسمى بالتصالح وأن تتصالح مع نفسك مهم جداً فكيف تتصالح مع نفسك؟ بحيث تكون كما تحب أن يراك الناس، فأنا أريد أن تراني بطريقة معينة، فإذا لم تشاهدني بالطريقة التي أحب أن تراني بها فلن أشعر بالراحة بأي شكل من الأشكال أكبر أو أقل إلا حين تكون الصورة متطابقة .

○ إن تم اكتشاف عدم التوافق مبكراً، يجعل من السهولة التعامل مع الوضع قبل حدوث المشكلة، لذلك يجب أن تبدأ بالتحرك مبكراً لبناء اسمك، فعندما تجد نفسك في أول سنة في الجامعة أو في آخر سنة في المرحلة الثانية أو قبلها أو بعدها أو عندما تشعر بعدم ارتياحك عما تفعله، فالوقت الآن مناسب لأن تعيد ترتيب أوراقك .



٢- قرر ما تود أن تكون :

هو قرار شخصي، إنه قرارك أنت :

- مَنْ أنت ؟

- أين أنت الآن ؟ ما وضعك الآن ؟

- أين تود أن تكون في مجال حياتك وعملك ؟

الأُسئلة الثلاثة السابقة يجب أن تكون مستمرة في الذهن، وتكررها باستمرار وكل حين للفرز أو المراجعة الذاتية

○ دائماً هُناك طريقةٌ لنجاحك، وأنت تحتاج إلى معرفة هذه الطريقة، إن من المُسلمات أن الله تعالى خلقنا كلنا بعناصر نجاح . فليس هناك إنسان خلق دون عناصر نجاح أياً كان وضعه، لكن مربط الفرس كما يقولون يكمن في من يعرفها أو لا يعرفها .

○ معرفة طريقة نجاحك تحصل عن طريق التخطيط لمستقبلك بشكل واضح ومنطقي، ومن المنطقي أن يكون معقولاً ومتناسباً مع قدراتك ومع شخصيتك ؛لأنك عندما تريد أن تقرر أو تخطط لتكون شيئاً لا يتناسب مع قدراتك تكون قد دخلت إلى المنطقة غير المنطقية لذا يجب أن يكون التخطيط منطقياً .

من الأخطاء الشائعة :

○ الانتظار حتى تكون في مشكلة (فَصَل من وظيفة مثلاً) ومن ثم تتفاعل، إن كثيرين منا لا يخططون لحياتهم حتى يقعوا في مشكلة، عندها يبدؤون البحث عن حلول، وأصعب شيء أن تبحث عن حلول وأنت في قلب المشكلة، إذا أنت استعددت بشكل إيجابي وبطريقة جيدة فستكون متوقفاً حدوث المشكلة، فإذا توقعت المشكلة فأنت توقعت الحل أو الحلول المتاحة، ومن ثم يجب أن تتحرك في هذا الاتجاه .

٣- اجعل علامةً مميزةً لنفسك!!

- اجعل علامةً مميزةً لنفسك، وذلك يحتاج إلى عملٍ وجهد .
- تحتاج أولاً إلى تحليل الحقائق والاتجاهات باستخدام الجهة اليسرى من المخ، وهي الجهة الخاصة بالتحليل .
- اعرف وضعك وقدراتك ونفسك بشكلٍ واضح : من أكثر الأخطاء شيوعاً عدم معرفة الإنسان بنفسه، وعدم معرفته بقدراته وإمكاناته، لأنه لم يأخذ وقتاً كافياً؛ ليحلل نفسه وقدراته وشخصيته، وما الشيء الذي يبذل فيه ؛ فالناس يختلفون ؛ هناك أناس لديهم قدرة على التحليل، وهناك من لديه قدرة على التنفيذ ؛ فالقدرات مختلفة، فمن المهم أن تعرف نفسك وذاتك حتى تستطيع أن تخطط لنفسك بشكل جيد .
- اوجد وطور علامةً مميزةً لنفسك، وذلك باستخدام الجهة اليمنى من المخ، قلنا سابقاً أن الجهة اليسرى من المخ مسؤولة عن التحليل، أما الجهة اليمنى فمسؤولة عن التطوير والإبداع، وعندما تنتهي من مرحلة التحليل تكون في مرحلة إيجاد وتطوير للعلامة الخاصة بك .
- أن تقضي وقتاً بالتحليل وتأخذ وقتك بالتحليل، والتحليل كما ذكرنا هو عملية مستمرة، والتطوير كذلك عملية مستمرة، وهي عملية تبادلية فيما بينهما، ثم تقضي وقتاً للتطوير.



