

# قاموس الساق المحاددة المحاددة

نحوسعادة أدوم، وإدارة أجو<mark>د</mark>

Open system dictionary

تأليف الدكتور محمد بن موسى باباعمى



مكتب البدراسات العلميية

لتحميل المزيد من المؤلفات www.DrBabaammi.com

#### قاموس

# النسق المفتوح

Open system dictionary نحو سعادة أدوم، وإدارة أجود

#### تأليف

الدكتور محمد بن موسى باباعمي مكتب الدراسات العلمية ربيع الأول 1425هـ/ أفريل 2005م



## بسم الله الرحمن الرحيم مقدمة

يهدف هذا الكتاب، الذي يندرج ضمن سلسلة "ما بأنفسهم...؟"، إلى تطوير "إدارة الجماعات"، وتفعيل المؤسسات والهيئات التربوية والاجتماعية والاقتصادية... بأسلوب ميسر، ومنهج مبسط، قابل للتطبيق، بعيدا عن التقعيد وعن التعقيد.

والنسق المفتوح في الإدارة نوع من أنواع الإدارة الحديثة، سنبدأ كتابنا بتعريفه، ثمَّ نعمِّمه على الحياة كلِّها، ونعتقد بأنه أعمق

من مجرد إجراء إداري جاف، بل هو:

حالة سلوكية ذهنية، تؤثر على جميع مناحي الحياة الفردية، وتنطبع على عمل الفرق والجماعات بالتبع.

أمًا في الإدارة فنعرِّف النسق المفتوح بأنه:
هذه الحالة عندما تكون قابلة للتأثير
والتأثر، مرتكزة على الثبات في البادئ،
والتغير المستمر في الوسائل والمناهج
(المتغيرات).

ولقد آثرنا أن نصوغ هذه الأفكار على شكل قاموس، يسهُل الرجوع إليه؛ لأنَّه ليس كتابا للطالعة، بل هو وسيلة للعمل، ومرجع للتغيير

فيمكن لأيِّ مؤسَّسة — ولتكن مدرسة، أو جامعة، أو شركة تجارية — أن تتَّخذه دليلا لتدريب أعضائها، ثم تمنح نسخة لكلِّ موظف، فإذا ما وقع إشكال في نقطة معيَّنة أمكن العودة إليه، وبناء الموقف الجديد على ضوئه، حسب نوع الإشكال ونوع الحلِّ.

ولقد عمدنا إلى كتابة الفكرة الإيجابية بداية، ثم الفكرة السلبية الصادرة من واقع الحياة نهاية، ليتمكن الجميع من المقارنة بين الفكرتين وبين واقعه وواقع مؤسسته، ويبني على ذلك موقفه الجديد، على هدى وبصيرة.

وبديهي أنَّ كلَّ فكرة إيجابية تحمل أكثر من احتمال سلبي لها، ولذا فإنَّ ما سنعرضه من نقيض لا يدَّعي الاستقراء والحصر، بل هو للتمثيل لا غير، وعلى القارئ أن يبذل جهدا إضافيا لإيجاد تطبيقات أخرى من خلال حياته وتجاربه ومداركه العقلية.

ولقد استعملنا الرمز للدلالة على نوع الفكرة، وعلى مصدرها:

الرمز كل يعني (جيد) = الفكرة إيجابية، وهي من النسق المفتوح، فاعمل على تنميتها.

الرمز 

عني (لا) = الفكرة سلبية، وهي من النسق المغلق، فاحرص على التخلص منها. ولقد عمدنا إلى وضعه داخل إطار مغلق دلالة على حقيقته. 

المناس المغلق على المناس المغلق على المناس المغلق المناس المغلق المناس المغلق المناس المغلق المناس المغلق المناس المغلق المناس المناس

ولا بد أن نشير أن هذا النتاج وليد عمل ميداني جاد وليس مجرد آراء نظرية جافة، فقد حمله مكتب الدراسات العلمية كرها، ووضعه كرها، وكان حمله وفصاله فلاثين شهرا، ثم استقبلته مشاريع المكتب: المدرسة العلمية الجديدة، ومدرسة الثقافة

الجديدة، والبعثة العلمية النموذجية. ليكون لها سندا ورفدا في مسارها الإداري، فألقي على الأعضاء الفاعلين بها على شكل دورات تدريبية، انتهت بمناقشات صريحة ومفتوحة، وتطبيقات ميدانية مدروسة، كان لها الأثر الأكيد في تثمين الإيجابيات، ونقد السلبيات، وتعديل ما لزم تعديله من الغلطات والزلات...

وبالتالي فإنَّ المؤلِّف ثمرة "عمل جماعي"، ندعو الله تعالى أن يجازي كلَّ من ساهم في بنائه، وبخاصة أعضاء مكتب الدراسات، وأعضاء إدارة مشاريع مكتب

الدراسات، وأخصُّ بالاسم الباحث إسماعيل بيوض الذي أفادني كثيرا في الطرحات النظرية الدقيقة، باستيعابه لنظم المعلومات.

ولله الحمد والمنَّة أولا وآخرا.

و. محد موسى باباعسى رواكيمة ويدره النيفري 2005م

## كيف تقرأ هذا الكتاب

ليس هذا الكتاب للمطالعة، ولا للاستزادة من المعارف العامّة، ولكنّه أداةٌ ووسيلةٌ للعمل والتغيير، في العديد من مجالات الحياة: العائلية، والأخوية، والوظيفية، والجمعوية، والسياسية، والاقتصادية ... وبالتالي، فإنّ المؤلّف ينصحك أيها القارئ بما يلي:

□ أن تطالع الكتاب بغرض تطبيقه في حياتك اليومية، وعليك أن تحاول إسقاط كل معلومة على أفكارك ونشاطاتك، وتقرأ من خلالها حركاتِك وسكناتك، وتحلّل على ضوئها عواطفك ومخططاتك...

