محضر اجتماع نادي أبجد توستماسترز ١٠٧

السبت ٢٠١١/١١/١٢

عقد اليوم الاجتماع رقم ١٠٧ لنادي أبجد توستماسترز بحضور عدد محدود من أعضاء النادي المثابرين والمتميزين على الدوام، وهم ذخيرة هذا النادي وسببٌ حقيقي من أسباب استمراره. وكان يمكن للاجتماع أن يكون متميزاً حقاً فلا يفوّتْه أحدٌ منكم لو أنه عُقد أمس في يوم ١١/١١/١١ !!!!!!!!! ولكن ما باليد حيلة!

وعلى أي حال كان مصير هذا الاجتماع معلقاً بين السماء والأرض؛ لأنه جاء على الحافة بين إجازة العيد من جهة والعودة منها إلى أجواء العمل من جهة أخرى، ولكن مع هذا فقد حضر قلةٌ قليلة من القابضين على جمر استمرار النادي واستمرار اجتماعاته..... (حتى لو تم عقده بخطيب واحد فقط)! على رأي رئيس النادي خالد النقيب.

وما لكم بطول المقدمات، وتدبيج العبارات، فلنأخذكم الآن في رحلةٍ ترسم بالكلمات، وقائع الاجتماع السعيد البدايات ، ...إذ كانت بداية الاجتماع لطيفة جداً بخبرٍ سارّ بعد الأعياد والإجازات، وهو خبر عودة محمد يحظيه –أمين المراسم وعضو اللجنة الإدارية – من بلاده بلاد شنقيط، ودخوله القفص الذهبي باختياره، ونِعْم الاختيار! وستعرفون بعد قليل لماذا كان دخوله القفص الذهبي هو نِعْم الاختيار .. فنبارك له ولها بالزفاف السعيد ..وجمَعَ الله بينهما على خير إن شاء الله.

ثم افتتح رئيس النادي الاجتماع بعباراته التشجيعية على الدوام، وأنه أصرَّ على أن يجري الاجتماع في موعده على الرغم من اعتذار بعض أصحاب الأدوار، وعلى الرغم من ضعف الإقبال لتولي الأدوار الرئيسية في الاجتماع... وبسبب " ضعف عنصر الموارد البشرية " فقد ارتأى الرئيس والأعضاء الحاضرين الاستغناء عن بعض الأدوار التي تؤدَّى عادة في الاجتماع، فجرى إلغاء أدوار: المدقق اللغوي، وعداد تعبيرات ملء الفراغ، ومختبِر الإنصات، على ما في تلك الأدوار من ضرورة ليكون للاجتماع فائدته التدريبية المرجوة.

ولكنْ بقيت الأدوار الرئيسية الأخرى: فكان دور الميقاتي من نصيب مصطفى محمود ، والمدقق العام من نصيب عبد الحكيم الجابري ..وعريف مواضيع الساحة ؟؟ احزروا من سيكون ؟؟؟؟ إنه الحضور نفسه.

بدأت عريفة الاجتماع رشأ الخطيب الاجتماع بفكاهة المساء، وقد أعجبها أن تختار فكاهةً مقاربة لمحور الاجتماع: أبناؤنا..

(يحكى أن أحد الآباء اشتكى للقاضي ابنه الذي يعاقر الخمر ويفعل المنكرات ولا يصلي، فقال الغلام للقاضي: يا سيدي أتكون صلاة من غير قراءة ؟

فقال القاضي: لا.... هل تقرأ القرآن يا غلام ؟

قال: نعم، وأجيد القراءة. .. فتلا : بسم الله الرحمن الرحيم :

عَلِق القلبُ ربابا بعدما شابت وشابا

إنّ دين الله حقٌّ لا أرى فيه ارتيابا،

فصاح أبوه: لا تصدِّقه أيها القاضي، والله ما تعلَّم هاتيْن الآيتيْن إلا البارحة؛ لأنه سرق مصحفاً من عند جيراننا!!!!!!) ههه

فما أحوجنا إلى أن يكون الأهلُ على درجة من المعرفة والثقافة والعلم، لنساعد أبناءنا على أن يدخلوا المستقبل بثقة وأمل وبأتم استعداد.

ثم ابتدأت فقرة الخطب المعدَّة بفرسانها الثلاثة: ناصر الأسد ومحمد يحظيه وعلي المنصوري...