ع- عشُ الحلم !!



○ عش حُلْمَك وليس حُلْمَ الآخرين:
مهم جداً بعد أن تنتهي من عملية التحليل
أن تحاول أن تعيش الحلم، حلمك هدفك؛
فإن من أخطر الأخطار أن لا تعيش حلمك
الشخصي، وأن تعيش حلم الآخرين حتى
لو كانت هذي الأحلام أحلام والديك
وأهلك وأصدقائك؛ فهي تحترم ولكن هي
أحلامهم، وليست أحلامك فلا تعيشها،
إنه يحق لأي شخص في الدنيا بأن يحلم
بأشياء، ويحق لي أن أحلم حلمي الشخصي
ولا أحلم حلم الآخرين؛ فليس من المفترض

أن أحقق الحلم الخاص بوالدي أو بأخي أو بصديقي، حتى وإن نجح الشخص الآخر في
حلمة فلا يعني أيضاً أن أعيش حلمه، ومن ثم يجب أن يكون لك حلمك الخاص وليس حلم
الآخرين .

○ إذا عشت حُلْمَ غيرك سيصبح الحُلْمُ مُشوشاً ؛ لأن الأحلام متداخلة فيما بينها حلمك
وحلم الآخرين، فلا يوجد بينها تطابق، فقد يكون حلمك قريباً من حلم الآخرين، لكن يجب
أن يكون حلمك أنت وليس حلم غيرك .

○ لا يوجد شخص ناجح لم يوصف من قِبَلِ أقرابه بصفات الجنون وعدم المنطقية، دائماً
الشخص الذي يخطط جيداً لحياته ويعرف ماذا يريد، تجد له تصرفات غريبة؛ لأنه يعمل
شيئاً خارج المعتاد من أجل أن يصل، ويمكن أن يكون حلمه الذي يريد الوصول يتطلب منه تعلم
اللغة الصينية، فيتعلم اللغة الصينية، ويشير إليه الناس بالجنون لكنه يمتلك هدفاً واضحاً .

○ فلذلك من المهم أنك إذا كنت متأكداً من حلمك فلا تبال؛ لأنه سيأتي الوقت الذي
يتحقق حلمك والناس الذين كانوا يرمونك بالجنون سيقولون: فلان تحقق حلمه، وثبتت
قدرته .

٥- جهز عقلك !!



جهز عقلك للحلم، فأنت إذا فكّرت وحلّلت وحلّمت، فلا بد أن يكون عقلك جاهز لتقبل هذا الحلم لكي يكون هناك ربط بين الحلم والواقع:

- جهز عقلك لشكل العلامة التي تود أن تكونها، جهز عقلك لتحقيق تلك العلامة .

- من المهم أن تعيش الحلم قبل تحقيقه؛ ليساعدك ذلك على تحقيقه، فعش الحلم بأن تكون هذا الشخص بهذا المواصفات، وهذا يساعدك للوصول .

- لا يوجد شخصٌ بلا مصادر قوّة وخبرات !!

- مصادرُ القوّة والخبرات أصولٌ لتكوّن شخصاً بعلامةٍ مميزة، وبعض الخبرات الفاشلة قد تكون أهم من الناجحة، فالخبرات عندما تجمعها تكوّن لك قدرات، وهذه القدرات ممكن أن تستخدمها مصادر، ويمكنك الاستفادة من التجارب الفاشلة بأن تكون مصادر للقوّة التي تساعدك على تحقيق أن تكوّن علامة مميزة .

٦- اعتمد على نفسك!!