□ كلّما استوعبت فكرة من الكتاب حاول أن تبلّغها لمن حولك: الزوجة أو الزوج، والأولاد أو الوالدين، والأصدقاء، والأجراء، والمديرين، والطلبة، والمتعلّمين... فإنَّ أمثل طريقة لاستيعاب ما تتعلّمه هي: الإنفاق منها، وتعليمها لمن لا يعلمها.

□ حاول أن تطبِّق أحسن ما يرد في هذا الكتاب على عملك الاجتماعي، خطوة بخطوة، وفكرة بفكرة؛ واعلم أنَّ التغيير لا يولد في يوم واحد، ولا يكون طفرة، بل هو نتاج صبر ومصابرة، وجهاد ومجاهدة...

□ طالع هذا الكتاب وأنت تحمل في طياتك روحا ناقدة، علَّك تعدِّل خطأً وقعنا فيه، أو تضيف معلومة جديدة، أو تؤسس طرحا أعمق وأكثر فاعلية.

□ لا تتردّد في حمل قلم الرصاص، أو القلم الكاشف "textmarker"، قصد تسطير ما ينبغي تسطيره، والتعليق على ما يلزم التعليق عليه، فتعامَل مع هذا الكتاب بأريحية وجرأة، لا بتقدير وتبجيل.

☐ أُتل القرآن الكريم، وادرس الحديث الشريف، وتمتَّع بالسيرة النبوية

العطرة، وبالتاريخ، والفلسفة، والفكر، وسائر العلوم النظرية والتطبيقية... محاولا إسقاط ما تطالع على القواعد الواردة في هذا الكتاب، قصد توسيع آفاق الفهم والإدراك عندك، وضمان استفادة أكثر من هذا الكتاب، ومماً تطالع في آن واحد.



## تعريف الإدارة المفتوحة في المجال المؤسسي

الإدارة المفتوحة هي: أسلوب وطريقة جديدة في إدارة المؤسسة، حيث تجبر كلً عضو فيها على تركيز جهوده لمساعدتها على تحقيق مزيد من الأرباح.

وهي بذلك تتخلص من أساليب الإدارة القديمة، التي يملي فيها المديرون على العاملين: ماذا، وكيف، وأين، ومتى العاملين، أوْ لا يعملون.

فهي تأخذ أفضل ما في ممارسات التمكين والجودة، وفرق العمل... وتضفي عليها منطقا إداريا مقنعا، بحيث يصبح لكلِّ عمل هدف، ولكلِّ نتيجة سبب.

في المؤسَّسة المفتوحة يفهم الموظَّفون الهدف من وراء كلِّ عمل يؤدُّونه، وكيف يساهم في النموِّ والتقدُّم، ويفهمون لماذاً يطلب منهم تولي مهامَّ بعينها.

ومن المميزات الجوهرية لهذا الأسلوب:

أولا – يطلع كلُّ موظَّف في المؤسسة على حساباتها وأرقامها. وثانيا- يعرف العاملون أنَّ كلَّ شيء يعملونه أو لا يعملونه، يهدف أولا وآخرا إلى تحريك الأرقام المالية بالاتجاه الصحيح. وثالثا- يملك الموظفون حصَّة مباشرة في تجاء المؤسَّسة.

وإذا ما طبَّقنا هذا الأسلوب على الرَّسَات التربوية والاجتماعية، وحاولنا ختصاره في كلمات أساسية ومفتاحية، والرَّبِا ستتلخص في:

السؤولية: مشتركةً.

النتيجة: النجاح ثمرة لعمل كلِّ عضو في النجاح عضو في الفشل يسببه كلُّ عضو فيها.

«ماذا، وكيف، وأين، ومتى يعمل كل عضو في المؤسسة: لا يحدِّده المدير لمن دونه، ولكن يحدِّده كلُّ عضو لذاته حسب كفاءته تخصصه، وفق هدف واضح مشترك.

«لكلِّ عمل هدف.

«لكلِّ نتيجة سبب.

«كلُّ فعل يستلزم أثراً.

«الفهم: هو مفتاح الإدارة المفتوحة، فكلُّ عمل ينجزه أيُّ عضو مع الفهم سيحقق الهدف المرغوب، وكلُّ عمل يتمُّ بلا فهم، مهما كان هاما، هو نوع من التشتت في الجهود.

«الوضوح: في كلِّ شيء، حتى في العضو الحسابات، وهو الذي يبعث في العضو الفاعل دافعية للتحدِّي، وتحمُّل الأعباء.

النجاح: ثمرة توزع على جميع الأعضاء، حسب مسؤولياتهم، ويطبق في الغنم بالغرم.

ولقد طور "مكتب الدراسات العلمية" القاعدة والقمَّة. في الإدارة المفتوحة، وقد "المدرسة العلمية الجديدة"،

19

18

ا يتم

. बं

و"مدرسة الثقافة الجديدة"، و"البعثة العلمية النموذجية"، بعد أن درَّب الأعضاء الفاعلين عليه، فصاغ القاعدة الآتية:

كلُّ قمَّة في تخصُّصه، وقاعدة في تخصُّص غيره

فالهرمية ما هي إلا اجراء إداريً، يساهم في تنظيم العملية التربوية، وليست مطلقة في جميع المناحي: في المسؤوليات، وفي الأجور، وفي الأوامر، وفي الثمار... الخ. بل إنَّ التخصُّص هو المحور الذي يدور

عليه رحى المشروع، و"العلم أولى من الجهل" في كلِّ حال، وفي جميع الجزئيات، ولا يشفع المنصب – مهما علا – للجهل.

