



92 0000 378 www.hololona.com التقسيط والتمويلا التقسيط والتمويلا



رسالتنا Mission ل Vision لقيتنا Vision ل

ر رسالتنا Vision رسالتنا Mission رسالتنا





لناء Build

بناء علاقات طويلة الأمد مع الشركات والمؤسسات الواعدة والأفراد الناجحين. Build lasting relationships with growing businesses, & with today & tomorrows affluent individuals.

التركيز Focus

التركيز على نُحْبةُ من المنتجات التي تلبي كافة احتياجات عملائنا وتقديمها بكفاءة عالية وخدمة تميزنا عن الآخرين.

Focus on a care product set with clear offerings for each client segment that differentiates us through efficiency & service quality.



تطویر Develop

تطوير بيـئة عمل تشجع الانتماء والتعاون والعناية بخدمة العملاء والكفاءة في الإنجاز. Develop a culture that fosters ownership,collaboration, customer focus & operational excellence.



تعزیز Strengthen

تعزيز ولاء الموظفين عبر تطوير بيئة تكافئ المتميزين في الأداء.

Further strengthen staff loyalty through the introduction of a performance driven environment.



92 0000 378 www.hololona.com





كلهتي

رؤية واضحة.. لمستقبل أفضل

لا شك أن مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة، ولتطوير حاضرنا.. لابد أن نضع رؤية واضحة للمستقبل، فبالأمس كانت بداياتنا نقطة بيع أما اليوم فلدينا أكثر من أثنا عشر فرع ومكتب داخل المملكة، قائمة على أسس صلبة تطبق أحد النظم الإدارية في إدارة المنظومات والمنشآت، متطلعين من خلالها ليس إلى التوسع إقليميا ومحليا فحسب.. بل نتطلع إلى العالمية بكل المستويات نظاما وإدارة وانتشارا واضعين نصب أعيننا القيم والمبادئ التي نشأنا عليها وأنشئنا أسرتنا الكبرى - أسرة شركة حلولنا للتقسيط - بكل فرد من أفرادها، فالإستثمار في التنمية البشرية هو الركيزة الأساسية لنجاح الأعمال واستمرارها.

إن نظرتنا للنجاح تتعلق بقياس رضاء عملائنا وتلبية تطلعاتهم واحتياجاتهم. نحن مازلنا نواصل السعي لتحسين أداءنا وإيجاد الأفضل، والبحث عن فرص جديدة لزيادة أنشطتنا داخل المملكة وخارجها، لذا ادعو الله عز وجل أن تواصل شركة حلولنا للتقسيط مسيرتها والمساهمة في ازدهار اقتصادنا الوطني وتعزيز التنمية لأبنائنا ومجتمعنا والعمل لمستقبل أفضل.



المهندس أحمد بن جار الله الحارثي

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام

اختاري مطبخك

يمكنك اختيار المبطخ المناسب لك ،نحن نقسطه عليك بكل سهولة





العدد 1 أكتوبر 2012 Contents

اتفاقيات الننزكة

إمتداداً لإنجازات شركة حلولنا للتقسيط والتمويل.. تم التعاقد مع 12 شركات عديدة في مجالات مختلفة وذلك سعياً من الشركة لإستكمال جميع الجوانب التي تحقق لها النجاح والتقدم وتلبية رغبات العملاء والتسهيل عليهم.

حوار..

أحمد الحارثي..

وأسرار النجاح

28



الإدارة.. قيم وأخلاق

فى هذا العدد



محلة دورية تصدر عن شركة حلولنا للتقسيط والتمويل



رئيس مجلس الإدارة والمدير العام

أحمد بن جار الله الحارثي

الملكة العربية السعودية

الرقسم الموحسد 92 0000 378

الموقع الإلكتروني WWW.HOLOLONA.COM

المسروع

الرياض - جدة - مكة المكرمة المدينة المنورة - الدمام الخبر-خميس مشيط- تبوك

> تصميم جرافيك والإخراج الفنى

وائل أحمد وهيب

المواد التي تنشرها مجلة «حلولنا» تعبرعن وجهة نظر كاتبيها ولا تعبر عن وجهة نظر المجلة بالضرورة

من نحن: هفنسيسها المسيسها ال الشركة حلوالا التقسيط من الفرالشركات في مجال التقسيط، فقد تم تاسيسها في الشركة من الله منالة مناهدة مناله المستوانة في ال هِ الله النام النام المرابع و المرابع المرابع المربع المر الميلاية الطيبة الطيبة الطيبة والسمعة الطيبة والسمعة الطيبة الطيبة هالماله فعالمة المالية الم المالع ا القوي والجيد في السوق خلال فترة بسيطة من عمر الزمن. هاداناها الخاراه العامل العام معند مان الماردة الماردة الماردة الماردة و في تابيلة وتفعيل الماردة و و تابيلة و تفعيل الماردة و و و التاعلي الماردة والخدمات الفريدة المناسبة لاحتياجاكم.





Our Service

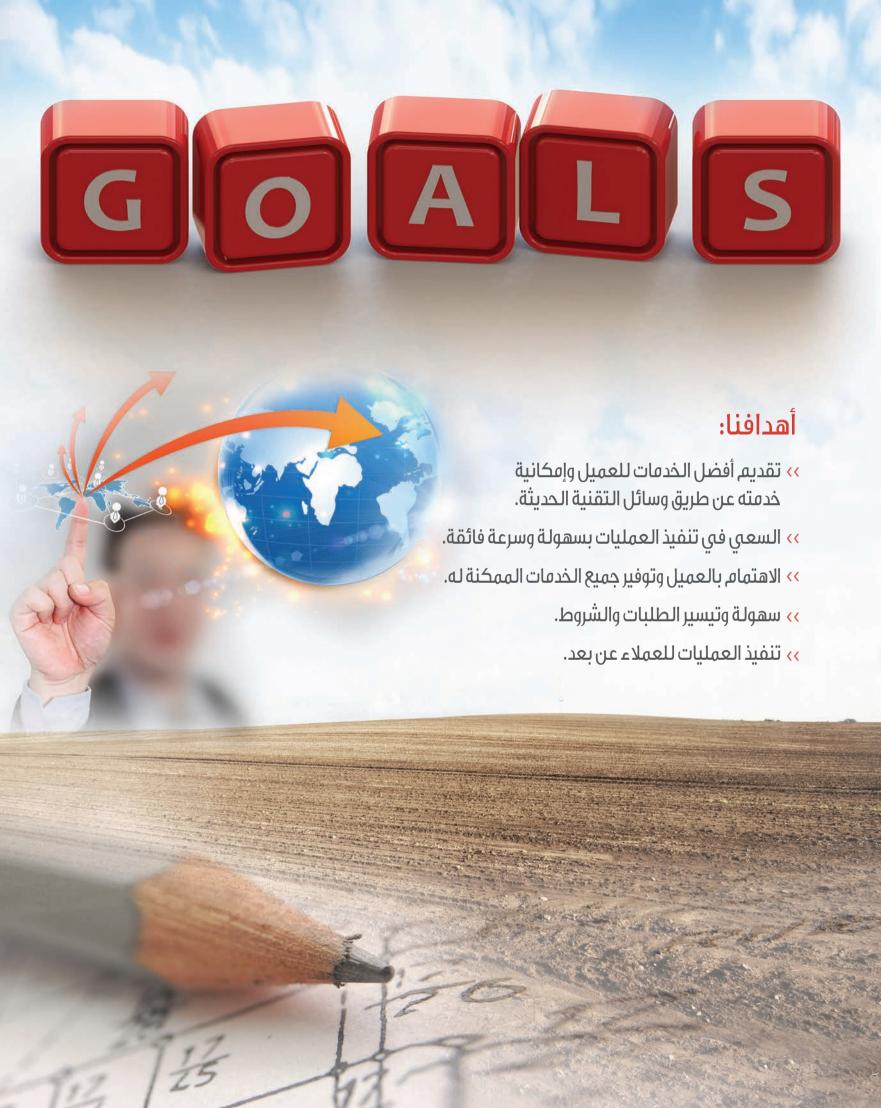
تقدم الشركة أفضل الخدمات والمنتجات للحصول على السلع الإلكترونية والحاسبات والأثاث بصورة سهلة وسريعة، مع المراعاة الشديدة في إختيار العميل ومعرفة سيرته الإئتمانية.

01010101010101010100

النظرة المستقبلية:

نطمح إلى التوسع وزيادة عدد الفروع ونقاط البيع بخطوات ثابتة تتناسب مع اختيار العملاء ومراعاة جميع الجوانب التسويقية وتقديم أفضل المنتجات والخدمات التى يحتاجها العميل.









الرسالة

تقديم حلول تمويلية إسلامية شخصية فريدة بخدمة متميزة تحقق إحتياجات عملاءنا مع الإهتمام بموظفينا

Values میانا





الجودة

تتركة حلولنا للتقسيط والتمويل



المصداقية



المسئولية الإجتماعية





في إطار سعيها لتيسير معاملات العملاء إلكترونياً

«حلولنا للتقسيط» توقّع عقداً مع نننركة الأداء المتوازن





أحمد بن جار الله الحارثي عقد تطوير المرحلة الثالثة من الموقع الإلكتروني الخاص بحلولنا مع شركة الأداء المتوازن حيث أبدى إعجابه الشديد بالدقة وسرعة الإنجاز في العمل والتطور المستمر للموقع الإلكتروني الذي ساعد العملاء على الاستفسار السريع عن جميع احتياجاتهم ابتداء من حساب الأقساط للسلع المطلوبة إلى أن تتم المعاملات عبر إرسال بريد إلكتروني أو إرسال رسالة عبر الجوال.

وقّع رئيس مجلس إدارة شركة حلولنا للتقسيط م. وتضمن العقد فقرات تطويرية فائقة في الدقة والخدمة وتُعتبر متميزة في مجال التقسيط ، ولا توجد شركة تقسيط تتوفر فيها هذه المزايا، وتُعتبر حلولنا للتقسيط سباقة دائماً في التعامل مع التقنية بشكل سريع ومتميز من بين الشركات ، وخصوصاً في مجال الإنترنت. وجاء ذلك لسعيها الحثيث والمستمر لتلبية متطلبات عملائها وتيسمير جميع الخدمات وخاصة الإلكترونية لهم، وإيماناً منها بأن خدمة العميل وتسهيل الإجراءات عليه هو من ضمن أهدافها الأساسية والتي لا تدخر جهداً لتنفيذه.

أمتداداً لإنجازاتها

« حلولنا» «dow»

تتعاقد مع

الدنى بمحافظة حدة هذا الحام ، التعليم والإنتاج ضَمَنَ العديد مِنَ الْجِهَاتُ الْمُشَارِكَةُ في برامج التوعية الكثفة ، من اجل إيصال رسالة الدفاع للدنى لمختلف شرائح المجتمع وصرح الأستاذ/ بوية

اندوسي كراعي نشبي في فعاليات الاستغال بالبوم العالى للنقاع الدنى تأثى امتثالا لتوجيهات سمو ولى العهد الأمين صلمت السمو الملكي الأمنير تايف بن عبد العزيز

واسع الانتشار على مدى خسبة و عشروز سنة تحرص على الساهمة أبي بث الوعى والإرشاد بما يتوافق مع شعار الإحتفال لهذا العام الدقاع اللدني والسلامة في المنزل كما

تأتى الرعابة في إطار قناعة الشركة بأهمية العناية بالإنسان والمزل على هد سواء دعماً لجهود الدقاء





الشركة إلى الاستقادة من المطومات المقدمة عن العملاء في النقرير الانتمائي ونلك ليكون استكمالاً لجميع الجوائب التي تحقق نجاح وتقدم للشركة .