- ألغ فكرة الاعتماد على غيرك. (الشركات مثلاً يهملها أرباحها وليس أرباح العاملين) مثال: لو ذهبت إلى مدير شركة أياً كانت الشركة وألقيت عليه هذا السؤال: هل تريد شخصاً معيناً أم أرباح الشركة؟ فيكون الجواب بلا شك: أرباح الشركة؛ لأنه مسئول عنها وليس عنك، أما عن أهميتك فهي تكمن في أن تحقق أهداف الشركة، فإذا كنت متميزاً فأنت ذو قيمة، وإذا كنت غير متميز فأنت غير ذلك، إن هدف الشركة ليس هدفك، ويجب أن تعلم بهذا الشيء جيداً، فاعتمد على تميزك بنفسك، وليس على الشركة التي تعمل بها، فلذلك حاول أن لا تتصهر داخل الشركة التي تعمل بها دون أن تتميز .

- سيطر على مستقبلك، ولا تعتمد على منظمةٍ تعمل بها أو أهلٍ أو صديق .

- ابن أنت اسمك الخاص؛ لأنك أنت المسؤول عن اسمك فقط .
- كثيرٌ من الناس يستمر بعملِ نفس الشيء حتى وإن لم ينجح، وهذا دائماً من الأخطاء

الشائئة

- يجب أن تُغير ما تفعله لتتغير النتيجة، لنفترض أنك تريد أن تصبح طبيباً وفشلت في الجامعة الأولى والثانية والثالثة إذن هناك مشكلة لماذا لا تغير الطريقة أو خط السير، فقد تنجح بل يفترض أن تنجح .

○ لا أمان في وظيفة .

- فالأمان بعد الله بقدرتك على التفاعل مع المتغيرات والاستفادة منها لصالحك وبما يتناسب مع إمكانياتك، فالدنيا دائماً تتغير، بل تتغير باستمرار، فالتغيير يحدث فرصاً فاحرص دائماً على أن تعرف الفرص التي تتناسب مع إمكانياتك وقدراتك .

○ الأمان -بعد الله- يكمن في وضع خططك الخاصة لتحقيق أهدافك .

- الأمان -بعد الله- في نفسك فقط، وهذي الرسالة مهمة ؛ فأنت الوحيد الذي تستطيع أن تأمن نفسك وتميز نفسك، ومن ثم تكون إنساناً متميزاً ومطلوباً .



- يجب أن يكون لديك عقلٌ مبنيٌّ على أنك مختلف، وأنك علامة مميزة مطلوبة، وأن يكون عقلك جاهزاً ومستعداً لتكون متميزاً ومتفرداً، فدون جاهزية عقلك لهذه الحقيقة لا تستطيع أن تتعايش معها .
- ليس على أنك موظف لدى جهة وهم المسؤولون عنك وعن مستقبلك، ولا تجعلهم المسؤولين عن حياتك، وكن أنت المسؤول عن حياتك .



٧- كُنْ.. مدير علامتك!!

- كن أنت مدير العلامة المميزة الخاصة بك .
- أو سيقوم أحدٌ غيرك بذلك، وهنا يقع الإشكال الكبير، إذا أنت لم تقم بإدارة نفسك وإدارة إمكاناتك وقدراتك سيقوم شخص آخر إرادياً أو لا إرادياً بقيادتك أو إدارة علامتك التجارية أو علامتك المميزة أو اسمك التجاري .
- كن نفسك، وكن أصلاً، وليس صورةً من أي شخص، ولا تكن والدك أو مديرك حتى لو أعجبتك شخصيتهما، وإن من الجيد وجود شخص ناجح بجانبك تستفيد وتتعلم منه لكن لا يعني بأي حال من الأحوال أن تكون صورة منه، وأن الصورة التي لا يمكن أن تكون أصلاً، حتى لو طبع عليها صورة طبق الأصل فإنها تبقى صورة طبق الأصل، وليست أصلاً، وهذه من أخطر الأمور التي تجعل الإنسان يفشل؛ لأنه صورة، وليس أصلاً .