ولتطبيق هذه المعاني، يحتاج كلِّ عضو للمعارف، وللمعارف، والمواهب... وعدم ادعاء الكمال عقد فلا المسؤول يعتقد في ذاته الإطلاق، ودنه ينسبه إليه.



دة

33

ر ر

خ.

20

## الجزاء والعقاب في النسق المفتوح

في المدرسة القديمة اتُّخذ العقاب قاعدة للتربية، وكثيرا ما نال التلميذ ضربا مبرحا، دون أن يعرف السبب في ذلك.

أمًّا في الإدارة المفتوحة فالقاعدة الجوهرية هي: أنَّ كلَّ عقاب ينبغي أن يكون معقول السبب لدى التلميذ، وأن يُفهم خطورة ما قام به، وإمكانية عدم العودة إليه (أي التوبة بالمصطلح العقدي)، ويوضَّح له سبيل ذلك.

وأيُّ عقاب بلا سبب، أو بسبب لا يعرف التلميذ هو نوع من القهر والتسلط، وحيودي بالضرورة إلى نتائج عكسية.

يل إنَّ الجزاء إذا كان غير واضح المعنى فإنه لا يورِّث إلا الحقد والضغينة على باقي التلاميذ، ويحرم الفائز المجازى محاولة التطوير وتكرار ذات التفوق ولانتصار. ولذا فالواجب أن تكون القواعد وقدة، لا لبس فيها، حتى يحتمل كلُّ وحد الربح والخسارة بالتساوي، ولا يحرم قد مشروعية المنافسة.

## التدريب والتأهيل

مما توصل إليه مكتب الدراسات من قناعات راسخة:

انَّ النسق المفتوح في الإدارة، هو ثمرة للنسق المفتوح في الحياة.

وأنَّ أفرادا تربَّوا على النسق المغلق، لا يستطيعون أن ينتجوا عملا جماعيا مفتوح.

وبالتالي فإنَّ من الواجب على المؤسسات المادية أن تعمد إلى تدريب وتأهيل جميع الماديب هو السبيل

ولا يُستثنى الخطأ من الأستاذ أو الإدارة (القمة)، فإذا ما تبيَّن يقينا صدورُه منهم، وجب تقديمُ الاعتذار، لكلِّ من لحقه الضرر: التلميذ، والأولياء... ولا يحطُّ ذلك من قيمة المؤسسة في شيء.

والقاعدة في هذا هي:

يحتكم الجميع إلى الحقّ، ولا يحتكم الحقّ إلى أحد، ونعبّر عن هذا المعنى بالأسلوب العقدي: يعرف الرجال بالحقّ، ولا يعرف الحقّ بالرجال.

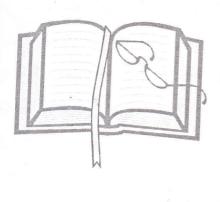
الوحيد للوصول إلى نتائج مرضية، فبدونه سيبقى الموضوع مجرَّد شعارات جوفاء تحملها المؤسسة، وتنادي بها، دون أن تمحِّصها في أرض الواقع، أو تجني حسناتها.

ولقد تمخّض هذا الوضع لأزيد من سنتين، فاستلزم وضع تآليف عديدة، بأساليب مختلفة، وبلغات شتى، فوُلد هذا العمل كأول خطوة في طريق شاق وطويل، لكنه محمود النتائج بإذن الله، مضمون الغايات بتوفيق منه، و"من يعرف المطلوب يحقر ما بذل".

ولعلَّ الله تعالى يكتب للأمَّة الإسلامية جمعاء، تحولا في المسير والمصير، ومن جملة ما يساعد على ذلك، تغيير أسلوب إدارة الحياة، وإدارة الجماعات، والمؤسسات، والهيئات... ولهذا الهدف النبيل كتبت هذه الأوراق، عساها تشارك ولو بنزر يسير في بعث خير أمَّة، والتمكين حين الله في أرضه.

وغايتنا الأولى هي بلا ريب: رضا الله

القاموس



Open system dictionary

قا هو أنا، وأنت هو أنت، ولا يمكن أن صبح شخصا واحداً؛ ولكن بإمكان كلِّ واحد منًا أن يستفيد من الآخر.

أنت هو أنا، ما دمتُ أنا الأسبق، والأكبر منصبا... وأنا هو أنت، ما دمتَ الأعلى في سلم المناصب... فالاستفادة سهم لا يكون إلا في

اتجاه واحد.



لا تقبل بأن يعتقد الآخرون أنَّك أفضل من حقيقتك.

المهمُّ ما يراك عليه الناس، فحسِّن صورتك وكفي.

ك ارتق بشأن نفسك، ولا تحطَّ من شأن ا**لآخرين**.

إذا أردت أن ترتقي بشأن نفسك، فلا يمكنك ذلك إلا على حساب الآخرين.

#### الاعتذار

3

إنَّ الاعتذارات هي وسيلة صحيحة تماماً للتعامل في المجتمع مع أخطاء في التصرف... فإذا ما اقترفت خطأ ما فاعتذر يإخلاص وبإيجاز، ولا تبالغ في ذلك.

