إيه أهمّ معلومة المفروض تكون انتا ك صاحب مشروع عارفها ؟!

-

أهمّ معلومة المفروض صاحب المشروع يكون عارفها هي ( الرؤية ) !!

-

صاحب المشروع المفروض يكون عارف أهمّ حاجة ( أنا مين )

( أنا باعمل إيه )

( أنا باعمل الإيه ده لمين )

-

صاحب المشروع المفروض أهمّ حاجة يكون ( شايف ) ترتيبات نفسه ازّاي

-

شركتي عبارة عن كام قسم - كلّ قسم منهم المفروض بيعمل إيه - وبيسلّمه لمين ازّاي

-

صاحب المشروع المفروض يكون محدّد هوّا ( بيشوف الحاجات ازّاي )

-

يعني هل هوّا بيشوف الحاجات ( منتجات بنبحث لها عن عملاء )

ولّا ( عملاء عاوزين نشوف همّا محتاجين إيه )

ولّا ( ألم بندوّر له على علاج )

-

تخيّل عندك ورق كوتشينة - 52 ورقة

10 \* 4 ورقات من 1 ل 10

و 3 \* 4 ورقات صور

-

هل حضرتك هتشوف الصور لوحدها والأرقام لوحدها

ولّا هتشوف 13 ورقة عنبة مثلا من 1 ل 10 و 3 صور

-

ولّا هتشوف 26 ورقة لونهم اسود - و 26 ورقة لونهم احمر

-

هتقسّم الكوتشينة دي ازّاي - تفرق من واحد لواحد

-

التفنيطة دي لازم تستقرّ في عقل كلّ صاحب مشروع عن مشروعه

-

لكن - اللي شايف مشروعه 52 ورقة متلغبطين - دا هيفضل يلفّ حوالين نفسه طول العمر

-

طبعا ممكن حضرتك تكون معتبر دا كلام تنمية بشريّة

ماشي - هوّا يبان كده فعلا

لكنّه في الحقيقة دا أقيم حاجة المفروض تكون مهمّة صاحب المشروع

-

لو دا مش موجود - هتشوف فرك كتير - وجري كتير - وزعيق كتير - واجتماعات كتير - وفي الآخر هتكون النتيجة جري في المحلّ

-

هتشوف صاحب الشركة اللي السنة دي عنده مطعم - السنة الجايّة عنده شركة مقاولات - وفي السكّة لو قالوا له الفاصوليا هتكسب السنة دي تلاقيه بيزرع فاصوليا

-

هتشوف صاحب الشركة اللي كلّ ما فكرة تغمز له - يجري وراها

-

على الجانب الآخر هتلاقي واحد بتلمع حواليه حاجات كتير - وبعضها ذو قيمة فعلا - لكنّه منتبه فقط لهدف واحد

-

لو ما فيش رؤية - هتلاقي صاحب الشركة بيغيّر أهداف الشركة طول الوقت - والموظّفين بيجروا وراه مش لاحقين يحقّقوا نتيجة واحدة - وهوّا بيلومهم إنّهم مش قادرين يفهموه

ما حضرتك أساسا مش مفهوم

-

فيه فرق بين اتّساع الأفق - وبين التشتّت

-

إتّساع الأفق ده بيكون في الأفكار فقط - لكن - لو انتقل للتنفيذ - يبقى تشتّت

-

عندي أكتر من عميل - عملت لكلّ واحد منهم أكتر من دراسة - وبياخدوها يحطّوها في الدرج - وبعد 3 شهور ألاقيهم بيطلبوا منّي دراسة تانية !!

عادي جدّا

-

بينما همّا وهمّا بيعملوا الدراسات دي شغّالين في خطّهم الأساسي عادي بردو

دا اتّساع أفق

-

لكن - التشتّت - هوّا إنّك وانتا شغّال في حاجة - تسيبها غير مكتملة - وتروح تعمل حاجة تانية - وتسيبهم همّا الاتنين غير مكتملين - وتروح تعمل حاجة تالتة - كتير النطّ قليل الصيد

-

تقول القواعد

-

من ثبت نبت - و - الملتفت لا يصل

-

ما فيش حدّ ناجح ما كانتش عنده رؤية

صاحب الرؤية بيبقى شايفها رأي العين

-

وهنا خلّينا نوضّح مفهوم مهمّ جدّا

وهو - الفرق بين الوهم - والحلم - والهدف

-

الوهم - هو تمنّي شيء مستحيل حدوثه - زيّ إنّك تكون الجيل الأوّل - وتتمنّى إنّك توصل لما تصل إليه الأجيال الثانية

دا ما بيحصلش

-

بصّ للجيل الأوّل من الشخص اللي انتا عاوز تبقى زيّه من الجيل التاني - بصّ للجيل الأوّل بتاعه وصل لفين - دا أقصى ما يمكنك الوصول إليه لو انتا جيل أوّل

-

يعني - كمثال - لو حاطط هدفك تبقى زيّ نجيب ساويرس مثلا - وانتا الجيل الأوّل - يبقى حطّ هدفك توصل لما وصل له أنسي ساويرس - لكن - مش نجيب ساويرس - دا وهم

-

الحلم - إنّك تتمنّى تحقيق شيء يمكن تحقيقه - ودا فرقه عن الوهم

-

الهدف بقى

هو إنّك تتمنّى تحقيق شيء يمكن تحقيقه - مع سعيك لتحقيق هذا الحلم

-

الرؤية بقى - هيّا ما بعد الأهداف !!

-

تقدر تقول إنّ الرؤية بتتقسّم لأهداف - أو بتتّرجم لأهداف - بتحقيق الأهداف بشكل مرحليّ - هنوصل للرؤية إن شاء الله

-

يعني - لنفترض إنّه مثلا عثمان احمد عثمان كانت رؤيته إنّه عاوز يعمل أكبر شركة مقاولات في مصر

-

ف - لتحقيق الرؤية دي - بدأ يحطّ أهداف مرحليّة واضحة - ويسعى لتحقيقها

-

لكن - البذرة الأولى - كانت الرؤية - وبتكون دايما الرؤية

-

وأختم بالذي هو خير

حديث رسول الله صلّى الله عليه وسلّم

والله ليتمن هذا الأمر حتى يسير الراكب من صنعاء إلى حضرموت، لا يخاف إلا الله أو الذئب على غنمه، ولكنكم تستعجلون