مثل أي مدير علامة مميزة في منظمة، فالشركات الكبيرة لها مدير خاص بالعلامة التجارية بها، فكن أنت مدير علامتك الخاصة

- غَيْرُ خُطَطِكَ وخطواتك مع تغير الأوضاع في السوق: مثال: تغير مديرك السابق في الشركة وكان صاحب توجهات معينة، فلا بد أن تغير خطتك الآن؛ لأن سوقك قد تغير، أو إن كان سوقك شركات التوظيف وهي تبحث عن موظف بمواصفات معينة إذن لا بد أن تغير نفسك؛ لتكون بنفس المواصفات.
- فمن لا يتغير يتوقف، وليست المشكلة أنه سيتوقف فقط، بل سيموت، فلا بد أن تتحرك وتتغير مع التغييرات وإلا ستتوقف وستموت .
- دائماً ابحث عن الفرص التي تستطيع وأنت العلامة المميزة التجاوب معها والاستفادة منها، وكما قلنا: دائماً مع التغييرات تحدث الفرص، فابحث عنها، ولا تتوقف؛ لأنها عملية مستمرة، ولا تتوقف .

٨- إبدأ الآن !!

- ابدأ الآن؛ فمن أخطر الأخطاء الشائعة جملة: (دعني أفكر)، (دعني أرى)، (سأصبر قليلاً)، (سأخطط عندما أنهي الجامعة)، (سأعمل في هذي الشركة ومن ثم أخطط) فالجامعة والعمل جزء من الخطة، ابدأ اليوم بل الآن .. ابدأ مباشرة .
- نفذ خطتك لتكون علامة مميزة مطلوبة .



○ كن شخصاً مطلوباً، وليس شخصاً يعرض نفسه على الجهات، والفرق معروف وواضح بين الاثنين؛ فالمتميز يُبحث عنه، لأنه غير عاديّ، فأنت تختلف عن كونك شخصاً عادياً وصورة منسوخة من الآخرين، والآخر يبحث هو عن الوظيفة، وفي الغالب يبحث عن واسطة لأجل الحصول على وظيفة.

٩- نفذ..

بعد تحديد الخطوات الرئيسة ابدأ فوراً بالتنفيذ، وذلك من خلال عشر خطوات بسيطة وسهلة جداً سنذكرها الآن.. وهي الخطة التنفيذية .

رابعاً : الخطة التنفيذية:

يفترض الآن بعد قيامك بعملية التحليل أن تبدأ بعملية التنفيذ وعمل الخطة التفصيلية لتكون علامة مميزة والمكونة ومن خلال خطوات عشر، على النحو التالي :



ا- ميز نفسك بشيء مختلف :

لا بد أن تعرف ما هو الشيء المختلف فيك، وأن تفكر في قدرة الله تعالى بأن لم يخلق أحداً شبيهاً للآخر، فلا بد من وجود شيء مختلف، حتى بين الإخوان تجد صوتاً مختلفاً، أو

- شكلاً مختلفاً، أو قدرات مختلفة، فاعرف هذا الاختلاف المفيد، وميّز نفسك به .
- ما هي مزاياك وعيوبك؟ مهم أن تعرف عيوبك كما تعرف مزاياك ؛ لأن معرفة عيوبك تمكنك من أن تتحاشها أو تتعامل معها إذا كان من الصعب جداً أن تتحاشها .
 - ماذا يتميز به الآخرون عنك؟ وكيف تتعلم منهم؟ جميع المزايا التي حولك تفيدك وتتفك تعلم منها .
 - حدّد الميزة / المزايا طويلة المدى لنفسك، سواء أكانت ميزة واحدة أم أكثر .

(إذا لم تكن مختلفاً فأنت صورة أخرى مكررة !! ومن أكبر الأخطاء أن تكون صورة مكررة).

٢- كَوْنِ الصورة الذهنية المستقبلية :

- ابدأ بفرضياتك، واعمل تحليل مواطن القوة والضعف، والفرص والتحديات، (SWOT).
- واعملها لنفسك وحدّد القوى التي فيك، وما هو الضعف فيك، وما هي الفرص المتاحة في السوق الخاص بك وما هي إمكاناتك . فبذلك تستطيع التعامل مع هذا السوق .
- واربط الفرص المتاحة في السوق بقدراتك .