-

أنا أعتذر كثيرا، ولو لأتفه الأسباب، وربما اعتذرت عن شيء قبل أن أقوله أو أقوم به.

أو: أنا لا أعتذر أبدا، مهما كان الأمر، فالخطأ دوما من الآخر.

31

30

شأن

كن مفيدا حيثما كنت.

الظروف والناس لا تتقبل ما أقدِّم من فوائد، ولا أجد الفرصة لفعل ذلك.





يعتمد تحديد امتلاء أو فراغ نصف الكوب على موقف الشخص الذي ينظر إلى الكوب. فالمتفائل دائما يقول: الكأس ممتلئ إلى النصف.

-

أنا أقول دوما: الكأس فارغ إلى النصف.

إنَّ الشخص الآمن يتقبَّل إمكانية أنَّ الانتقاد قد يكون، في الواقع، صحيحا، إذا كان الأمر كذلك، لماذا لا تقدَّر النصيحة؟.

أجد نفسي دفاعيا وحادا جدا عندما أنتَقَد، وأجد صعوبة في التركيز وفي البحث: هل التعليقات الموجهة إلى صحيحة أم لا؟

عندما يقال لك: "إنَّك سيئ". فإنَّ ردَّك يستحسن أن يكون: "في ماذا؟". كن دوماً محدّدا، ولا تكن عامًا أو شاملا في طرحاتك وأفكارك.

-

عندما يقال لي: إنك سيئ. فهذا يعني أنَّني لستُ جديرا بالنجاح، أو أحسُّ أنَّ مَن قالها لي يكرهني ويحسدني.

إنَّ أعمالنا غير النجزة، لا تدلُّ إلاَّ على شيء واحد، هو: كسلُنا.

-

عندما لا ننجز عملا ما، فهذا يعني أنَّ أحدا ما تسبَّب في عرقلتنا... فلنبحث عنه في محيطنا، وسنجده لا محالة.

### الانقياد

3

إنَّ الانقياد الأعمى فساد كلَّه، وما قد يبدو فيه من محاسن إنما هو وهمٌّ زائف؛ ومن حسن حظِّ المسؤول أن يجد في جماعته من يقول له: لا.

-

اعمل على أن يكون من دونك منقادا كلية لأوامرك، وإن قال لك يوما: لا. فتيقن أنه عاص وآبق، وعدوٌ لك لا محالة...

عندما نقبل المهام العسيرة كتحد لقدراتنا، ونخوض فيها بفرحة وحماس، يمكن أن تحدث معجزات.

6

أكره المهام العسيرة، فمجرَّد إن تسند إليَّ أحسُّ أنني عبد وخادم لا قيمة له.

ناضل باستمرار من أجل تحسين نفسك.

أنت كامل أساسا، وإنما على الناس أن يحسِّنوا أنفسهم، ليكونوا مثلي.

ى كرًس نفسك للتحسُّن الدائم المستمر، الذي لا ينتهى.

حافظ على الموجود؛ لأنَّ البحث عن المفقود قد يذهب بكلِّ شيء.

المتفائلون لا ينتظرون حدوث التحسن. إنهم يحقِّقونه.

لو أنَّه حدث تحسن لشجَّعني على المضي في عملي، ولكن للأسف لم يقع.



التحكم في طول حياته، التحكم في طول حياته، وكن لا ينطبق ذلك على عرضها وعمقها، وحاحها وفشلها.

6

ما دمتُ لا أستطيع أن أتحكم في طول حياتي، فأنا لا أستطيع التحكم في أي شيء فيها.

## التغيير

3

إذا لم يعجبك شخص ما فغيّره، فإذا لم تستطع تغييره، فغيّر موقفك تجاهه، ولكن لا تشكّ.

-

إذا لم يعجبك شخص ما فاسعَ إلى اقصائه، فإذا لم تستطع فضعه محلً شكً وريبة، واتخذه عدوا؛ وإياك أن تغير موقفك أنت.

حاول أن تتكيف مع الآخرين، فأعظم التعييرات، التي يجب عليك إجراؤها. تغيير وجهة نظرك تجاه الأمور والأشخاص والعلاقات.

-

كل شيء قد يتغير، إلا وجهة نظري، فهي الحق المطلق.

#### التقدم

3

يه لا يمكن الحصول على تقدُّم فردي وسط حاعة هشة منهارة.

يمكنني أن أحصل على تقدم فردي، ولا يهمني بعد ذلك ما تؤول إليه الجماعة التي أنتمي إليها

3

لا تثبط أي شخص يحقق تقدُّما باستمرار. مهما كان تقدُّمه بسيطا.

التقدُّم، إمَّا أن يكون معتبرا أو لا يكون، والتقدُّم البسيط بالنسبة إليَّ هو مجرد وهم، لا غير.

السبَّاقون لا يقعون أسرى لمعايير محيطهم الاجتماعي، ولا يتَّخذون من تقصير المجتمع ذريعة للتقصير؛ لأنهم يعتقدون أنَّ المسؤولية أمام الله تعالى فرديةً.

6

ما دامت العادة عند الناس هو التقصير، فلما أطالب أنا بالإتقان والإجادة؟.

لا شيء أكبر من قدره، ولا شيء أصغر من قدره، فمِن تمام إحقاق الحقِّ أن ألتزم الدقَّة في الحكم على الأشياء والأشخاص، فلا تهويل ولا تهوين..

أنا أضخم الأمور، وأستخدم ذلك كتقنية لإحداث الانزعاج في فريق العمل، وهذا يمنحني مكانة واحتراما.