أمتداداً لإنجازات شركة حلولنا للتقسيط.. تم التعاقد مع الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية (سمه). جاءت هذه الخطوة امتداداً للتقدم والتطور الذي تسعى له الشركة حيث تملك خمسة ألاف عميل وهذا العدد في تزايد مستمر، تم توقيع عقد الاتفاق مع (سمه) بحضور رئيس مجلس الإدارة المهندس أحمد الحارثي والمدير التنفيذي للشركة الائتمانية (سمه) الأستاذ عادل التويجيري، وتسعى الشركة إلى الإستفادة من المعلومات المقدمة عن العملاء في التقرير الائتماني وذلك ليكون استكمالاً لجميع الجوانب التي تحقق نجاح وتقدم الشركة.







في سبيل سعيها لتثبيت دعائم الشركة القانونية

«حلولنا للتقسيط» توقع اتفاقية مع «بيت الخيرة» للاستننارات



«حلولنا للتقسيط» توقع اتفاقية مع «بيت الخبرة» للاستشارات



وقع المهندس أحمد الحارثي، رئيس مجلس إدارة شركة حلولنا للتقسيط، عقد استشارات قانونية مع رئيس ببت الخبرة للاستشارات القانونية بجامعة لم القرى الدكتور فيصل معلم، ويجيء هذا العقد امتداداً لإنجازات الشركة، ويمثل خطوة إيجابية نحو تثبيت دعائم الشركة القانونية؛ حيث يعتبر بببت الخبرة قوة قانونية ومتخصصة، ويضم كو لار على مستوى عال من الخبرة و الإمكانيات العلمية الرفيعة. وتمثلك «حلولنا للتقسيط» خطة استراتيجية للسنوات القادمة، متثل في زيادة عدد القروع وزيادة المنتجات وإضافة تتمثل في زيادة عدد القروع وزيادة المنتجات وإضافي خدمات جديدة تتواكب مع متطابات العصر، وتثبي طموحات العميل بشكل متميز، وخصوصا في المجال التقني يسهل دائماً التواصل مع العملاء، ويجعل الوصول إلى الشركة ميسراً وفي وقت وجيز.

وقّع المهندس أحمد الحارثي، رئيس مجلس إدارة شركة حلولنا للتقسيط، عقد استشارات قانونية مع رئيس بيت الخبرة للاستشارات القانونية بجامعة أم القرى الدكتور فيصل معلم. ويجيء هذا العقد امتداداً لإنجازات الشركة، ويمثل خطوة إيجابية نحو تثبيت دعائم الشركة القانونية؛ حيث يعتبر بيت الخبرة قوة قانونية ومتخصصة، ويضم

والإمكانيات العلمية الرفيعة. وتمتلك «حلولنا للتقسيط» خطة استراتيجية للسنوات القادمة، تتمثل في زيادة عدد الفروع وزيادة المنتجات وإضافة خدمات جديدة تتواكب مع متطلبات العصر، وتلبي طموحات العميل بشكل متميز، وخصوصاً في المجال التقني الذي يسهل دائماً التواصيل مع العملاء، ويجعل الوصول إلى الشركة ميسراً وفي وقت وجيز.



امتداداً لإنجازاتها ..

«حلولنا» توقع عقد مع نننركة الزقزوق للأجهزة الكهربائية

الزقزوق لاأجـمـزة المنزلية Zagzoog for Home Appliances



امتداداً لإنجازات شركة حلولنا ونجاحاتها المتواصلة تعاقدت الشركة مؤخراً مع شركة الزقروق للأجهزة الكهربائية بناء على طلب الشركة التعاون معنا في البيع عن طريق شركتنا بالتقسيط وبأقل هامش ربح.

وتأتي هذه الخطوة للتطوير والتسهيل بالبيع في كافة المجالات لخدمة المجتمع وهذا ما تسعى الشركة الى تحقيقه.

وقد تم الاتفاق وتوقيع العقد مع شركة

الزقــزوق للأجهــزة الكهربائيــة ومثلها في التوقيع على العقد الأســتاذ/ ياسر زقزوق وبحضور رئيــس مجلس الإدارة المهندس/ أحمد الحارثي والمدير التنفيذي للشركة. وقد عبر المهندس الحارثي عن سعادته بهذا الاتفاق، واســتعداده لأي خطوة من شأنها التطوير والتســهيل لخدمة أفــراد المجتمع، وأكد أن خدمة المجتمع هي من أهم أهداف شركة حلولنا للتقسيط.

جميع الأجهزة الإلكترونية نقسطها لك

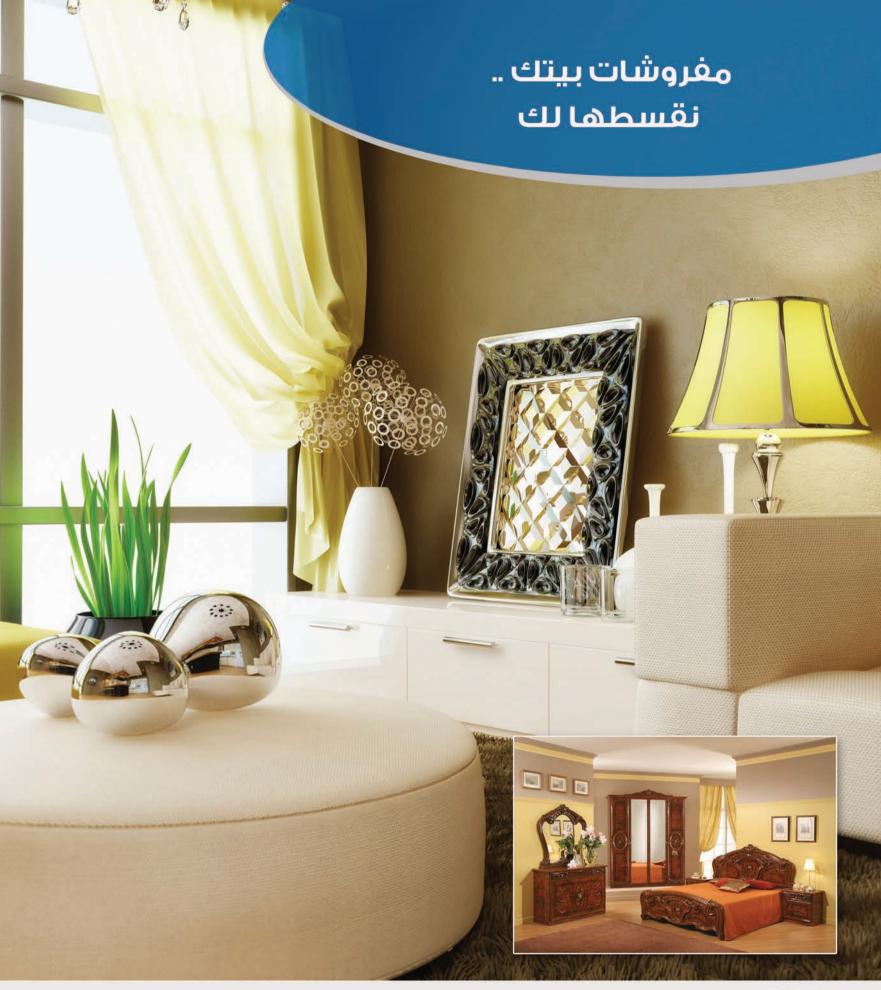


آي فون

جالکسي تاب ۳



92 0000 378 www.hololona.com تتركة حلولنا للتقسيط والتمويل



92 0000 378 www.hololona.com



سيارتك .. نقسطها لك

يمكنك إختيار أي سيارة مستعملة ونحن نقسطها عليك بشروط ميسرة وبدون دفعة أولى



92 0000 378 www.hololona.com تتركة حلولنا للتقسيط والتمويل

جدة - مكة - المدينة - الرياض - الدمام - الخبر - خميس مشيط - تبوك



92 0000 378 www.hololona.com تتركة حلولنا للتقسيط والتمويل



جدة - مكة - المدينة - الرياض - الدمام - الخبر - خميس مشيط - تبوك



تسميلاً للعملاء في الوصول إلى الشركة بكافة الوسائل الحديثة

«حلولنا للتقسيط» توقّع عقداً مع قناة المجد الفضائيه





امتداداً لإنجازات الشركة (حلولنا للتقسيط) والتي تسعى من خلال وسائل التقسيط المتعددة إلى تقديم أفضل الخدمات من خلال السعي إلى تنفيذ العمليات بسهولة وسرعة فائقة والتي تجعل الاهتمام الأول هـو راحة العميل وذلك بتوفير جميع الخدمات المكنة مع تسهيل المتطلبات والشروط لتنفيذ العمليات عن بعد..

وتم توقيع عقد اتفاقية حملة إعلانية لشركة حلولنا للتقسيط مع قناة المجد الفضائية، ودائماً تتواصل الشركة مع العملاء بكافة الوسائل الحديثة والإلكترونية للوصول الى أقصى نقاط التطور في خدمة العملاء مع الحرص على سرعة الإنجاز.

وقد تم توقيع الاتفاق مع ممثل القناة سعادة الأستاذ عبد الله حيزام ضيف الله - المدير التنفيذي لـ AND دال نون للإعلان الوكيل الحصري لقناة المجد الفضائية وبحضور رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لحلوانا المهندس / أحمد جار الله الحارثي.

الجدير بالذكر أن الشركة (حلولنا للتقسيط) تشكل المرحلة المتطورة في تقديم الخدمات والمبيعات بأيسر وأسهل الطرق والتي تصنف وتعد كأكبر مشروع متكامل بمواصفات تغطى معظم مناطق الملكة.



في مسلسل خطواتها لتسهيل وتقسيط البيع للعملاء

«حلولنا» توقع عقد مع قصر الحاسيات للأجهزة الإلكترونية



امتداداً للتعاقدات ولإنجازات شركة حلولنا ونجاحاتها المتواصلة في سبيل تلبية رغبات العملاء تعاقدت الشركة مؤخراً مع قصر الحاسبات للأجهزة الإلكترونيه ليكون البيع عن طريقنا بالتقسيط وبأقل هامش ربح.

وتأتي هذه الخطوة تكميلية لسلسلة من أعمال التطوير والتسهيل بالبيع في كافة المجالات لخدمة المجتمع وهو أهم اهداف الشركة.

وقد تم الاتفاق وتوقيع العقد مع قصر الحاسبات للأجهزة الإلكترونية ومثلها في التوقيع على العقد المهندس/ عبد الله حمادة المدير التنفيذي لقصر الحاسبات، ويحضور رئيس مجلس الإدارة المهندس/ أحمد الحارثي والمدير التنفيذي للشركة.

وقصر الحاسبات مورد متميز بتنوع معروضاته وانتشاره في السوق مع تميزه في الأسعار.





لتوسيع دائرة الخدمات لكافة العملاء والتسهيل عليهم في المجال التكنولوجي

«حلولنا للتقسيط» توقّع عقداً مع مقلة للكمبيوتر



تم توقيع عقد اتفاق لشركة حلولنا للتقسيط مع شركة مقلة لتجارة الحاسب الآلي في الشهر الحالي وذلك لبداية تعاون فيما بين الشركتين لتسهيل تقسيط الحاسبات والاجهزة الالكترونية عن طريق شركة حلولنا للتقسيط، وذلك لكي يسهل على العملاء الوصول الى احتياجاتهم

من الحاسبات بأفضل وأسهل طرق التقسيط المريح وبأقل هامش ربح. وأعرب المدير العلم الشركة حلولنا المهندس احمد الحارثي أن ذلك يأتي لسعينا الدائم والمتواصل إلى تقديم أفضل الخدمات التي ترضي العميل وتقديم كل التسهيلات المكنة له.