(إذا لم تستطع أن تتميز ! فتَمَيِّز؛ لأنه الحل الوحيد، لا يوجد حل آخر لأن تكون متميّزاً إلا أن تكون متميّزاً، فلا تتوقع أنك إذا كنت اعتيادياً سيميّزك الناس، فأنت أخطأت في حق نفسك حين أصبحت شخصاً اعتيادياً، فكيف تريد من الناس أن تميّزك، لذلك التَمَيِّز هو الحل الوحيد)

٣- لا تتحاشِ المنافسة:

- واحترم منافسيك، ولا تخف منهم؛ فالاحترام غير الخوف، ولا تتجاهلهم، بل ضعهم في ذهنك، واحترمهم ولا تخف منهم .
- وكن مختلفاً عنهم .
- واختر منافسيك بعناية، وحللهم بحيث تستطيع منافستهم. لماذا؟

(قل لي من منافسك أقل لك من أنت ؟ فعندما ترغب في أن تتنافس من هم بالأسفل فستبقى بالأسفل معهم، وعندما تريد أن تتنافس منهم في المنتصف ستبقى في المنتصف، وعندما تتنافس من هم بالأعلى ستبقى عالياً).



٤- أوجد النقطة الجذابة في نفسك :

حاول إيجادها بوضوح من خلال :

- نقطة التقاء فكرتك المميزة (إمكاناتك) بحاجة السوق .
- أطلق قدراتك، واجعلها تتنفس؛ فإن الدراسات العلمية تقول إننا نستخدم فقط ما بين (٦٪ إلى ١٠٪) من قدراتنا، إليك مثلاً يوضح الفكرة: لو قيل لك: قم بالجري مسافة مائة متر، فمن الممكن أن تجتازها خلال ٢٠ ثانية فرضاً، لكن لو كان هناك شخص بالخلف يلاحقك سوف تزيد سرعتك بلا شك، وستصل خلال ٢٠ ثانية مثلاً، فهذه هي القدرات الإضافية، فبالتالي إذا لم تطلق قدراتك فسوف تموت بداخلك، وهناك مشكلة في غير التعامل مع قدراتنا يجب أولاً معرفتها والتعامل معها ومن ثم إطلاقها فستجد أن قدراتنا غير محدودة.

○ كن مركزاً فيما تستطيع تقديمه؛ فالتركيز والتخصص مهم جداً، فحدّد بوضوح هدفك وكن مركزاً عليه، فمن يريد أن يعمل كل شيء لن يعمل أي شيء، وهي ما تسمى في الاقتصاد بالميزة النسبية التي تجعلك متميزاً ومختلفاً عن غيرك .

(يجب أن يكون لديك ميزة نسبية تجعلك مختلفاً ومتميزاً !!)

5- اكتب استراتيجيك بعد تفكير عميق :

اكتبها ولا تكتفِ بوضعها في ذهنك فقط حتى لو كانت نقاطاً بسيطة، فمهم جداً أن تكتب استراتيجيتك، من خلال التالي :

○ حدّد معالم الحلم .

○ حدّد معالم الطريق نحو تحقيقه وكيف هو شكل الطريق ويمكن أن تكون دراسة أو لغة جديدة أو تدريباً معيناً أو دورة معينة أو شيئاً كان يحدد لك طريق الحلم الذي يمكن أن يوصلك إلى الهدف .

○ حدّد أهدافك المرئية وكيفية تحقيقها، فلفترض أن لديك حلماً تريد تحقيقه بعد عشرين عاماً. فلا تنتظر نهاية العشرين عاماً حتى ترى كيف أصبحت، بل اجعل لك مراحل فانظر إلى نفسك بعد عام مثلاً، وتأكد هل أنت في الطريق الصحيح، وهكذا حتى تصل إلى الهدف.

○ نفذها بحكمة وبلا استعجال، كن حكيماً في تحقيق أهدافك، ولا تقم بفعل غير معقول، فبالحكمة وعدم الاستعجال تستطيع أن تحقق الحلم .