جوهر التطور الجيد في الجماعة لا ينبني على التخلي عن الثابت، وإنَّما على تأسيس علاقة حية وخصبة بينه وبين التغيِّر.

إنَّ التطور يعني أن نتخلَّى عن كلِّ موروث وقديم، لأنَّها باختصار "طابوهات" في حياتنا.

الحياة عبارة عن حجر رحى، نحن الذين نجعلها تطحننا أو تصقلنا، الأمر يرجع إلينا..

الحياة حجر رحى، هي التي تطحننا أو تصقلنا، ليس لنا من الأمر شيء.

من طبيعتي أنّني أستسهل الحلول التي تتعلُق بي، فأنا أتحكّم فيها، وأستصعب الحلول التي تتعلَّق بالآخرين؛ لأنّها خارج إرادتي.

-

أستسهل الحلول المتعلقة بالآخرين، وأجد صعوبة في طرح الحلول المتعلِّقة بي.

51

أكبر خطأ يمكن أن ترتكبه هو: أن تتجنب المواقف التي يمكن أن ترتكب فيها خطأ.

أنا أخاف أن أخطئ، ولذا فلا حاجة لي في القيام بهذا العمل.

3

الأخطاء هي بوابات الاكتشاف.

أخطائي هي سرُّ شقائي.

لا تسمح أبدا للخوف من البدا أن يقف في طريقك، ابدأ فقط، ويسخن العقل.

6

أخاف من البداية، فلو أنني بدأت إذن لانتهيت، ولكنني لا أعرف كيف أبدأ.

الأوقات العصيبة لا تدوم، ولكن الرجال الأشداء يصمدون ويواصلون.

هذا وقت عصيب، وقد انتهى الرجال في هذا الزمن.



العقل هو النعيم أو الجحيم، وهو نفسه يمكن أن يصنع نعيما من الجحيم، أو جحيما من النعيم.

النعيم والجحيم هو أثر للبيئة المحيطة بي، ولا يملك عقلي تغيير شيء من ذلك.

المهمُّ في عملي هو ما ينجز من نتائج إيجابية، لا ما يستهلك من جهد وطاقة، ورائدي هو أن: أعمل بذكاء لا بشقاء.

-

الأهم في الحياة أن تعمل، وتتعب، أمًا النتائج فلا تعنيك.

أحتمل أخطاء الآخرين، وأسعى لأن أنقص قدر المستطاع من الغضب، لأنني أعتقد جازما أن لا أحد يمكنه أن يكون "فوق الأخطاء"، وأنا من جملة من يخطئ.

إنني أغضب، لأنني أؤمن بأني مصيب، وأنَّ الشخص الآخر مخطئ.

كم ترك أوَّل لآخِر، وثمة دائما فرص جديدة للنجاح وإنجاز الجديد والجدير، وإني ليتخيَّل إليَّ أنَّ الفرص إنما خلقت لأجلي، فعليً أن أعمل وكفى.

أعتقد أنَّه ليس في الإمكان أبدع مماً كان، وكلَّما فكَّرتُ في عمل خيِّل إليَّ أنَّ الساحة مزدحمة، فالفرص دائما لغيري، ونصيبي هو التحسُّر على ما فات.

المتفائل يرى فرصا في كلِّ صعوبة.

المتشائم يرى صعوبات في كلِّ فرصة.



لا تجعل الفشل يثبطك، يمكن أن يكون الفشل تجربة إيجابية، الفشل هو الطريق إلى النجاح، كما يؤدي بنا كلُّ اكتشاف خاطئ إلى السعي بحماس وراء الصواب.

-

حظي من هذه الحياة أن أفشل في كل مرَّة، وفشلي هذه المرة يعني أننى سأكون فاشلا دائما وأبدا.

المهم في الأسلوب المفتوح أن تفعل الشيء الصحيح، وتفعله في الوقت الصحيح.

-

المهم أن تفعل ما يأتيك من أوامر، ولا يعنيك من الأمر شيء.

ضياء **فكرة** واحدة يساوي — عندي — أكثر من المال.

6

المال عندي أهم من كل شيء، مهما كانت قيمته (أهم من القيم، ومن الأفكار، ومن العلاقات...)، وقيمة كلِّ إنسان ما يملك، وهذه هي الحياة.

لا شيء في الحياة يجب الخوف منه، فقط يجب فهم كلِّ شيء.

6

أخاف من كلِّ ما حولي، ومن علاقاتي، وأجد صعوبة في فهم السبب.

2

على العضو في الجماعة أن يجتهد في فهم طبائع الأشياء حوله، وجوهر العلاقات التي تربط بينها، والمؤثرات التي تتبادلها، مما يمكّنه من تقديم رؤى واسعة شاملة.

63

الذي يحاول أن يفهم كثيرا، هو مصدر قلق الجماعة والمجموعة.

#### 3

السلوك المنطقيُّ سلوك قائم على إدراك عميق للإمكانات الشخصية، والظروف المحيطة، وفهم جيد بطبائع الأشياء، ومنطق تطوُّرها.

إنَّ ما يجري حولي لا أجد له معنى، ولا أفهم هذا العصر، فهو زمن عجيب.

لا تكن قويا فحسب، ولكن ساعد الآخرين أيضا على أن يكونوا أقوياء.

6

المهم أنني قوي، ولا شأن لي بالآخرين.

3

نثق بقوَّتنا دون أن نتباهى بها، ونحترم قوَّة الآخرين دون أن نخشاها.

-

ما دمتُ قويا فأنا أتباهى، وأجد في قوَّة الآخرين مصدر تهديد لي.