استكمالا ولتوسيع نتتباطاتها



كذلك واستكمالاً لما بدأته من تعاقدات وإنجازات لشركة «حلولنا» ونجاحاتها المتواصلة في سبيل تلبية رغبات العملاء ولتوسعة قاعدة تواجدها وشركائها ولتسهيل وتوفير خدماتها في كل مكان تعاقدت الشركة مؤخراً مع موسسة نبيل حيدر الحرثاني للحاسب الالي «كمبيوتك» ليكون البيع للجمهور عن طريق «حلولنا» بالتقسيط وبأقل هامش ربح.

وقد تم الاتفاق وتوقيع العقد مع موسسة نبيل حيدر الحرثاني للحاسب الالي ومثلها في التوقيع على العقد الدكتور/ نبيل حيدر الحرثاني، وبحضور رئيس مجلس الإدارة المهندس/ أحمد الحارثي والمدير التنفيذي للشركة.



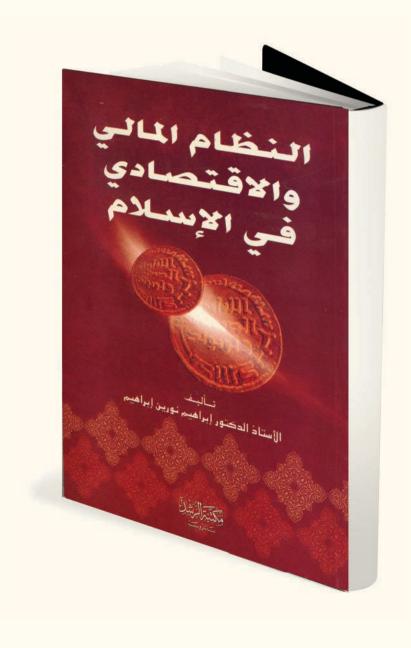
نبيل حيدر الحرثاني



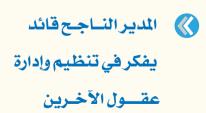


لازمة وملحة والحاجة إليها متزايدة

تحديث ونقل الخبرات في منظماتنا



كتابنا يتناول موضوعاً في غاية الأهمية ، من خلال دراسة تتحدث عن مهارات تحديث ونقل الخبرات ، فالكتاب من تأليف الدكتور محمد عبدالغني هلال ، والذي يؤكد أنه أمام التطور الهائل والسريع ، لم يعد هنالك فرصة أمام منظمات الأعمال لرفض التحدي مع النماذج العقلية التقليدية ، وأصبح عليها أن تسعى ، لأن يكون هناك أسلوب ونظام يستطيع أن يتدخل بشكل تدريجي ومستمر ومتواصل ، في هذه النماذج التي تتقادم ، حيث يضمن لها الصيانة والتجديد والإحلال والابتكار ، ولم يعد من المقبول أن تترك معوقات أو أساليب قديمة تمنع نمو وتطور النماذج العقلية المستحدثة في أداء العاملين في مواقعهم المختلفة .





فهـذا الكتاب دعوة لأن نُعيد تصميم بناء المنظمات التي نعمل فيها حتى يتحرر العقل من قيوده، وحتى نُحرر أنفسـنا من السـجن الذي وضعنا فيه أغلى ما نملك وهو الفكر، كما يدعو الكتاب لأن يكون التعلم وتحديث ونقل الخبرة من أهم أدوات تفكير النظم الحديثة، فليس من المقبول أن ننظر إلى العاملين من خلال بطاقات الوصف والواجبات والمسؤوليات والمهام فقط , ولكـن يجب أن ننظر إليهم من خلال نظام يتعامل مع عقولهم ويساعدهم على تكوين النماذج العقلية المتطورة .

تغيرات مناخ العمل

يقول الكاتب: إن مناخ العمل في تغير مستمر، ومع الاعتراف بذلك لا نُدرك أن التغيرات المتتالية أو الجذرية في العمل تحتاج بالضرورة إلى التغيير التالي نتيجة لظهور أعمال جديدة لها متطلبات عقلية و مهارية جديدة، ولكن هل من السهل علينا أن نعيد تكوين عقولنا كما نقوم بإعادة تصميم الأجهزة والمعدات ؟ فأداؤنا في العمل وفي الحياة لا يأتي من فراغ، ولكنه نتيجة تفاعلات شخصية مع البيئة تؤدي إلى أن يحمل كل فرد نموذجاً عقلياً خاصاً به , يحدد له كيف يكون الأداء .

فقد أصبحت تلك النماذج متداخلة بشكل مُعقد مع الحياة والتاريخ الشخصي، ولذلك فإن تغييرها هو التحدي الحقيقي لنا ولمستقبلنا.

ضرورة إعادة النظر

يؤكد المؤلف ضرورة إعادة النظر، للحاجة المتزايدة في نظم تحديث ونقل الخبرات في منظماتنا، فالتغيير يؤدي لظهور أعمال جديدة لها متطلبات مهارية جديدة، ولكن تبقى مشكلة إعادة تصميم نماذجنا العقلية مخيفة، حيث إننا سنصارع معتقدات وافتراضات راسخة سيؤلمنا خلعها، كما أن البداية هي

الانفتاح على الحوار والعمل الجماعي والاتصال الجيد في المواقف الإدارية المختلفة، ومن السهل جذب اهتمام الناس للأفكار والنظم الجديدة إلا أن الممارسة تظل هي الأصعب، وبصفة خاصة عندما يكون نظام التعلم وتحديث الخبرات ليس له محطة نهائية .

علماً أن لإعادة تصميم العقول أهمية قصوى, فهناك تهديدات كثيرة لمستقبلنا سوف تواجهنا في حالة إصرارنا على الأساليب القديمة، مثل تدهور البيئة، وطغيان القيم الاقتصادية، والتفكك الاجتماعي والصراعات السياسية والتجارية، فمن المهم أن يكون إدراكنا للأمور صحيحاً وليس مزيفاً فالتغييرات المطلوبة لن تكون داخل منظماتنا فقط ولكن داخل أنفسنا أيضاً، لهذا فغالباً ما يحب الناس أن يروا التغيير حولهم، وليس في عقولهم وبداخلهم، لذلك لم يعد كافياً أن نُعيد تصميم نماذج وهياكل المنظمات, ولكن يجب أن نُعيد تصميم وهيكلة عقولنا.

ترشيد السلوك

لترشيد السلوك بالتوافق مع النظام السائد في المنظمة , يقلول الكاتب: لا تتعجل الأمور، ولكن اسلع للحصول على نتيجة قراراتك بسلوعة، ولا تضف إليها قرارات أخرى ربما تزيد الأمور تعقيداً، فالاضطراب والخوف عدوان رئيسيان للإدارة , فلا تجعل صرخات وطلبات العملاء أو الزملاء تدفعك إلى العجلة والسلوعة وتكرار الأوامر، حتى لا تتحول إلى آلة مثل طابعة الحاسب الآلي، عندما تعطيها الأوامر بالطباعة أكثر من مرة لأنها لم تستجب في المرة الأولى , فسوف تقوم الطابعة بطباعة المطلوب عدة مرات تساوي عدد الأوامر التي كررتها دون أن تكون هناك حاجة لذلك، وعليك أيضاً أن تتأكد مشكلاتهم تحل وظروفهم تتطور نتيجة لارتباط ذلك بنظام مشكلاتهم تحل وظروفهم تتطور نتيجة لارتباط ذلك بنظام تفكيرهم، وهذا هو دور النظام التعليمي المستمر في المنظمة



الاستمرار في استخدام حلول الأمسس تولد مشكلات اليوم



أهمية ترشيد
السلوك
بالتوافق مع
النظام السائد



ونقل الخبرة بشكل متطور ويتطلب ذلك إطار عمل يجمع بين النظام والعاملين، بحيث يُساعدهم باستمرار على اكتشاف أسباب السلوك الخاطئ ويجب أن تُشكل اتجاهاتهم على أن الحماس وحده قد يكون كافياً للعب ضربة البداية، ولكنه ليس كافياً لاستمرار الأداء الصحيح ولصناعة المستقبل.

الوصايا العشر

ولنجاح عملية التغيير, وتنفيذها بدقة وبراعة، قدم المؤلف معينات في صورة (10وصايا) وهي :

- استمرارك في استخدام حلول الأمس يولد مشكلات اليوم .
- بقدر ما تنشط الثقافة التنظيمية الحديثة بقدر ما تنشط الثقافة المضادة السابقة.
- الحلول التي تُعالج المظاهر والأعراض تكون غالباً مدهشة ولكنها تؤجل المشكلة .
- لا تسجن نفسك مع الحلول المألوفة والمعتادة.
- لا تتحول إلى مدمن للحلول والأفكار المعتادة .
- تحقيق النتائج بسرعة يكون غالباً ضد إعطاء الفرصة للتعلم واكتساب الخبرة.
- النظام هو المســؤول عن المشكلات وليس الزمان أو المكان.
- ابحث عن قدوى الدفع التي تستطيع إحداث التغيير .
 - الجودة العالية لا تعنى التكلفة المرتفعة .
- الاتفاق على نقطة تلاقي الجهود للدفع للأمام.
 الفرق بين الهدف والرؤية

ويواصل الكاتب قائلاً: تختلف الرؤية عن الهدف والغرض كثيراً, فالغرض يُشبه الاتجاه العام الذي يجب السير فيه فهو شيء مجرد، أما الرؤية فهي صورة المستقبل المرجو، وهي شيء ملموس, ويذلك يكون الغرض، وهو تطوير قدرة الفرد لتحقيق رؤياه المستقبلية، ولا يمكن تحديد هدف دون أن تكون هناك رؤية, فالرؤية بلا غرض ستتحول إلى مجرد فكرة، والغرض بلا رؤية لا يؤدي إلى تطور، والرؤية تلا يؤدي إلى تطور، والرؤية الإدارية في منظمات الأعمال عملية جوهرية وليست نسبية.

فالمنافسة عنصر إيجابي تدفع الإنسان إلى البحث دائماً من أجل الحصول على الأفضل، وهي أيضاً عنصر مهم يدفعنا للبحث عن رؤى جديدة، بعد نجاحنا في تحقيق الأهداف، والتمكن الشخصي يقوم بإدارة عمليات التعادل والتوازن

بين الرغبات المادية والروحية , ولذلك فإن الاعتماد على جانب واحد قد يبدو منطقياً في بعض الأحيان أمام بعض الأشخاص، إلا أنه عندما يكون لهؤلاء الأفراد درجة عالية من التمكن، فإن هذا يعني عدم الاعتماد على ما يبدو منطقياً فقط ولكن الاعتماد على ما يعتقد أنه يحقق التوازن والتعادل المطلوب .