(الناجحون ليسوا الأذكي دائماً، ولكن لديهم دائماً خطط واضحة. فكثيراً ما نسمع أن فلاناً شخص عادي، لكنه ناجح، لماذا؟ لأن لديه خططاً واضحة، إذن يمكن أن تكون ذكياً جداً لكن بلا خطط، ولا تستفيد شيئاً حتى قدراتك لن تستخدمها وتظهرها كما يجب).

٦- اهتم بقوة الكلمة :

- اختر لنفسك اسماً مميزاً: فمن الملاحظ في مجتمعنا بأن الأسماء المركبة كثيرة جداً ومتشابهة وتجدها في كل عائلة، لكن احرص على استقلالية اسمك بطريقة أو أخرى .
- اجعله الاسم الوحيد الذي تستخدم (الاسم المركب أو العلامة المميزة) أو بالتجارة العلامة التجارية Brand Name.

فلا بد أن يكون لك اسم مميز تعرف به أمام الناس، بحيث إذا أطلق هذا الاسم يربط بك مباشرة .

اسم مركب .. (علامة مميزة) !!

٧- ضع سوقك في ذهنك:

السوق الذي سبق أن حددته، وعرفت ما هو السوق فضعه في ذهنك دائماً حتى في المناسبات والاجتماعات .

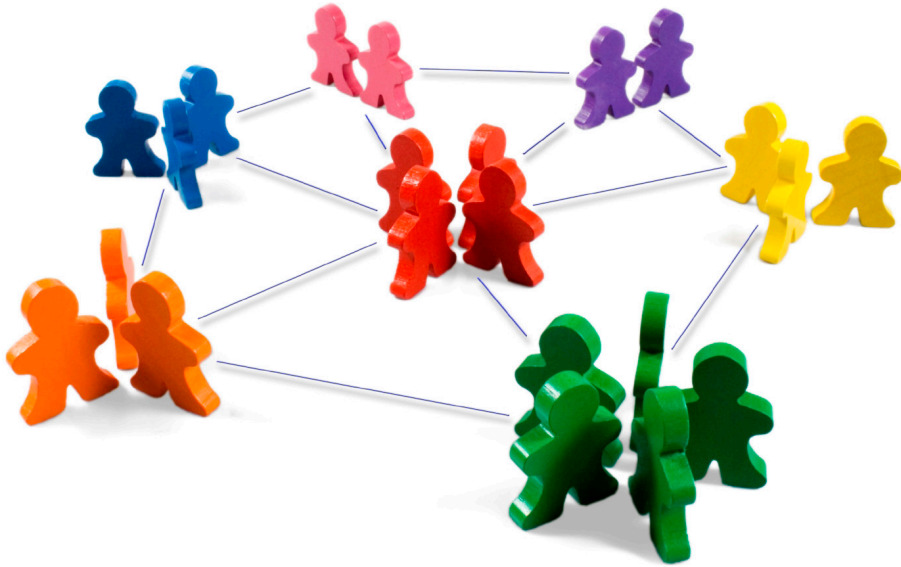
- تعلم أن تتكلم للتأثير، وليس للحقائق فقط، فمهم جداً أن تستخدم الحقائق بشكل مميز.
- اجعل كلامك ممتعاً ومنطقياً وهذا يحتاج إلى تعلم وتدريب، ويحتاج باستمرار أن وتتدرب وتتدرب وتتدرب على التواصل، حتى تتكون لديك هذه القدرة، فالناس تعرفك بالتواصل، فإذا لم تتواصل مع الناس فلن يعرفوك كما يجب .

(الحقائق وحدها لا تكفي!! تجربتنا في قضية فلسطين تؤكد أن الحقائق وحدها لا تكفي فعندما تكون الحقيقة واضحة كالشمس ولم توصلها كما يجب، وبالطريقة اللازمة لا تستطيع أن تحقق الهدف).