الكلمات الرقيقة سهلة وقصيرة، ولكنَّ صداها حقاً لا نهاية له.



إني أجد ثقلا في قلبي للتلفظ بكلمة رقيقة، فهي صعبة وشديدة عليّ.



من بين كلِّ الخصائص الضرورية لتنمية الثقة بالنفس، تحتلُّ المخاطرة مقاما عاليا قريبا من القمَّة، إن لم يكن القمَّة نفسها.

6

لا أخاطر؛ لأنني أخشي أن أفقد المكتسبات التي تحصلت عليها.



## المستحيل

0

لا تستخدم كلمة مستحيل إلا بحذر شديد.



مستحيل أن ألغي كلمة مستحيل من قاموسي اليومي.



### المشكلة

3

ليس هناك مشكلة يمكنها أن تصمد في وجه الفكر المبدع المتواصل. المشاكل هي التي تعرقل دائما مسار حياتي.

#### 2

المشكلة - في إطار النسق المفتوح - ما هي إلاً فرصة سانحة لكلً عضو أن يبذل قصارى جهده، وهي وقود التحسين.

المشكلة هي قاصمة الظهر، وهي بداية السقوط، وسبب فساد العلاقات، وقد تصل بي إلى مخالفة القيّم.

أقدِّم المبدأ أساس على المصلحة، وهذا مبعث الرضا عندي.

المصلحة هي الأساس، ولقد أضحًي بالبدإ لأجلها، هذا ما أملاه عليً المحيط، وأنا جزء منه، لا أنفكً عنه.

# المقاييس

3

ضع لنفسك مقاييس عالية، وحدودا قليلة.



أنا ألتزم بحدود كثيرة، وبمقاييس متدنية.

#### المنافسة

2

تنتهي المباراة دوما بمنتصر وخاسر، تلك هي طبيعة الحياة، ولذا فأنا أجتهد للربح، ولا أخشى الخسارة. فالمنافسة عملية نمو طبيعية لى وللآخرين.

أخشى الخسارة، ولذا فإنني أفضل أن لا أدخل في المنافسة ابتداء، وأخشى أن أسيء العمل.

### الموقف

3

الموقف الإيجابي هو: جواز مرور الإنسان إلى مستقبل أفضل.



المستقبل الأفضل هو ثمرة للحظ فقط، ولا يمكن لمواقفنا وأعمالنا أن تغير شيئًا. أعظم التغييرات أهمية في حياة الإنسان هو التغيير في الموقف، المواقف السليمة تنتج أفعالا سديدة.

لا يمكنني أن أغير موقفي مهما استلزم الأمر

2

لا يمكننا أن نوجه الريح، ولكن يمكننا تعديل الشراع حسب اتجاهها، نحو الهدف المنشود.

ما دمنا لا نستطيع توجيه الريح، فعلينا أن نتبع كل ريح تهب.

## النتائج

3

عموماً، اهتم بالنتائج الطويلة المدى، بدلا من النتائج القصيرة المدى، فهذا يجعلك أكثر ثقة في ذاتك وفي الآخرين.

-

من عادتي أن أقدِّم المباهج العاجلة على المباهج الآجلة، وشعاري في

ذلك المثل الدارج: "احييني اليوم، واقتلني غدوة" وصدق من قال: "اليوم خمر وغدا أمر".

## النجاع

3

قيمة الفرد داخل الجماعة تتحدد في جانبين:

«الجانب الإيماني الأخلاقي: ما نعتقده، وما نتحلى به من خلق حميد.

«الجانب الوظيفي: ما نعرفه، وما نتقنه، وما نتقنه،

يمكنني أن أكون ناجحا في أحد الجانبين، دون الآخر.

3

دائما يوجه الناس اللوم إلى الظروف على أحوالهم. أنا أخلتف معهم، فالناجحون في هذا العالم هم الأشخاص الذين يبحثون عن الظروف التي يريدونها، وإذا لم يستطيعوا العثور عليها صنعوها.

إنَّ الظروف الخارجية وحدها هي التي تتحكم في نجاحي وفشلي، ولا أستطيع أن أكون بدعا من عصري ومحيطي.



2

أفضل وسيلة للنجاح في الحياة هي: أن تعمل بالنصائح التي تقدمها للآخرين.

6

اعمل وفق المثل العاميِّ المشهور: خذوا قولي ولا تعملوا عملي.



3

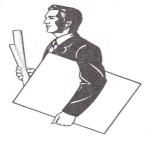
تقديم الخدمة للآخرين هو الإيجار الذي تدفعه للبقاء في الحياة؛ إنَّه الهدف الرئيس في الحياة، وليس شيئا تفعله في وقت الفراغ.

6

الهدف من الحياة هو الحصول على أكبر قدر ممكن من الفوائد لذاتك، ولا تزد على أن تقدم بعض الخدمة للآخرين.

لا شيء يمكنه أن يمنع شخصا صاحب موقف ذهنى سليم من تحقيق هدفه.

لا شيء على الأرض يمكنه أن يفيدني في تحقيق هدفي، فأنا صاحب حظ تعيس.



3

ينبع أعظم شعور بالرضا – يمكن أن تشعر به في الحياة – من قيامك بواجبك، وليس تخليك عنه؛ ومن مواجهة المشكلات وحلِّها، وليس الهروب منها؛ من مواجهة الحقائق، ومن شعورك بأنَّك شخص مستقل.

-

أريد أن أنال حقوقي كلها، وأخاف من المشكلات، ولذا فإني أهرب منها، وأنا شخص لا أملك أمر نفسى، ولا أحس بأننى مستقل.