وصايا لصياغة تفكير القائد

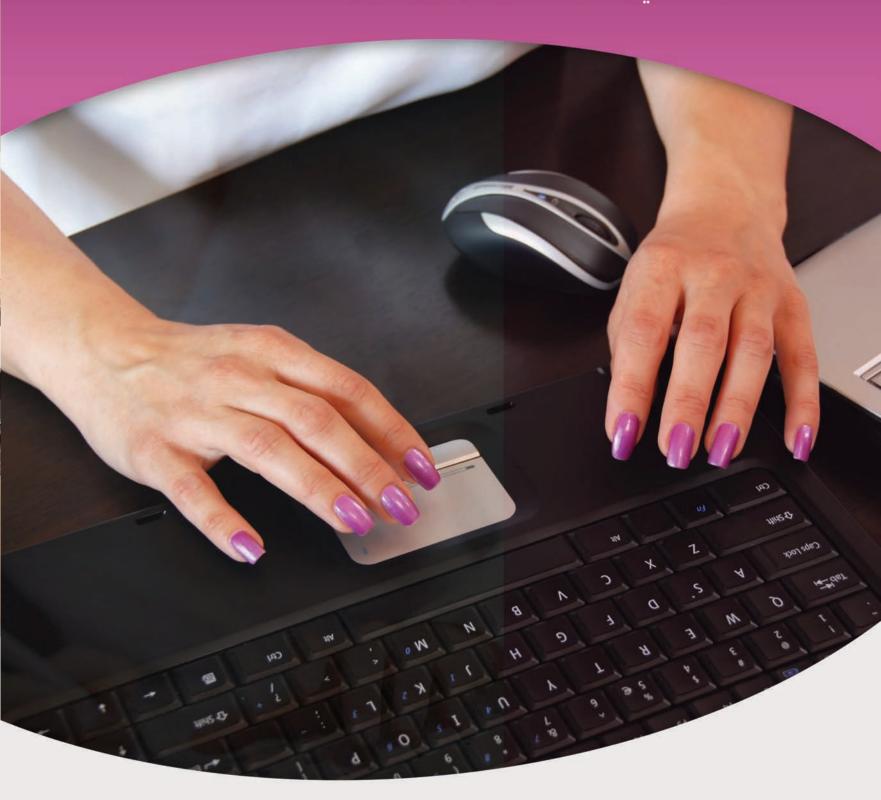
يُخاطب الكاتب كل قائد يرغب في صياغة نموذج تفكيره العقلاني, ويقدم له الوصايا التالية:

- على القائد أن يُدرك أن كفاءته مرتبطة بالتحسن المستمر للنموذج العقلى الذي يستخدمه في الإدارة .
- يحاول ألا يفرض نموذج التفكير العقلاني الذي يفضله على الآخرين، فالنموذج الذي يستخدمه ربما يقوده إلى الأفضل ولكن لن يكون هكذا للآخرين.
- يُدرك أن كفاءة النظام العقلي الذي يستخدمه يرتبط بقدرته على التوافق مع المتغيرات التي تحدث في البيئة والظروف المحيطة .
- يختبر النظام العقلي الذي يستخدمه، وأن يراعي ما يجب إضافته إليه أو حذفه منه .
- يتذكر دائماً أن النماذج العقلية المتعددة سوف تؤدي بالتأكيد إلى وجهات نظر متعددة .
- يعلم بأن القرارات الذاتية للفرد داخل الجماعة هي نتيجة تفاعلات عميقة فعالة داخل العقل ليكون التنفيذ أكثر فعالية .
- يتذكر دائماً أنه يبحث عن جماعة تحقق لها الانسجام والتطابق التام .
- فعندما ينجــح في إيجاد نظام عقلانــي للتفكير في المنظمة يتبناه الجميع سوف يحدث الانسجام .
- عليه أن يعلم أن كفاءته الحقيقية تُقاس بقدرته على الإسهام في صناعة النماذج العقلانية للآخرين .
 الدور الجديد للقائد

لو أن قائداً استطاع في بداية عمله تحفيز العاملين ودفعهم إلى الالتزام بالرؤية المستركة، والعمل كفريق فتدفقت الطاقات وتجلى الحماس فنجحت المؤسسة أو الشركة ، ولكن بعد أن تبوأت الشركة مكاناً متميزاً في الإنتاج، ظهرت مشكلة تتعلق بأسلوب الإدارة التقليدي، وتحولت السلوكيات الناجحة في الماضي إلى أسلوب معوق في الحاضر , هنا يجب إظهار الدور المجدد للقائد ليلعب دور المجمم والمعلم والمسؤول عن البناء، وبدون هذا الدور سوف تفقد المؤسسة القدرة على ارتفاع منحنى النمو أو احتفاظه بالنجاحات التي وصل إليها .

لكاأنت .. انشأناه

القسم النسائي بالشركة لتلبية جميع احتياجاتك



92 0000 378 www.hololona.com





توقع النجاح في سوق التمويل والتقسيط متى كانت الخدمات والتسويق لها جيد

أحمد الحارثي : تلبية تطلعات ورغبات العميل

والمحافظة على الجودة .. سر نجاح "حلولنا للتقسيط"



البداية.. والتواجد بقوة

• بداية كيف نشأت فكرة وإنشاء شركة حلولنا للتقسيط ولماذا اختيارهذا المجال؟

نشات الفكرة من رغبتنا في إيجاد كيان اقتصادي يخدم ويلبي طلبات ورغبات العملاء، ولأجل تسهيل وتيسير الحصول على السلع أو التمويل للجمهور، وكان لابد أن يتم تأسيسها بطريقة ادارية منضبطة لتخدم الهدف الذي أسست من أجله، وعند اختيارنا لهذا المجال اتخذنا قرارنا بأن ان يكون هناك أسسس ومبادىء تمكن شركة حلولنا لتتبؤ مكانة ريادية وسمعة طيبة في مجال التمويل والتقسيط.

• هـل واجهتم صعوبات في بداية نشاطكم ؟ وماهي أبرز العقبات التي واجهتكم ؟

لـم نواجه وللـه الحمـد أي صعوبات تذكـر وكانت الخطوات ثابته ومرتبة، مما جعل الشـركة بفضل الله تعالى وخلال سـنوات قليلـة.. مرجعية ذات تميز في مياديـن التقسيط والتمويل، وجعل لها تواجد قوي وجيد في السوق.

روح المنافسة .. ميزتنا

• هل تخشون من المنافسة ؟ وماذا يميز شركة حلولنا للتقسيط والتمويل عن غيرها من الشركات المنافسه ؟ وهل يوجد تطوير وخدمات للشركة اليوم لم تكن موجودة عند بدايتها؟

نَحــذر من المنافســه.. لكننا لا نخاف منها، ونتميز بعدة أمور منها نظام البيــع عن بعد، والنظام التقنى والالكترونى والذى لا يوجد في أى شركة من الشركات التي تختص بالتقسيط والتمويل. والذي يمكن العميل عبر الكمبيوتر ودون الحاجة للقدوم للشركة مرة أخرى أن يعـرف تفاصيل عملية شــرائه كاملــة وأن يتابع ســجله عبر الانترنت. وأخيراً أقسام للسيدات.. التي أنشــئناها ايماناً منا بأهمية المرأة ودورها واعتزازنا بخدمة القطاع النسـائي وتلبيــة احتياجاته، كذلك من المهــزات التى تتميز بها الشــركة عن غيرها من من المهــزات التى تتميز بها الشــركة عن غيرها من



الشركات المنافسة اعطاء العميل عدة خيارات للشراء مثل التحكم في هامش الربح والمدة والقسط والدفعة المقدمة.



تقديم أفضل

المنتحات

والخسدمسات

وتطويرها

المستهر

وتلبية رغبات

العملاء كانت

وما تـزال أهم

أهدافنا وأكثر

ما نركز عليه

رؤية واضحة.. لمستقبل أفضل

ماهى رؤيتكم وماذا كانت أهدافكم من إنشاء هذا الصرح وهذه الشركة ؟

كان وما يزال طموحنا إلى التوسيع وزيادة عدد الفروع ونقاط البيع باستمرار داخل المملكة وفي دول الخليج والعالم العربي وبخطوات ثابتة تتناسب مع اختيار العملاء ومراعاة جميع الجوانب التسويقية وتقديم أفضل المنتجات والخدمات التي يحتاجها العميل. وكانت وما تزال اهدافنا في تطوير وتحسين هذه الخدمات بشكل مستمر والتسهيل على العميل لتلبية احتياجاته بكل الطرق والوسائل التكنولوجية الحديثة، والإهتمام به وتوفير جميع الخدمات المكنة له، كذلك السعي في تنفيذ العمليات بسهولة وسرعة فائقة، وتسهيل الطلبات والشروط قدر الإمكان.

سوق .. واعد

• هل ترون أن السوق السعودى سوق جيد للإستثمار وخاصة في مجال التمويل والتقسيط؟

نعم إن السوق السعودي سوق خصب جدا، وبيئة







العلاقة الوطيدة مع العميل وتلبية تطلعاته ورغباته ومعاييرالجودة عصوام المعادة

استثمارية صحية، والطلبات فيها أكثر من العروض، ونسب النجاح فيها كبيرة في حالة ما اذا كانت هناك طريقة تسويق وخدمات جيدة.

• ماهي رسالتكم للعملاء ؟

رسالتنا الأساسية للعميل وببساطة، إن شركتنا أنشأناها لخدمتك ولتلبية احتياجاتك، ونسعى دائما لتطوير خدماتنا من أجلكم، نتفهم احتياجاتكم مهما كان نوعها، ولدينا فريقاً متخصصاً في ابتكار الطرق والحلول النوعية والفريدة وهم حريصون دوماً على التفوق في تلبية متطلباتكم.

بحكم خبرتكم في مجال التقسيط والتمويل هل لديكم أى إقتراحات ترون أنها ستسهل العمل في هذه البيئه ؟

كل ماكانت الأنظمة القانونية قوية ومحكمة وتضمن حق شركات

التقسيط فأن هذه الشركات ستقوم بتسهيل الشروط الخاصة بالعملاء واستقبال القطاعين الخاص والحكومى وحتى غير السعوديين، وبالتالى إقتراحي بأن يكون هناك شدة صارمة وسرعة من الجهات القضائية والأمنية لإصدار وتنفيذ الأحكام، حتى يضمن كل طرف الحقوق الخاصة به.

الرجل المناسب في المكان المناسب

إن أى كيان إقتصادى ومنشأة تعتمد على فريق العمل والكوادر
 المهنية حدثنا عن كوادر الشركة وعلى أى أسس تم إختيارها ؟
 وهل هناك فرص عمل متوفرة في الشركة ؟

الكوادر تم اختيارهم بعناية فائقة ولله الحمد، وتم الاهتمام بهذا الجانب، ونحن حريصون على الراحة النفسية والراحة المادية لكل موظف. وحرصنا بأن يوضع الرجل المناسب في المكان المناسب، ونحن بحاجة إلى زيادة عدد الكوادر لوجود توسع ملحوظ وفروع جديده كل ستة أشهر.





• بماذا تنصح الشباب السعودي في مقتبل حياته المهنية ؟

أنصح كل شاب أن يركز أشد التركيز على ما يميل إليه ويحبه، والذى يرغبه ويرى أنه سيحقق فيه نجاح ويرى فيه نفسه ويطور منها.

• حدثنا عن المهندس أحمد الحارثي الإنسان بعيداً عن الأعمال والاستثمار ؟

أحمد الحارثي.. إنسان بسيط، اجتماعي بدرجة أولى ، أحب الإلقاء، والرياضة، والطيران، والأعمال الخيرية ومساعدة الآخرين، اسامح وأعفو وأحب الخبر لكل الناس.

• حكمة تؤمن بها ؟

لاتحسب المجد تمراً أنت آكله.. لن تبلغ المجد حتى تلعق الصبرا.

• شخص تدين له بالفضل ؟

فضيلة الشيخ الدكتور سعيد بن سفر القحطاني، فهو الشيخ والوالد والمربى والناصح والصديق والقدوة.

• كلمة أخيرة توجهها لمن ؟ وماهى ؟

أوجه كلمتي لكل صغير وكبير، وكل شاب وشابه، ولكل مثقف وتاجر، وأقول لهم: كونوا مع الله يكن الله معكم.