٨- كبر علاقاتك :

- أكثر حضورك في المناسبات التي تكون قريبة من السوق الذي تريده، أو الصناعة التي تريدها، أو المكان الذي ترغب فيه
- استخدم، ولا تسيء علاقاتك، وهذه نقطة مهمة جداً، حاول أن تدّخر بعض العلاقات للأشياء المهمة، ولا تستخدمها لكل شيء، فمهم جداً إذا كان لديك علاقة أن تستخدمها وتستفيد منها كما يجب .
- واجعل من نفسك مشهوراً لحدٍ ما؛ فإن التواضع الزائد عن الحد ليس جيداً، وقد يكون فيها تقليل من قدرات الشخص، والشهرة الزائدة ليست جيدة كذلك، لا بد من وجود توازن لديك، وركّز على تخصصك .

يجب أن يكون لديك (توازن بين الشهرة والإنجاز ؛ فإن أفضل معادلة هي أن تجعل من الإنجاز هو ما يشهر اسمك ويجعل الناس يعرفونك، ويعرفون تميزك، ولا تجعل الشهرة تكون بديلة عن إنجازك لأن الشهرة إذا لم تكن مبنية على أسس وعلى إنجاز سيكون اسمك معروفاً لكن بلا قيمة، وهذا يحصل كثيراً) .



٩- نفذ الخطوات بإتقان :

○ تأكد أن الوصول لأهدافك رحلةً لن تنتهي، وهي نقطة مهمة جداً، فهي تنتهي عند رحيلك من هذه الحياة، ولكن قبل ذلك اليوم هي رحلة لن تنتهي لا بعمر معين ولا بوقت معين، وتذكر أهمية وضوح الأهداف ومنطقيتها، وأعد تقويم خطواتك باستمرار؛ فهي كما ذكرنا عملية مستمرة؛ لأنه من الممكن تغير السوق والوضع والظروف فهي :

(رحلة لن تنتهي فعلاً، ويجب أن لا تنتهي؛ لأن انتهاءها قد يجعلك أنت تنتهي) .

١٠- وأخيراً : كن على تواصل مع المجتمع، ولا تكن في برج عاجي :

- فالأمور تتغير باستمرار، فيجب أن تتابع التغيرات، وللتذكير مرة أخرى : إن مع كل تغير تظهر فرص، وعند ظهور الفرص تكون فرصتك، فاستفد من الفرص في التغيرات واجلب الحظ لنفسك بالعمل الجاد، هل تعرف لماذا ؟

لأن (الحظ ذكي يعرف من يختار، فالحظ لا يذهب للنائم، ولا يذهب للشخص الذي لا يعمل، أو الشخص غير المخطط لحياته كما يجب، فالحظ أذكى من أن يذهب لشخص خامل، إذن مهم جداً أن تجلب الحظ لنفسك فكيف تجذب الحظ لنفسك؟)

(اعمل العشر الخطوات السابقة)

تبقى السؤال الأخير الذي أتمنى أن يبقى في أذهانكم مدة طويلة جداً بإذن الله .. هو :
بأي طريقة تستطيع أن تُعبّر عن نفسك ؟

فكر جيداً في هذا السؤال، سأسألك هذا السؤال مرة أخرى، وأريد منك أن تكتب أربعة أسطر فقط : بأي طريقة تستطيع أن تُعبّر عن نفسك ؟

..... الاسم :
..... القدرات التي امتلكها :
..... هدي في الحياة :
..... حققت حتى الآن (%) للوصول إلى الهدف المحدد والمتجدد !!

إذا استطعت أن تجيب عن السؤال السابق في عشر دقائق فأنت علامة مميزة، لكن المشكلة والمزعج والمفاجئ لنا جميعاً أن معظمنا لن نستطيع أن يجيب .. لماذا ؟
لأنه لم ينفذ الخطة، لذا أتمنى أن يبقى هذا السؤال معكم، وأتمنى أن ترجعوا للخطوات العشر، وتعملوها وهي عملية طويلة، لتستطيع في المرة القادمة أن تجيب عن هذا السؤال بلا عناء .

خطوات التنفيذ

○ مَيِّز نفسك بشيء مختلف: ما هي مزاياك وعيوبك؟ وماذا يتميز به عنك الآخرون؟ وكيف تتعلم منهم؟ وحدد الميزة أو المزايا طويلة المدى لنفسك !!