حين يؤذَّن للحضارة، يندفع الناس إلى إتمام واجباتهم، والدفاع عن حقوقهم، في صبر وأناة.

حين يبلغ اليأس من صلاح الأحوال مداه، فإنَّ الناس يندفعون إلى الأسلوب الذي يمكنهم من الحصول على قسم من الكعكة المنهوبة، وهو حالنا اليوم في البلاد المتخلفة.

3

إنَّ من أسباب النجاح أن تعرف أنَّ ما يجري في الواقع ليس دوما هو ما يستقرُّ في الذهن من المثل والكمالات.

-

أنا مثاليًّ إلى النخاع، أريد أن يكون الواقع تماما مثل ما أتصوَّره في ذهني من مُثل وقيَم.

### قرأنا لله على هنوء النسق المفتوح



85

الفكر السياسي المسلمين والفكر الفكر الفكر الفكر الفكر المسلمين. ترجمة ماجد الغرباوي، دار الفكر المعاصر، بيروت، 2001/1422.

النسق المغلق: «إنَّ منافس لها سياسة الغلبة، التي ترفض أيَّ منافس لها على أرض الواقع، لا تطيق البحث والتنقيب في حقيقة السياسة، بما في ذلك الغلبة ذاتها، وطريق الخلاص منها. وقد أوجدت سياسة التسلط أجواء تمنع المفكرين

من الولوج في هذا البحث، أو حالت دون المخاطرة في الدخول فيه، مما جعل الفكر يتجه في اتجاه آخر، أو يلتمس دليلا لتبرير تكاسله أو إهماله لمستقبل بني النوع، من خلال الإعراض عن السياسة، والهيام في وادي التصوف».

النسق المفتوح في مواجهة المغلق: اليوم تعدُّ العقلية التي أنتجها الاستبداد خلال عدَّة قرون أهمَّ أسباب التخلف والانحطاط، فينبغي السعي لعلاجها بحكمة وروية، وصبر وواقعية، حتى تتمكَّن أرواح المسلمين الحرَّة أن تكون شجرة سعيدة

شامخة مثمرة في فضاء سليم، لا تجعل مرارة التاريخ حلوة فحسب، بل (بحق الحقّ) تستأصل (إن شاء الله) المرارة من وسط العالم المتعب من الاستبداد، الاستعمار، الاعتداء، الدنيوية، وظلم الإنسان».

■ النسق المغلق: «في خضمً: الجدل، والصراعات، والفساد، والإسراف في الشهوات تشاءم جماعة، واستاءُوا، فزهدوا في الدنيا للفرار من الأوضاع الاجتماعية المتردية».

النسق المفتوح: «في بداية أي حركة ثورية يتعاظم وهج الإيمان الشفّاف، وتترسّخ العقيدة، بفعل التضحيات والشجاعة والصمود، ويكون لذلك الوهج نتائج غريبة، وهذه الغرابة والوهج قد تجسدا في حركة الأنبياء، وخاصة إبان تصاعد حركة الإسلام الأول»

الرئيس بالنسق المفتوح: «الرئيس الكفّ في مدينة التغلب، من كان في تغلبه على الآخرين، ومنعه تغلب غيره على المدينة، أكثر قوة وفعالية وحيلة، وأقدر على توفير الأدوات اللازمة، والأذكى في تمهيد طرق الاستعباد».

الحاجة إلى النسق المفتوح: «إنَّنا في حاجة – أكثر من أيِّ وقت مضى – إلى التعقُّل، والتفكُّر، والتعمُّق، والتدبُّر»

الفكر بنسق مفتوح أساس النصرة والتمكين: «إنَّ الفكر يمثِّل نواة حياة الإنسان، وبه يمتاز عن غيره من الموجودات، وإذا أريد للفكر البقاء، فينبغي عليه الاهتمام بما يطرح عليه من أسئلة، وهي أسئلة موجودة دائما، لكن تتطلب فضاء آمنا وحرًّا لطرحها، وإلاّ فإنَّ قمع الأسئلة الخفية السجينة سيحولها إلى فكر مضاد الألفية الثالثة ديانة في صعود. الإسلام في الألفية الثالثة ديانة في صعود. ترجمة عادل المعلم ويس إبراهيم، مكتبة العبيكان، الرياض، 2003/1424.

النتائج الوخيمة للنسق المغلق:

(القد أدًى الخوف من التجديد، ووصم كلً ما هو جديد بالبدعة، إلى ركود فكري، وتوقع على الذات، والانفصال عن التطور التكنولوجي... ولقد أدًى هذا على سبيل المثال إلى أن يطبع القرآن الكريم لأوَّل مرَّة في هامبورغ عام 1649م، وألاً يكون المسلمون هم أصحاب الفضل في هذا الإنجاز»

النسق المغلق، الإعلام الغربي نموذجا: «مما لا يدع مجالا للشك إنَّ عدم التسامح المستمرِّ إزاء كلِّ ما هو إسلاميُّ، وبالتالي الإبقاء على كلِّ ما هو سلبي في الذاكرة الجمعية تجاه الإسلام، ما هو إلاً عمل من أعمال وسائل الإعلام».

النسق المفتوح: «لقد بدأ بناء أول كيان جماعيً سياسيً في الإسلام بحادثتي بيعة العقبة؛ لأنَّ بعد هجرة الرسول إلى يثرب، قام بها أول كيان سياسي يضمُّ أناساً يجمعهم دين واحد، متناسين جميع العناصر الأخرى التي

تشكلً انتماءات الإنسان للجماعة، من انتماء عشائري، وقبَلي، وعائلي، ورابطة الدم. ولقد ذكر القرآن الرابطة التي ربطت المهاجرين بالأنصار، وسمَّاهم أولياء بعض. كما ذكر قرب الرسول من المؤمنين على أساس الإيمان المشترك».