أحمد الحارثي في سطور:

- أحمد بن جار الله الحارثي
- من مواليد منطقة ميسان وهي بجوار منطقة بنى سعد، وهى القرية التى تربى فيها النبى صلى الله عليه وسلم.
- نشأ فى قرية العلي بنى الحارثى ودرس الإبتدائية فيها، وكانت من أجمل أيام طفولته، وانتقل منها الى مكة المكرمة شرفها الله مع والده وأسرته ودرس فيها المرحلتين المتوسطة والثانوية والمرحلة الجامعية.
- مارس عدة أنشطه دعوية وخيرية من أبرزها تأسيس إدارة حلقات الفالحين.
 - بدأ الخطابة من أيام الثانوية، وحتى هذه اللحظة.
 - حصل على الماجستير في الهندسة.
 - تعلم الطيران في «أجنحة رابغ للطيران».
- مارس التجارة من عام 1420 هـ، وأنشأ عدة مشاريع تجارية،
 من أبرزها شركة حلولنا للتقسيط المحدودة.
- حصل على عدة دورات من أبرزها.. الإدارة التنفيذية والتسويق
 الإحترافي. والقائد الإستراتيجي والتخطيط التشغيلي.
- سافر إلى عدة دول وأعجب بالصين من الناحية التجارية.
 - حالياً يحضر الدكتوراة في إدارة الأعمال.



أنماط وصور تتجاوز أخراقيات العمل

الإدارة.. قيـــم وأخـــلاق



عبارة تترد كثيراً Business is Busines العمل هو العمل، وكأن العمل مجال منفصل عن الأخلاق والمشاعر والأحاسيس، بينما الإنسان لا يمكن أن يعمل بمعزل عن الأخلاق فهي جزء من ممارساته اليومية، حتى إن الجامعات الأجنبية اليوم تهتم بتدريس مادة تتعلق بأخلاقيات العمل لدارسي الإدارة بل وفي التخصصات الأخرى مثل الهندسة والطب. فالأخلاق مطلوبة في الإدارة لا تفترض أن العاملين ليسوا بشراً وليس لديهم مشاعر. بل تتعامل مع طبائعهم واحتياجاتهم فكيف تستطيع تحفيز العاملين إن لم تتعامل مع احتياجاتهم ومشاعرهم؟ هل تتصور أن عدم احترام العاملين هو شيء مقبول لأنه يأتي في إطار العمل؟ هل تتصور أن من الصواب أن تطلب من أحد العاملين ألا يذهب لحضور جنازة أقرب أقاربه، أو أن من الصواب أن تطلب من أحد العاملين ألا يذهب لحضور جنازة أقرب أقاربه، أو أن من العمل يهدف للربح نعم هذا صحيح لكن في إطار أخلاقي.

الوعود

أنت مدير فــي العمل وجاءك المرؤوس يشـــكو إليك قلة دخله، فوعدتَه بحوافز ومكافات إن أثبت كفاعته في العمل، بينما أنت لا تَنوي أن تُكافئه أو تعلم أنه لا يمكن مكافاته.

من الناحية الأخلاقية؛ أنت شخص كاذب ومخادع.

من الناحية الإدارية، سيفقد هذا الشخص ثقته فيك وفي إدارة المؤسسة، بل وسيقوم بنقل هذا الانطباع للآخرين. مما سيؤدي إلى انخفاض أداء العاملين وعدم رغبتهم في بذل أي مجهود إضافى.

تقارب العمار

أنت مدير وطلب منك تقديم تقرير لرئيسك عن سير العمل فطلبت من مرؤوسيك إعداد التقرير. وعندما قُدِّم إليك التقرير وجدت أنه يظهر بعض المشاكل التي لا تريد عرضها على رؤسائك فطلبت من مرؤوسيك إحداث تغييرات بسيطة في الأرقام وتغيير بعض الحقائق أو عرضها بشكل مبهم.

من الناحية الأخلاقية؛ أنت شخص كاذب وغشاش ومزور. من الناحية الإدارية؛ أصبحت قدوة سيئة لمرؤوسيك، وثق أنهم سوف يفعلون الشيء نفسه معك. القدوة السيئة تمتد كذلك لزملائك من المديرين الذين قد يجدون أن أسلوبك جعلك تظهر أمام الرؤساء كبطل عظيم وبالتالي يبدأون في تقليدك. مما يفقد التقارير المصداقية وتصبح كلها غشا وحقائق مزورة، وهذا يؤدي إلى فشل العمل والإدارة.

التوظيف

أنت مدير في شركة أعلنت عن وظيفة شاغرة، وقمت باختبار المترسمين وقررت الاختيار. وعند إصدار قرارك النهائي تذكرت أن أحد المرشحين الأقل كفاءة كان قد أتى بتوصية من قريب أو صديق لك، فاستبعدت أحد المرشحين الأكثر كفاءة واخترت الشخص صاحب التوصية. أليست هذه خيانة للأمانة التي تحملتها؟ ألم تحبط إنساناً كفؤاً، وتحبط أقرانه، بحيث يفقد الشباب الكفء الثقة في المجتمع.

من الناحية الإدارية: إن قرارك يؤثر سلباً على أداء المؤسسة، ويشعر العاملون بأن التوصيات ستتحكم في ترقياتهم وتقييمهم، مما يقلل من حماسهم لتقديم الأداء الأفضل.



الأولوبات

أنت مسؤول في موقع خدمي في المؤسسة، ويقصدك العاملون طالبين خدمات خاصة بالعمل، والمفترض أن تلبي طلباتهم حسب أولويات العمل. فإن جاءك من تعرف أنه له علاقة بمدير كبير في المؤسسة أسرعت بتنفيذ طلباته، وإن جاءك الموظفون المغمورون، فإنك تهمل طلباتهم أو تؤجلها، حتى ولو كان الطلب ملحاً للعمل. أو أن يكون صاحب العمل على علاقة جيدة بك فتعطى طلبه الأولوية حتى لو لم يكن ذا أهمية تذكر للعمل في حين تستبعد طلبات هامة لأنك لا تستصيغ مقدم الطلب. هل الأمانة تقتضي أن تُوظِّف وقت العمل بما يحقق أقصى مصلحة لك؟ أم أن الأمانة تقتضي أن تهتم بما يؤثر على العمل بغض النظر عن مصالحك الشخصية.

إدارياً، أنت تُهدر موارد المؤسسة ولا توظفها على الوجه الأمثل،. بل وأكثر من ذلك أنت تجعل الكثير من الموظفين يتجنبون طلب أي شيء منك، مما يؤدي إلى عدم تقديمهم لاقتراحات كان من الممكن أن تُحسِّن العمل.



التسلق والاستهانة بالمرؤوسين

أنت مدير صغير ولك تطلعاتك في أن تصبح مديراً كبيراً، فتبدأ في مدح رؤسائك بما ليس فيهم وتثني على أفعالهم وتستشهد بأقوالهم، في حين تضغط على مرؤوسيك وتُكلفهم ما لا يطيقون وتزدري أقوالهم. من الناحية الأخلاقية: أنت منافق.

ومن الناحية الإدارية: هذا النمط من المديرين يحبط المرؤوسين، وفي حالة وجود فرصة فإن الكثير منهم سوف يلتحق بعمل آخر، خاصة ذوي الكفاءات. وتتفاقم المشكلة بانتقال عدوى هذا الشخص للآخرين.

عدم التعاون

أنت موظف أو مدير في مؤسسـة كبيرة وأداؤك لعملك يتوقف عليه أداء الآخريـن لعملهم، ولذلـك فهم دائماً يطلبون منـك تأدية أعمال خاصة

بالعمل لكي يتمكنوا هم من أداء عملهم. لكي تريح نفسك فإنك تتعامل معهم بطريقة غير مهذبة وتدعي أحياناً عدم قدرتك على تلبية طلبهم

وتتظاهر بأنك مُنشغل بأعمال كثيرة.
أخلاقياً: أنت شخص غير متعاون
وغير مخلص في عملك. طالما أنه
لم يطلب منك شيء خارج نطاق
عملك فإن دورك أن تؤديه في
أحسن صورة. هل لو كنت
تقوم بهذه الأعمال في عملك
الخاص كنت تتعامل معهم بهذه
الطريقة؟ إن كانت الإجابة لا فأنت
غير مخلص في عملك. إخلاصك

في عملك كموظف ينبغي أن يكون

كإخلاصك فيما يخصك شخصياً أو

يزيد. فأنت في تجارتك الخاصة، قد تقنع بما حققته من مكاسب وتوفر بعض المجهود، ولكنك كموظف أو أجير عليك أن تؤدى عملك على أحسن وجه.

الرشوة

أنت موظف أو مدير ولديك سلطة التعاقد مع موردين فتشترط عليهم مبلغاً من المال مقابل تزكيتهم. أو مدير وتأتيك طلبات التعيين فتتقاضى من أحد المرشدين مبلغاً من المال مقابل تعيينه. أو أنت موظف في مؤسسة خدمية تتعامل مع الجمهور فتتقاضى من طالبي الخدمة مالاً مقابل تأدية الخدمة.

من الناحية الدينية والأخلاقية: هذه رشوة واستغلال للنفوذ وخيانة للأمانة. من الناحية الإدارية: أنت تختار من هم ليسوا أهلاً للاختيار وتسيء لسمعة المؤسسة، مما يجعل الموردين يعزفون عن التعامل معها. أما في حالة التعامل مع الجمهور فأنت تجعل المؤسسة تفشل في وظيفتها الأساسية وهي تقديم خدمة جيدة.

جامة إدارية..

حدمة إدارية..

لمشكلاته بنفساه

لمشكلاته سوف يمنحه هذا الأمر

هبر كة سوني اليابانية عندما قال:

النه تنجع في عالى التقنية والأعمال الخرون".



الكذب على الممراء والموردين

أنت موظف أو مدير في مؤسسة ما وتتعامل مع الموردين وتُصور لهم أنك ستتعامل معهم كثيراً في المستقبل، لكي تحصل منهم على أسعار منخفضة بينما أنت لا تنوي التعامل معهم. ومع العملاء؛ يأتيك العميل فتخبره أن طلبه سبيلبي في موعد معين، وأنت تعلم أنك لن تستطيع تلبية طلبه إلا بعد أسابيع. ثم يتصل بك بعد أيام فتُقسم له أن المنتج في مراحل التصنيع الأخيرة، بينما أنت لم تبدأ في تصنيعه. ويأتيك عميل آخر فتُصور له أن مواصفات منتجك مناسبة لمتطلباته وأنت تعلم أنها تقل عن متطلباته

من الناحية الأخلاقية: أنت شخص كذاب وغشاش في البيع. قد تقول لسي: يا أخي هذا من لوازم ترويج البضاعة وهذا أمر معتاد. هل تريد منسي أقول له إن بضاعتنا لا تصلح له أو أنه لا يمكننا تلبية طلبه في خلال أيام؟ إذن يتركنا ويذهب لغيرنا. أقول لك: إن لم يكن هذا غش في البيع فما هو الغش في البيع؟

من الناحية الإدارية: أنت تؤثر سلباً على سمعة مؤسستك وسيكتشف العملاء خداعك من أول تعامل وسيخبرون غيرهم من العملاء. وعلى المدى البعيد يؤثر ذلك على مبيعاتك لأن العملاء سيبحثون عن غيرك.