إذا لم تكن مختلفاً فأنت صورة أخرى مكررة !!

○ كَوِّن الصورة الذهنية المستقبلية: ابدأ بفرضياتك، واعمل تحليل مواطن القوة والضعف والفرص والتحديات SWOT واربط الفرص بقدراتك .

إذا لم تستطع أن تتميز؟ فتميز لأنه الحل الوحيد !!

○ لا تتحاش المنافسة، واحترم منافسيك، ولا تخف منهم، وكن مختلفاً عنهم، واختر منافسيك بعناية، وحللهم بحيث تستطيع منافستهم .

قل لي من منافسك أقل لك من أنت؟

○ أوجد النقطة الجذابة في نفسك: نقطة التقاء فكرتك المميزة (إمكاناتك) بحاجة السوق، وأطلق قدراتك واجعلها تنفس .. وكن مركزاً في ما تستطيع تقديمه .

الميزة النسبية !!

○ اكتب استراتيجيك بعد تفكير عميق، وحدد معالم الحلم ومعالم الطريق إلى تحقيقه، وحدد

أهدافك المرحلية، وكيفية تحقيقها، ثم نفذها بحكمة بلا استعجال .

الناجحون ليسوا الأذكي دائماً، ولكن لديهم دائماً خطط واضحة.

○ اهتم بقوة الكلمة واختر لنفسك اسماً مميزاً واحرص على استقلاليتها، واجعله الاسم الوحيد الذي تستخدمه.

اسم مركب.. (علامة مميزة) !!

○ ضع سوقك في ذهنك، وتعلم أن تتكلم للتأثير، وليس للحقائق فقط، ثم اجعل كلامك ممتعاً ومنطقياً، تدرّب وتدرّب وتدرّب على التواصل .

الحقائق وحدها لا تكفي !!

○ كبرّ علاقاتك، وأكثر حضورك في المناسبات ولا تسء علاقاتك، واجعل من نفسك مشهوراً لحد ما، وركز على تخصصك .

توازن بين الشهرة والإنجاز

○ نفذ الخطوات بإتقان، وتأكد أن الوصول لأهدافك رحلة لن تنتهي، وتذكّر أهمية وضوح الأهداف ومنطقيتها، وأعد تقويم خطواتك باستمرار .

رحلة لن تنتهي !!

○ وأخيراً: كن على تواصل مع المجتمع؛ فالأمور تتغير باستمرار، فيجب أن تتابع التغيرات، واستفد من الفرص في التغيرات ثم اجلب الحظ لنفسك بالعمل الجاد .

الحظ .. ذكي يعرف من يختار !!

ختاماً ...



ابتسم !!



للتواصل :



@khalid_alrajhi

• خالد بن سليمان بن عبدالعزيز الراجحي

- متزوج وله خمسة أبناء.
- حاصل على درجة دكتوراه في تخصص «إدارة الأعمال/ التجارة العالمية» من كلية العلوم الإدارية بجامعة «قلاسقو» - 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 الإمامة 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 أمناء منتدى الرياض الإقتصادي.
- عضو مجلس أمناء جامعة الإمامة.
- عضو مجلس إدارة الهيئة العالمية لتنمية الموارد البشرية.
- عضو مجلس إدارة جمعية ريادة الأعمال.
- عضو مجلس إدارة الهيئة الإسلامية العالمية للحلال.
- رئيس لجنة التطوير - الجمعية الخيرية لرعاية الأيتام بمنطقة الرياض "إنسان".
- عضو المجلس الاستشاري لمعالي وزير العمل سابقاً.
- عضو مجلس إدارة شركة إسمنت الإمامة سابقاً.
- رئيس لجنة الأوقاف - الغرفة التجارية الصناعية بالرياض سابقاً.

خبرات أكاديمية :

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

المؤتمرات والدورات:

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

رقم الإيداع: ١٤٣٤/٩٣١٨

دمك: ٩٧٨-٦٠٣-٠١-٣٣١٢-٣