ونبدأ مع ناصر الأسد في خطبته الثانية وكانت بعنوان: **الشخصية المغناطيسية**... وهي الشخصية التي تقوى على التأثير في المجتمع ..فكيف تكون صاحب شخصية مغناطيسية؟ يجيبك ناصر: ببساطة إنه التسويق. ولا تقل ما علاقة التسويق بشخصية الإنسان، فهل هو بضاعة ؟

إن التسويق يعني أن تُظهر مهاراتك وقدراتك الخاصة التي تتميز بها، فإذا أنت لم تسعَ إلى إظهار مهاراتك، من الذي سيظهرها للناس بدلاً منك؟ لذا فإن النجاح في إظهار المهارات الخاصة هو الذي يجعل من بعضهم يفوزون بالمكانة التي قد لايستحقونها، فالإنسان هو بشكل أو بآخر هو منتَج من المنتجات، وعليه تسويق نفسه وإظهار جودته أمام الآخرين، فانضمامك إلى نادي أبجد توستماسترز على سبيل المثال هو نوع من تسويق الذات وإظهار الجودة الخاصة بك.

ومن أجل تسويق الذات عليك الاهتمام ببعض الأمور: منها:

المنتَج: وهو هنا الإنسان، وما يجب من الاهتمام بتطويره وتلبيته لاحتياجات السوق.

توزيعه: أي أن تتواجد في المكان المناسب لمؤهلاتك وقدراتك

الترويج: أي كيف يمكنك أن تروّج لنفسك لدى الآخرين بحيث تصبح "علامة تجارية" لها وقعها.

السعر: أي ما المردود الذي ستحصل عليه من الأمور السابقة، وليس المقصود به فقط المردود المادي، بل إن التقدير المعنوي ربما كان أكثر تأثيراً في النفس من كنوز الدنيا.

وكان المقيّم **نوح الحمادي** قد عرض على **ناصر الأسد** نقاط القوة والتطوير في خطبته المميزة بالانفعال الصادق، وهو ينطبق على الخطيب الناجح.

أما الخطيب الثاني فكان العريس **محمد يحظيه** في خطبته السابعة وكانت عن (**الحياة فيسبوكياً وتويترياً**) وقد بدأها بحكاية صديقه الذي ضبط المبنه على الساعة الثالثة فجراً، فاستغرب محمد وقال في نفسه: ربما أصبح صديقي من الأوّابين المتعبدين، ليفاجأ به يهرع إلى الحاسب ويفتح بسرعة حسابه على الفيس بوك؛ قائلاً: إن لديه موعدا لل" تشات" مع أحدهم.

ويتابع محمد: عندما عدتُ للقاء أصدقائي بعد الإجازة وجدتهم منشغلين إما "تويترياً" أو "فيسبوكياً" أو " آي فونيّاً ".... وتشير الدراسات أن في عام ٢٠٠٩ فإن ١٥% من الوقت الذي نمضيه على الإنترنت هو على الفيس بوك، وقد ارتفعت النسبة في عام ٢٠١٠ إلى ٢٢%... ومن المتوقع أن يرتفع هذا الرقم مع الوقت..وبمنطقٍ بسيط سيكون معظم وقتنا على الإنترنت على شبكات التواصل الاجتماعي. وهكذا فإن هذه الشبكات أصبحت مؤثرة حقا على حياتنا.. وهذا يعني أن شيئاً مخيفاً سيحصل في المستقبل القريب إذ ستكون كل حياتنا على هذه الشبكات. وأنتم تلاحظون ما تتسبب به من مشكلات على صعيد العلاقات الأسرية خاصة...

أنا لا أدعوكم إلى ترك هذه الوسائل جانبا ففيها ما فيها من فوائد ظاهرة، ولكن أدعوكم لاستغلالها بحكمة وأن تستخدموا معها مفهوم " إدارة الوقت" بنجاح وحكمة، فمن غير هذه الشبكات سيكون التواصل صعباً ..ولكن استغلوا هذه الأدوات بدل أن تستغلكم هي.

وقد أثنى المقيم **خالد النقيب** على الخطيب **محمد يحظيه** فقال له: أهنئك على هذه الخطبة..... فقد لمسنا من خلالها آثار الزواج عليك، وهناك نقاط تطور كثيرة قد حققها محمد في خطبته السابعة، تجعل الفرق واضحاً بين خطبته اليوم وخطبه الأولى.