الحق في الوجود، من نماذج النسق الفتوح: «إذن، فوجود الإسلام وحضوره حقيقة لا نقاش فيها، بل هو كذلك مسوّغ؛ فالإسلام له كلُّ الحقِّ في الوجود».

الثقة من أبرز صفات النسق المفتوح: «إنني أثق في قدرة الإسلام على النجاح في أن يستبدل بالنموذج القائم نموذجه القادر على تجاوز فشل الحداثة، (وذلك بالرغم من القصور بين أتباعه)».

خوف الغرب من النسق المفتوح تجاه الإسلام: «... هذا هو حال الغرب مع مسلمیه، ونحن علی أعتاب الألفیة الثالثة، والتي تعد بأنّها ستكون مشحونة، وسيقوم الإسلام بأداء دور فيها، فلماذا لا يُترك له المجال ليقوم بتأدية دور إيجابي ً؟»

## فهرس

| مقدمة                                  |
|--|
| كيف تقرأ هذا الكتاب                    |
| الإدارة المفتوحة، في المجال المؤسسي 15 |
| الجزاء والعقاب في النسق المفتوح 22     |
| التدريب والتأهيل 25                    |
| قاموس النسق المفتوحقاموس النسق المفتوح |
| الآخر                                  |
| الاعتذار                               |
| الإفادة                                |
| الأمل 33                               |
| الانتقاد                               |
| الإنجاز                                |

| الانقياد 37 |
|-------------|
| التحدي      |
| التحسين9    |
| التحكُّم41  |
| التغيير42   |
| التقدم      |
| التقصير 45  |
| التهويل46   |
| الثابت      |
| الثناء      |
| الثقة       |
| الحياة      |
| الحل        |
| الخطأ       |
| الخوف الخوف |

| لرجال   |
|---------|
| لعقل55  |
| لعمل    |
| لغضب    |
| لفرَص   |
| لفشل    |
| لفعالية |
| لفكرة   |
| لفهم 63 |
| لقوة    |
| لكلمة   |
| لمخاطرة |
| لستحيل  |
| لشكلة   |
| المصلحة |

| المقاييس                          |
|-----------------------------------|
| المنافسة                          |
| الموقف 72                         |
| النتائج                           |
| النجاح                            |
| النصيحة                           |
| الهدف                             |
| الواجب                            |
| الواقعية                          |
| قرأنا لك على ضوء النسق المفتوح 85 |
| المالية معارضات                   |



# تمالیتی و ملاحظات Comments

|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   | <br>• |   |     |     |   |   |   | • |   | ٠ |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|---|---|---|----|---|---|---|-----|----|---|---|---|---|---|---|-------|---|-----|-----|---|---|---|---|---|---|------|---|---|-------|---|------|---|---|------|---|----|----|---|-----|-------|-----|
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   | <br> |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   | • | • | •  |   | ٠ |   | -   |    | • |   |   |   |   | 0 |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   | ٠ | ٠ |   |   |   |       |   | • • | ٠   | ٠ | • |   |   |   |   | ٠.   |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    | • | • • | •     |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
| • | • | • | •  |   |   | • |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   | ٠ |   |   |   | ٠.    |   | •   |     | ٠ |   |   |   |   |   |      | • |   |       |   |      |   |   |      |   | ٠. | •  | • |     | <br>• |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   | -  |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      | ٠ |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   | ٠ | ٠  |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
| ı |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       | ٠ |     | • • |   |   |   |   | ٠ |   |      |   |   | <br>• |   | ٠.   | • |   |      |   |    |    | • |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   | 20 | 9 |   | 9 | 77. | 20 |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     | <br>  |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   | 6 |   |     |    |   |   |   |   |   |   | •     | • |     |     |   | 4 | 6 |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   | • |      | • | •  |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   | ٠ |       |   | <br> |   |   | <br> |   |    | ٠. |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   | • |   |    |   | * |   |     |    | • |   |   | • | • | • |       |   |     | •   |   | • | • |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   | ٠   |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       | (I) |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       | . 7 |
|   | ٠ | • |    |   |   |   | •   |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   | • |   |   |   |   |      |   |   |       | • | •    |   | • |      |   | -  | -  |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   | ٠ |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |
|   |   |   |    |   |   |   |     |    |   |   |   |   |   |   |       |   |     |     |   |   |   |   |   |   |      |   |   |       |   |      |   |   |      |   |    |    |   |     |       |     |

## متبة ك. محمد باباعمي

لتحميل المزيد من المؤلفات www.DrBabaammi.com

### هذه الكتاب:

- الكتاب، إلى تطوير إدارة 🍫 الجماعات، وتفعيل المؤسسات والهيئات التربوية والاجتماعية والاقتصادية... بأسلوب ميسَّر، ومنهج مبسَّط، قابل للتطبيق، بعيداً عن التقعيد وعن التعقيد.
- ♦ ولقد آثرنا أن نصوغ هذه الأفكار على شكل قاموس، يسهُل الرجوع إليه، لأنَّه ليس كتاباً للمطالعة، بل هو وسيلة للعمل، ومرجع للتغيير.
- 💠 فيمكن لأيِّ مؤسسة ولتكن مدرسة، أو جامعة، أو شركة تجارية – أن تتَّخذه دليلا لتدريب أعضائها.