التقييم

أنت مدير من مســؤولياتك تقييم المرؤوســين بصفة دورية مما يترتب عليه زيادة في أجورهم. عندما تقوم بالتقييم فإنك تعتمد على مشاعرك

الخلل الأخلاقي ينعكس إداريا وأسلوب المدير في العمل ينعكس على التعامل داخل المؤسسة وفي الحياة العامة

لحظة التقييم ولا تحاول تذكُّر ما فعله المرؤوس من أخطاء وإنجازات. وبالتالي فإن تقييمك يخلو من الموضوعية، فتعطي مرؤوساً تقييماً ضعيفا لخطأ صغير ارتكبه قبل التقييم مباشرة أو لأنه يناقش الأمور ويريد طرح الأفكار، بينما تمنح من يمتدحك ويثني عليك تقييماً عالياً. من الناحية الأخلاقية: هذا ظلم واضح فأنت مسوؤول عن هذا التقييم وتأثيره على المرؤوسين. المفترض أن يكون التقييم مبنياً على نتائج العمل خلال فترة التقييم كلها وأن يعتمد على الحقائق.

من الناحية الإدارية: أنت تُحبط المخلصين وتجعلهم يفقدون الحماس لأن التقييم غير عادل وغير جاد. وعلى الجانب الآخر أنت تشجع المنافقين وتتسبب في توليهم المناصب القيادية. كل هذا يؤدي إلى ضعف الأداء وعدم شعور المخلصين بوجود مستقبل وظيفي جيد لهم في هذه المؤسسة . إن الخلل الأخلاقي يودي إلى خلل إداري. وإن سلوكك وتعاملك داخل مؤسستك يؤثر على أسلوب العمل فيها وعلى أسلوب الزملاء في التعامل داخل المؤسسة وفي الحياة العامة، فاحرص على تعزيز القيم الأخلاقية في المجتمع، ولا تتهاون في أي عمل مهما رأيته بسيطاً.



التفطح وفوائده

التفاح فاكهة مرطبة وسهلة للأمعاء. مفيد في الأمــراض الالتهابية الحادة، يخفف من ألام الحمى ، ومفيد للكبد والكليتين والمثانة ، إذا يسهل عملها، ويهدئ السعال ، ويسهل افراز البلغم وهو من أغنى الفواكه بالفيتامينات والمثل الشــعبي يقول: خــخ تفاحة باليوم تبعد المرض عنك دوم. يحتوي على الفيتامينات (أ با ب2 ث) وللتفاح عدة وصفات طبية يعالج بها.

التفاح يقاوم الفازات والإمساك وجامض البول، اما قشوره فانها تقاوم النقرس والروماتيزم المزمى والجصاة فـــي الكلى والمرارة لذا يجب اكله طريا او مطبوخا بقشـــوره. وهو مرطب ومســهل ونقيصه يفيد في الإمراض الجادة والإلتهابيـــة ويخفف من الإم الجمى ومفصوله مفيد في الكبد والكليتين والمثانة وضد التهاب الإمماء بضليه مدة عشـــرة دقائق مع قليل من جذر المرقســوس. والتفـــاح مفيد ايضا في تهدئة الســـمال وتســهيل افرازات البلفــم كما هو مفيد قبل وبحد الممليـــات الجراجية. وفي جالة التهاب الإعصــاب الجاد والمزمن والوهن القلبي وصيانة الإوعية الدموية وهو ضد نخر الإســـنان ، وهو مفيد للتضلب على الجموضات التي تهاجم الجسم بحد سن الإربعين وذلك بأكل ثراث تفاجات في اليوم ، كما يقضي على التسمم سن الشتوك الناتج عن الإكل الثقيل الدسم من لجم وشجم وغيره.





تؤمين وجمات جرارية قليلة للجسيم ، فالثمرة الواجمة تعطى

مشروبات الطاقة:

وهو خليط من عدة مواد منيهة ومنشطة للجسم ولكنها ذات اثر سللني على صحة الإنسان بعد انتهاء مفعول تلك المنشطات والمنبهات،وتسبب الإدمارع في أغلب الأجوال

كيفية تسويقها:

تسبوق بادعاءات مثل أنها تنشبط وتجبى الجسم والمخ وتحسيره الإداء النفسى وترفع المعنوبات ولكن لا يوجد أسلس علملى لإدعاءات مصنعي هذه المنتجات.

مدک انتشارهـــ

استهراكها بيرع الشباب والمراهقيرع وبعض الأطفال وخاصة وقت الامتحانات

مكونات مشروبات الطاقة:

- -الكافيين
- -الحوارنا Guarana
- -التورين Taurine
- جلوكيور ونول كتون glucuronolactone

أضرار مشروبات الطاقة:

- تسبب القلق بعد فترة مرع تناولها بسبب الكمية الكبيارة ميرم الكافييرم فيمد فتيرة مرم الزمرم تستهلك الجسم الكافيين فتقل نسبتك في الدم بعد تخلص الجسم منه فيؤدي ذلك الى حاله من القلق،وتلك الحازات مشابهة لتأثير المخدرات. -عدم انتظام ضربات القلب ومشاكل النوم. - بعض الأعراض النفسية "الإنسجابية" والصداع ارتفاع ضفط القلب وزيادة السكر في الدم -مشاكل تسحوس الأسحنان، وتقليل الإعتماد على النفس كأجد التأثيرات النفسية للمواد المخدرة.



معلم حضار*ي لخد*مة ضيوف الرحمن

مسجد الخيف.. علامة بارزة في مشعر منب

يعد مسجد الخيف أحد المساجد التاريخية المهمة في الإسلام، ومن أبرز المساجد التاريخية في الإسلام، ومن أبرز المساجد التاريخية في المساجد في العالم، فهو علامة بارزة في مشعر منى، وقد صلى فيه النبي، صلى الله عليه وسلم، والصحابة الكرام، كما صلى فيه الأنساء من قبل.

وكان هذا المسجد موضع اهتمام وعناية خلفاء المسلمين على مر التاريخ، وهو يتسع لأعـداد كبيرة من المصلين، ويعتبر مأوى لآلاف الحجيج كل عام، الذين يقصدونه يوم عيد الأضحى وأيام التشريق للصلاة والاعتكاف فيه، لقربه من رمى الجمرات.

حظي هذا المسجد بالرعاية والاهتمام فأعيد بناؤه وترميمه عدة مرات على مر العصور، كان آخرها عام ٢ ٦ ٦ ه، حيث أخذ شكله الذي استمر عليه حتى خضع للعمارة والتوسعة السعودية الحديثة عام ٧ ٨ ٩ ١ م (٧ ٠ ٤ ١ هـ)، بتكلفة بلغت ٨ ٨ مليون ريال سعودي، وذلك لكي يتواكب مع الزيادة المضطردة في عدد حجاج بيت الله الحرام كل عام.

تاريخ مسحد الخيف

وقد سمي الخيف نسبة إلى ما انحدر عن غلظ الجبل وارتفع عن مجرى عن سيل الماء، فقد جاء في المجمع: الخيف ما ارتفع عن مجرى

السيل وانحدر عن غلظ الجبل، فهو يقع في سفح جبل منى الجنوبي قريبًا من الجمرة الصغرى، وتوجد فيه بصفة دائمة أعداد كبيرة من الحجاج.

والمصادر التاريخية لا تتضمن أي نصوص تقدم تاريخاً دقيقاً لإنشاء مسجد الخيف، ولكن في بعض هذه النصوص إشارات إلى وجود هذا المسجد منذ فترة مبكرة من صدر الإسلام، قد تصل إلى زمن النبي، صلى الله عليه وسلم، إذ إن هناك أحاديث نبوية صحيحة، وأحداثاً تعود لتلك الفترة ورد فيها ذكر لهذا المسجد.

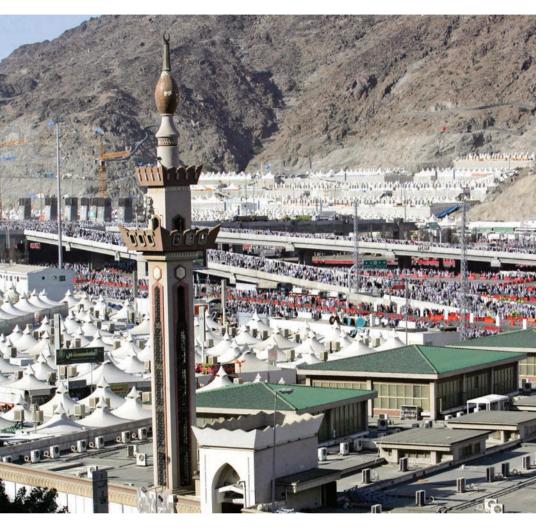
موضع خيمة النبي

وقد بني المسجد في المكان الذي عقد فيه المشركون، في العام الخامس للهجرة، معاهدتهم مع بعض القبائل العربية للهجوم على المدينة، وإبطالاً لمؤامراتهم. على المدينة، وكان بناؤه تحديا للمشركين، وإبطالاً لمؤامراتهم. وهو يقع في الجهة الجنوبية بمنى، على يسار القادم من عرفات، ويمين المقبل من مكة. وهو مسجد واسع كبير، مستطيل الشكل، وفيه محراب موضع خيمة رسول الله، صلى الله عليه والله وسلم، في حجة الوداع، وقد صلى الرسول، صلى الله عليه وسلم، فيه صلواته الخمسة، أولها الظهر وأخرها الصبح، ثم صعد إلى عرفة في حجة الوداع. وموضع مصلى النبي صلى الله عليه وسلم المسجد، والتي هدمت لدى تجديده. وعلى مقربة من المسجد يوجد غار، كان يتعبد فيه النبي، صلى الله عليه وسلم، أحياناً، ونزلت عليه سورة المرسلات، ولذا سمي غا، المسلات،

وقد ورد عن النبي، صلى الله عليه وسلم، أنه قال: "صلى في مسجد الخيف سبعون نبيًا منهم موسى كأني أنظر إليه وعليه عباءتان قطوانيتان وهو محرم على بعير من إبل شنوءة مخطوم بخطام ليف له ضفيرتان". ويقول يزيد بن الأسود عن أبيه شهدت مع النبي صلى الله عليه وسلم حجته (ويقصد حجة الوداع) وهي الحجة الوحيدة له عليه أفضل الصلاة والسلام، فصليت معه صلاة الصبح في مسجد الخيف.

الخيف بعد العهد النبوى

وفي دراسة قام بها المؤرخ السعودي الدكتور عدنان بن محمد فايز الحارثي الأستاذ بجامعة أم القرى بمكة المكرمة، عن عمارة مسجد الخيف، ونشرت في مجلة "العصور"، نقل عن الأزرقي في (أخبار مكة وما جاء فيها من الآثار)، وعن الفاكهي في (أخبار مكة)، أن هذا المسجد ذكر في أخبار وردت بعد عصر النبي، صلى الله عليه وسلم، وتعود لعصري الخلفاء الراشدين وبني أمية، ومن ذلك ما ذكره عمر بن دينار أنه شاهد محمد بن الحنفية، رضي الله عنه، يصلي في مسجد الخيف بمنى، وعندما حاصر الحجاج بن يوسف الثقفي عبدالله بن الزبير وأنصاره في مكة المكرمة، جعل منى ملاذاً لمن أراد من أهل مكة المكرمة، وجعل ولايتها للحارث بن خالد بن



العاص المخزومي، فكان يصلى بالناس في مسجد الخيف.

العمارة العباسية للمسجد

وقد مسرت عمارة مسجد الخيف عبر العصسور بالعديد من المراحل، بدءاً من العصسر العباسي وحتى العهد السعودي الحالي. ففي العصر العباسي، نجد أن أول عمارة للمسجد كانت سنة ٢٢٧هـ/١٤ م، حيث أمر في تلك السنة الخليفة العباسي هارون الواثق بالله بترميم عدد من المنشآت بمكة ومنها مسجد الخيف.