أما الخطيب الثالث فهو المخضرم توستماستر: **علي المنصوري**، في خطبته الخامسة عشرة، وكانت في **التحفيز الإداري**، ومدتها من ١٠-١٢ دقيقة، وقد بدأ اجتماعه بنا على الفور، فدخلنا معه أجواء اجتماع إدارة شركة "نقاوة" للزجاج بموظفيها..وقد بدأ خطبته بالشكر للموظفين جميعاً الذين ساعدوا على تحقيق أهداف الشركة في العقد الماضي، لذا فإن مكافأة مرتب شهر كامل ستصرف لكل واحد منكم، مما استدعى تصفيق الجمهور الحاضر تهليلا لهذه الخطوة التشجيعية.

وعرض عليّ على موظفي شركته الأهداف المتوخاة في العشر سنوات القادمة وتتلخص في رفع جودة المنتج وتثبيت اسم الشركة في السوق، فمثلا لو كنت تملك ألف درهم تريد صرفها في شراء هاتف جديد فأنت لا تشتري من المرة الأولى التي تشاهد فيها هاتفاً، بل تلجأ إلى معاينة هواتف أخرى حتى تصل إلى ما تراه هاتفاً يحمل مميزات جيدة تناسب المبلغ الذي ستنفقه في سبيله.

ومن أجل تحقيق الجودة لموظفينا فإننا قررنا إنشاء نادي توستماسترز في الشركة لتعزيز التواصل بين موظفينا. ومن أجل متابعة عملية الجودة فإننا سنعقد اجتماعات دورية تعرض فيها متابعة الأداء ويشترك فيها الجميع في مناقشة قضايا الشركة. ولذا فإننا من أجل أن تكونوا جزءا حقيقيا من جسم الشركة سيصرف مجلس الشركة ١٠٠٠ سهم من أسهم الشركة مكافأة ومكافآت أخرى.....وبهذا لن تكونوا مجرد موظفين بالشركة فقط وإنما شركاء..

وقد أنهى علي **تحفيزه الإداري** بقوله: إن ما ذكرته لكم هو منكم وإليكم..رغم أنه لا تكفي سنوات عشر للأهداف حتى حققها.

ورغم أن الوقت لم يحالف عليّ ليكون من المؤهلين للتصويت على أفضل خطيب إلا أنه نجح في تحقيق أهداف خطبته.

وقد تلقاه المقيم **شيخ معاوية** بالشكر على صرف العلاوة لمدة شهر ! وبالثناء على أسلوبه في الجمع ما بين مصلحة الموظفين وأهداف الشركة؛ حيث نجح علي في إدخالنا في أجواء الشركة لنكون شركاء فيها لا مجرد عاملين هناك.

وفي فقرة مواضع الساحة التي غاب عنها عريفها د. علي عبد القادر – لظروف صحية طارئة نرجو له منها البراء والسلامة – فقد كانت فقرة بلا عريف إن جاز التعبير شارك جميع الأعضاء الحاضرين فيها، وكانت عن طريق إلقاء **خطبة في دقيقة** عن آخر كلمة يتوقف عندها المتحدث السابق...وهكذا دواليك شارك مجموع الحضور في هذه الفقرة الطريفة التي كشفت عن مهاراتهم وقدراتهم البديهية المتميزة.

ولكم أن تتخيلوا الأفكار المبدعة التي قدموها عن الكلمات الآتية: سوء التفاهم– السُلطة، التميز البشرية، القيمة ، الاستعداد، كثير.....

وفي فقرة التقييم العام قدَّم **عبد الحكيم الجابري** تقريره عن الاجتماع ومن النقاط التشجيعية فيه:

- انعقاده على الرغم من قلة الحضور وتغيب بعض أصحاب الأدوار.
- حضور رئيس النادي باستمرار
- إدارة عريفة الاجتماع بطريقة سلسة خاصة بفقرة الفكاهة التي قضت على الهدوء الذي خيم في بداية الاجتماع.

أما سلبيات الاجتماع فتمثلت في نقطةٍ ينبغي التنبيه عليها دائما: ألا وهي نسيان الأدلّة: **دليل التواصل ودليل القيادة**، التي ينبغي أن يُحضرها العضوُ معه في كل اجتماع، خاصة إن كان له دور فيه.

وفي الختام نوَّه رئيس النادي خالد النقيب بفكرة محضر الاجتماع ودورها في الترويج لنادي، وبالأهداف الخمسة للتميز التي حققها نادي أبجد، كما شجع الخطباء على مواصلة مسيرة الخطب لإنجاز الخطب العشرة المطلوبة في المرحلة الأولى.

ثم أعلن نتيجة التصويت: فكان نوح الحمادي أفضل المقيمين وأفضل خطباء الساحة.

نسعد بلقائكم في اجتماعاتنا القادمة ...فأنتم عنوان نجاح النادي واستمراريته.