وفي سنة ٤٠ ٢ هـ/ ٥ ٥ م، أصر الخليفة المتوكل على الله العباسي بهدم المسجد وإعادة بنائه من جديد، علاوة على بناء ضفيرة سميكة خلفه لرد سيل الجبل، فصار ما ينحدر من السيل يتسرب في أصل الضفيرة من خارجها، ويخرج إلى الشارع الأعظم بمنى، ولا يدخل المسجد.

وقد نقل الباحث سيد عبدالمجيد بكر في كتابه "أشهر المساجد في الإسلام"، ما كتبه الأزرقي مؤرخ مكة عن هذه العمارة، فذكر أنه بعد أن صدعت السيول المسجد في سنة مائتين

صلى فيه السرسول عليه السلام والأنبياء والصحابة الكرام ويعد علامة بارزة في مشعر منسس

الخليفة المتوكيل العباسي قام بإعادة بنائه عدد، ملے بعدانصدعت السيـــول سقفهوجدرانه

وأربعين هجرية، فهدم سقف وعامة جدرانه، وكان هذا في خلافةِ المتوكل العباسي، الذي أمر بإعادة بناء المسجد، وبني له سدا عبارة عن ضفيرة لحجز السيول عنه، وهدم ما تبقى من مسجد الخيف بعد السيل، وأعاد بناءه. وقدرت مساحة المسجد بعد هذه العمارة وفي بداية القرن الثالث الهجري، بحوالي ثلاثة عشر ألفا وخمسمائة متر، وبذلك كان من أكبر المساجد آنذاك. وبعد ذلك تعرض المسجد لمجموعة من التجديدات والترميمات، فقد عمره الخليفة العباسي المعتمد سنة ٦ ٥ ٢ هـ، وجدده الوزير الأصفهاني عام ٩ ٥ ٥ هـ، وعمرته أم الخليفة الناصر لدين الله العباسي سنة ١٨ ٦هـ، وجدده الملك المظفر صاحب اليمن وأقام فيه مئذنة عام ٤٧٢هـ، ثم جدده التاجر الدمشقى أحمد المعروف عام ٢٠٧هـ، كما جدد المسجد في عام ٢٠٨هـ على يد الشيخ على البغدادي.

عمارة السلطان قايتباى

أماعمارة السلطان قايتباي لمسجد آلخيف عام ٧ ٧ هد/ ٩ ٦ ٦ ١ م، فتعد من أهم العمائر التي خضع لها المسجد، فالسلطان قايتباي عرف بحبه للعمارة وعنايته الزائدة بها، وشهد عصره الكثير من العمائر، وعمارت لمسجد الخيف تعد من أبرز أعماله في مكة المكرمة، إذ قدر لها أن تبقى حتى العصر الحديث، ولا تعدو التجديدات التي شهدها المبنى في العصر العثماني من كونها من الترميمات التي تهدف إلى المحافظة على المبني، ولم تغير الكثير من مكوناته ومعالمه المعمارية والزخرفية.

فبعد عمارة قايتباي صار للمسجد رواق واحد يشغل القسم

الغربي منه، وهذا الرواق يتكون من أربعة بوائك، والبائكة مجموعة من الأعمدة تسير على خط مستقيم. أما صحن المسجد فقد أصبحت مساحته وأبعاده على النحو التالي: الضلع الشرقى ١٠٥ أمتار، والضلع الشمالي ١٢٧,٥ متر، والضلع الغربي ١٠٥ أمتار، والضلع الجنوبي

عمارة السلطان قابتياي عــــام ٧٤هـ من أهم العمائر التي خضع لها المسجـد ومن

العمارة السعودية

إلى ذلك وثيقتان عثمانيتان.

بخمسة عشر ألف متر مربع.

عمارة العصر العثماني

وتعتبر التوسعة والعمارة السعودية هي الأكبر في تاريخ هذا المسجد، حيث قامت المملكة بإعادة إعمار المسجد وتوسعته حتى أصبح أضعاف مساحته السابقة، إذ بلغت مساحته أكثر من ٥ ٤ ألف متر مربع، خلاف المساحات المهيأة للمصلين حول المسجد، وساعدت على زيادة السعة الاستيعابية للمصلين.

الشمالي، وباب آخر كبير في الجدار الشرقي، وفي وسطه منارة

مربعة طول ضلعها ستة أذرع، وارتفاعها واحد وعشرون

ذراعا، وبالمسجد سقاية بين الجدار الشمالي والمنارة وهي كبيرة، عقد سقفها على أعمدة ولها خمسة أبواب، وطولها

تسعمة وثلاثون ذراعا، وذكر الفاسمي ارتفاع جدران مسجد

الخيف فقال إن ارتفاع الجدار القبلي أحد عشر ذراعاً، والجنوبي

ثمانية أذرع، وقال إن ارتفاع باب المسجد الرئيس سبعة أذرع

وعرضم أربعة أذرع، كما بين أنه كان بالمسجد أربع وثمانون

أسطوانة تحمل عقوده بنيت من الحجارة المجصصة. أما عن

أطوال مسجد الخيف عندئذ فكان طول المسيجد مائتان وعشرة

أذرع، وعرضه مائة وتسعة وتسعون ذراعا، وقدرت مساحته

وفي العصر العثماني خضع المسجد لبعض الترميمات

الدورية، فقد عمره والي جدة وشيخ الحرم سليمان بك عام

١٠٧٢ هـ، في عهد السلطان محمد فرلار أغا، وجاءت

الترميمات ضمن أعمال الترميم الدورية التي تتم عادة

للمنشات في مكة المكرمة في ذلك العصر. كما عمره السلطان العثماني محمد خان عام ١٠٩٢ هـ، وجرت

ترميمات أخرى للمسجد في سنتي ١٣٢ هـ/١٨١ م

و ۲ ۳ ۲ هـ/ ۱ ۸ ۸ م، وكانت ترميمات بسيطة، شملت

بالإضافة للمسجد منشآت أخرى في مكة المكرمة كما تشير

وقد جاءت العمارة السعودية لهذا المسجد التاريخي، من منطلق اهتمام حكومة خادم الحرمين الشريفين وعنايتها ببيوت الله، ولم تتوقف أعمال التعمير والتحسين على مسجد الخيف، كغيره من المساجد، حتى يستوعب الأعداد الكبيرة من ضيوف بيت الله الحرام، وتمت العمارة السعودية على مرحلتين:

المرحلة الأولى: أجريت عام ٣٩٣ هـ، وكانت عمارة كبيرة، احتفظت بملامح المسجد التاريخية وأبرزها الفضاء الواسع المتمثل في صحونه، حتى يضم أكبر عدد من المصلين، وفي هذه العمارة بنيت أروقة ناحية جداره القبلي وأخرى في وسطه، ويحيط بجدرانه من الداخل عدد من الأروقة تنتشر على مساحة مختلفة. وهذه العمارة شغلت مساحة كبيرة، تبلغ حوالي ٢٣٦٦٠ متر، فطوله من الشرق إلى الغرب من

۱۱۲٫۵ متر.

وكان للمسجد مئذنتان، وزود بسبيل كبير أسهِب مؤرخ مكة "ابن فهد" في وصفه قائلا: أنه بني ملاصقا للمسجد على يمين الداخل من بوابته الرئيسية، وأن له أربع شبابيك موزع كل منها على واجهة.

آريعة محاريب

وفي أوائل القـرن التاسع الهجري، وصف مؤرخ مكة المكرمة "الفاسى" صاحب كتاب "شفاء الغرام" مسجد الخيف فقال: هـ و مسجد كبير في قبلته أربع محاريب غير محرابه الرئيس، ثلاثة عن يسار المحراب الكبير وواحد عن يمينه، ومنبره درج عالية، وفي مقدمته أربع أروقة بنيت من الأجر معقودة بالنورة، وله رواق في الشمال غير مسقوف، وبابه الأكبر في جداره

التوسعة السعودية له بلغت تكلفتها ۸۸ مليون ريال لكي يواكب زيادة عدد الحجيج

الوسط حوالي ١ ٨ ١ متراً، وعرضه من الشمال إلى الجنوب حوالي ١ ٣ ٠ متراً، وبه عدد من الأروقة، منها رواق القبلة والرواق الشمالي والرواق الجنوبي ورواقان في وسط المسجد. كما أن للمسجد عدد من الصحون، روعي في توزيعها العمل على استيعاب أكبر عدد من ضيوف الرحمن، فهناك صحن يلي الرواق الشمالي، ويفصله عن الرواقين الأوسطين، كما يوجد صحن بين الرواق الجنوبي والرواقين الأوسطين، وصحن آخر بين الرواق الشرقي والرواق الأوسط، وصحن آخر يلي رواق القبلة، هذا إلى جانب أربع منائر.

۸۸ ملیون ریال

أما المرحلة الثانية للعمارة السعودية لمسجد الخيف فجاءت عام ١٤٠٢ هـ، وبلغت مساحة المسجد بعد التوسعة السعودية الثانية حوالي خمسة وعشرين ألف متر مربع، ويستوعب خمسة وأربعين ألف مصل تقريباً، وقد قت توسعته بتكلفة إجمالية بلغت خمسة وثلاثين مليون ريال.

كما تم إنشاء مجمع لـ دورات المياه للرجال والنساء، غير ملاصقة للمسجد، حيث تقصع في الجهة الجنوبية منه، بلغت تكاليف إنشاؤها ثلاثة وخمسون مليون ريال، وبذلك تصبح التكلفة الإجمالية لتوسعة المسجد ودورات المياه ثمانية وثمانين مليون ريال.

۲۷۶ دورة میاه

ومجمع دورات المياه يضم ألفين وسبعمائة وأربعين دورة مياه، ويبلغ عدد الصنابير للوضوء ثلاثة ألاف وثمانية صنابير، ويتم تغذية مجمع الدورات بالمياه اللازمة بواسطة خزانات المياه الأرضية وسعتها الإجمالية عشرة آلاف ومائة متر مكعب، وخزانات علويسة سعتها الإجمالية ثلاثة ألاف وخسمائة متر مكعب.

وقد شملت هذه العمارة إضاءة المسجد بواسطة كشافات إضاءة تبلغ ستمائة كشاف، وتم تكييف المسجد بواسطة أربعمائة وعشرة مكيفات، قدرتها الإجمالية ألفان وخمسون طن تبريد، كما يساعد على تلطيف الهواء بالمسجد ألف ومائة مروحة، ويوجد في المسجد شبكة صوتية من أحدث الأجهزة. وألحق بالمسجد مبنى لمبرة الملك عبدالعزيز الخيرية، لتوزيع الطعام والشراب على فقراء الحجاج طيلة أيام مكوث الحجاج بمنى.



توعية الحجيج

ومسجد الخيف يكتسب حضوراً قوياً في موسم الحج وخاصة أيام التشريق، ولا يخفى دوره في توعية الحجيج خلال موسم الحج، فالحجاج يستفيدون من الدروس التي تلقى فيه، والإرشادات الدينية والمحاضرات، التي يلقيها الدعاة المشاركون في برنامج الأمانة العامة للتوعية الإسلامية في الحج، حيث تتواصل فيه الكلمات بعد الصلوات، وفي فترات الضحى، ويبين فيها العلماء أحكام الحج يوماً بيوم وخطوة بخطوة، في أسلوب مبسط ومواضيع مختارة يلقيها نخبة لها مشاركاتها الدعوية وخبراتها في مسائل الحج.

المراجع

مسجد الخيف - د.عدنان عبد البديع اليافي - موقع أشراف الحجاز، ٢٠٠٩/٥/٦.

فضل مسجد الخيف وسبب تسميته - إسلام ويب، ٢٣-٨- ٨٠٠٥.

مسجد الخيف.. المكان الوحيد الذي ارتفع عن سيول منى - طارق الثقفي - الشرق الأوسط، العدد ١٣٢٤ ١- ٢٩ نوفمبر ٢٠٠٩.

مسجد الخيف بمنى صلى فيه سبعون نبيًا - محمد البيضاني – موقع المدينة، ٧ يولبه ٢٠١٠م.

ألحـق بالمسجـد مبرة الملك عبدالعزيز التوزيع والشــراب على فقــراء الحجيج طيلة أيام إقامتهم بمنى



مذكرات دكيم

حُبِس أحد الحكماء وأمر ألا يزيد طعامه اليومي على قرصين من شعير وقليل من الملح، فأقام الحكيم على هذه الحالة أياماً دون أن يتكلم.

فأمر حابسوه أصحابهم أن يدخلوا عليه ويسألوه عن ذلك.

فقالوا أيها الحكيم: نراك في ضيق وشدة دون أن يؤثرا على صحتك، فما السبب؟

فقال: إنني علمت دواء من ستة أخلاط، آخذ منه كل يوم شيئاً، وهو الذي حفظ توازن صحتي على ماترون (والحمد لله)، فقالوا: صفه لنا.

فقال: الخلط الأول الثقة بالله عزوجل، والثاني علمي أن كل مقد وركائن، والثالث أن الصبر خير ما يستعمله الممتحن، والرابع أن أصبر، والخامس قد يمكن أن أكون في شر مما أنا فيه الآن، والسادس من ساعة إلى ساعة فرج..

ADVICE

فبلغ ذلك ساجنوه فعفوا عنه.

- إن التنافس مع الذات هو أفضل تنافس في العالم، وكلما تنافس الإنسان مع نفسـه كلما تطور، بحيث لا يكون اليوم كما كان بالأمس، ولا يكون غداً كما هو اليوم.
 - إن السقوط ليس فشلاً .. إنما الفشل أن تبقى حيث سقطت.
 - إن من يحمل النجاح بداخله يجده دائماً في الخارج.
 - إن الفاشلين ينقسمون إلى قسمين: قسم يفكر
 - دون تنفيذ، وقسم ينفذ دون تفكير.
 - إن قاموس النجاح لا يحتوي على كلمتي
 إن ماكن
 - إن الإنسان لا يستطيع أن يتطور إذا لم يجرب شيئاً غير معتاد عليه.

محتلئ

الضرق كبيربين النوم ليالاً والنوم نهاراً، فالنوم ليلاً له فوائد عظيمة، حيث تنال أعضاء الجسم من الراحة أضعاف ما تناله خلال النوم نهاراً بسبب مافيه من ضوضاء وصخب وضوء قوي وكلها مؤثرات شديدة على الجهاز العصبي.

وقد اكتشف العلماء أن الغدد الصنوبرية في الدماغ تقوم بإفراز مادة تسمى الميلاتونين التي تؤثر تأثيراً مباشراً في عملية النوم، وأن الظلام يزيد إفراز هذه المادة بعكس الضوء الذي يثبطه.

لولا الخوارزمي ما كان الإنترنت



قال عميد محررى صحيفة فرانكفورت الألمانية فولفغانغ غونتر ليرش، إنه ما كان للعالم اليوم أن يرى الإنترنت أو الحاسوب لولا نظريات ومفاهيم مؤسس علمي الجبر واللوغاريتمات، وواضع القواعد الأساسية لعلم الحساب الحديث العالم المسلم أبو جعفر محمد بن موسى الخوارزمي.

وقال ليرش: "إن رواد علوم الرياضيات الألمانية الحديثة آدم ريزا، وكارل فريدريش غاوس وكورت جويديل، بنوا نتائج أبحاثهم الباهرة على ما أخذوه مما توصل إليه الخوارزمي، الذي ينسب له مفهوم الخوارزمية في الرياضيات، ويعد عند بعض كبار علماء الرياضيات الأب الروحي لعلم الحاسوب".

وأضاف: "لا تجرى الآن مناقشة علمية حول أهمية الإنترنت دون أن يستدل فيها بالخوارزمية التي توصل إليها الفلكي والرياضي المسلم الكبير، الذي يعود نسبه إلى منطقة خوارزم الواقعة حالياً بين أوزباكستان وتركمانستان".

بيتالحكمة

ولفت الصحفي الألماني إلى قضاء الخوارزمي الشطر الثاني من حياته في بغداد العاصمة الذهبية لدولة الخلافة العباسية، التي امتدت - في عصره - من شهال أفريقيا إلى أسيا الوسطى، ومنوها بدور الخلفاء العباسيين في دعم العلوم وتشجيع انفتاح المسلمين على الثقافات والحضارات المختلفة. وقال: إن الخليفة المأمون أسند إلى الخوارزمي رئاسة بيت الحكمة الذي مثل بوتقة انصهرت فيها عصارة تجارب وأفكار مميزة لعلماء مسلمين ومسيحيين ويهود ومجوس.

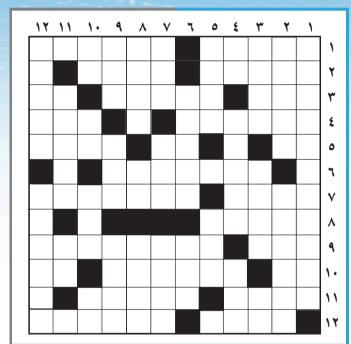
مذكرة

قال رجل للمهلب بن أبي صفرة بم أدركت ما أدركت؟ فقال المهلب: إنما

أدركت ما أدركت بالعلم.

قال: الرجل ولكن غيرك قد علم أكثر مما علمت ولم يدرك ما أدركت! فقال المهلب: ذلك علم حمل، وهذا علم استعمل. وقد قالت الحكماء العلم قائد والعقل سائق، والنفس تذود، فإن كان قائداً بلا سائق هلكت، وإن كان سائقاً بلا قائد أخذت يميناً وشمالاً، وإذا اجتمعا أنابت طوعاً أوكرهاً.

كلمات متقاطعة



١- من الأحجار الكريمة - حيوان

٢- وحيد القرن - طريق. ٣- تضمر - شجاع - نصف أكيد.

٤- أترنح - حرف جر.

٥- أصلح - متشابهان - ضد

٦- مدينة فلسطينية.

٧- عاتبه - نجادلهم.

٨- مدينة عمانية.

٩- شكر - مدينة سورية.

١٠- من الأقسارب- جزيرة أندونيسية - تمنى (معكوسة).

١١- يحبها الصغار والكبار -

١٢- مدينة لبنانية - أفضاله.

رأسيياً:

١-من المعاجم.

٢- معاد (معكوسة) - الأمين.

٣- مصنوع (معكوسة) - بقايا الحريق - حرف ندبه.

٤-للتفسير-العشيرة-حر.

٥- يسعد (معكوسة) - حبه (معكوسة).

٦- صبيان - يبسط.

٧- شركة بترول عالمية - للطعام - ذو رائحة طيبة (معكوسة).

٨- أخفاه - للنفي - شجرة السواك.

٩- يحلق - ضعف (معكوسة) - يخصهما.

١٠- للاستدراك - لفظة ألم - عاود (معكوسة) - قط.

١١- أسكته - حب.

١١- عاصمة اليابان - محمية.





تتركة حلولنا للتقسيط والتمويل

مكة المكرمة
 مركز عطاالله التجاري بجوار البيك

0566659794-025666897

- المدينة المنورة/ شارع الخزام
 0532207686
- خميس مشيط/ سوق الكمبيوتر 0556002399-072228089
- تبوك / شارع الخمسين مقابل البنك الفرنسي – معرض الشيخ للكمبيوتر – 0551023822

• جـــدة/ مركز الهام التجاري شارع خالد بن الوليد

026520012 - 0544708886

جدة/ مدينة الاتصالات شارع فلسطين

026759358

جدة/ معرض الزقزوق شارع المعادي

054488972

• الرياض/ مركز الخالدية العليا

0530377745**-**014644433

الرياض / فرع خريص

• الدمام/ فرع رقم(١) الحياة بلازا

0569390140-038172103

فرع الدمام (شركة الباحة)

038177181 - 0557983887

فرع الخبر (شركة الباحة)

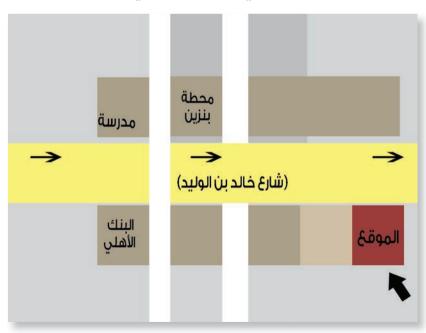
0581077147 - 038829987





فرع جدة – مركز الهام التجاري

كروكي الفرع الرئيسي:



الفرع الرئيسي: جدة – شارع خالد بن الوليد بعد البنك الأهلي ثالث عمارة على اليمين (عمارة الهام) ـ الدور الأول

> 026520012 **-** 026143555 0566639787 **-** 0544708886

> > نقاط بيع:

- فرع قصر الحاسبات مركز الباروم 0562211779
- فرع مدينة الاتصالات شارع فلسطين 0544888917 - 026759358
 - معرض الزقزوق شارع المعادي
 054488972





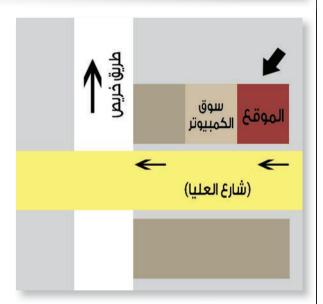




مكة المكرمة مركز عطاالله التجاري بجوار البيك

0566659794 025666897

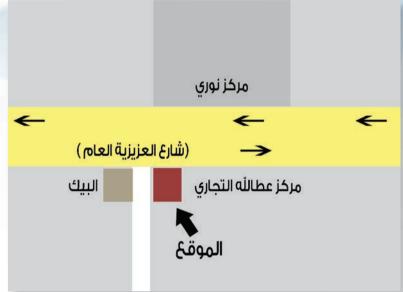
فرع الرياض – مركز الخالدية العليا



الرياض – الفرع الرئيسي: تقاطع خريص مع العليا العام حراج الكُمبيوتر مركز الخالديه التجارى البرج الجانوبي الدور الميزان (شركة حلولنا) 0533328263/012167555/0552663166

نقاط بيع: الرياض - خريص طريق خريص مخرج 26 خلف بنك الجزيرة جوال: 0551493038

فرع مكة – مركز عطا الله التجارى







خميس مشيط شارع المدينة العسكرية مقابل بلدية خميس مشيط

سوق الكمبيوترات شركة مقلة تليفون 072228089 جوال 0556002399



الدمام - شارع الملك سعود مجمع الحياة بلازا – بوابة رقم ،ا هواتف /038172103/055707791 / جوال: 0569390140

فرع الدمام (شركة الباحة) 038177181 - 0557983887 فرع الخبر (شركة الباحة) 0581077147 - 038829987 فرع الخبر (ابراج الدوسري) 0536130377 - 0548293868

فرع الدمام – الحياة بلازا الموقع الدمام – الحياة بلازا الموقع الحياة بلازا (شارع الملك سعود) عبد اللطيف جميل بنك الراجحي

