

## قصة نجاح - أحمد الحمد

قصة نجاح

كانت بداية معرفتنا بأسرة الحمد فرع فريخ الرقيات تعود إلى عام 1406هـ تقريباً وذلك عندما كنتُ أعملُ في سوق الخضار لدى الشريكين ( ابن الخال ) الحاج محمد بن حسين بن محمد بن حمزة اليوسف ، و ( ابن العم ) الحاج حبيب بن سلمان بن حسن بن علي الزاير ، وطبيعة تجارتهما كانت بيع الفواكه . وكان من المحلات القريبة من ذلك المحل محل الحاج ناصر بن حسين الحمد وأخيه الحاج مهدي ، وقد لفت نظري الحاج ناصر آنذاك بكفاحه وإدارته التجارية إلا أن الموت خطفه منا في مرحلة الشباب رحمة الله عليه لكنه ما زال حياً في أذهاننا بمعروفه وأخلاقه وذريته الطيبة . ومن الطرائف المتعلقة بالمرحوم الحاج ناصر بأنه في منتصف عام 1439هـ تقريباً التقيتُ بابنه المهندس حسين وقال لي : عم أبا محمد أريد أن أصور معك وأرسل ذلك لذرية والدي لأخبرهم بأنك تشبه والدي وإنني من زمان كنتُ أرى ذلك لكنني لتوا أخبرتك بذلك .

وفي سوق الخضار تعرفنا على العم الحاج حسين بن علي بن خليفة الحمد ، وعلى العم الحاج عبد الله بن علي بن خليفة الحمد . فيما بعد تعرفتُ على العم الحاج طاهر بن علي بن خليفة الحمد وذلك عبر سماع صوته الجميل في أداء الأذان بمسجد آية الله الشيخ محمد بن سلمان الهاجري وقد كتبنا عنه مقالة بتاريخ 16/10/1437هـ نشرت في موقع المطيرفي الإلكتروني .

وفي عام 1415هـ تزوجتُ كريمة العم الحاج حجي بن علي بن خليفة الحمد ومنها توسعت علاقتي بهذه الأسرة وبفروعها ، وكانت لنا في تلك الفترة ذكريات وأحداث ..... وكان الأبرز لي فيها ولادة ابنتي وحبيبتي ( فدك ) والتي كانت ولا زالت في أرقى مستوى البر بأبيها ..... . وأنه أن صح أن أطلق عليها أم أبيها كما كان رسول الله ( ص ) يطلق على سيدة نساء العالمين فاطمة الزهراء ( ع ) ذلك وما ذلك إلا لبرها وندعو الله دوام ذلك وأن يبارك لها في رزقها ويوفقها في أولادها هي وجميع أولادنا .

وفي منتصف عام 1415هـ تعرفتُ على الأخ المهندس أحمد بن طاهر الحمد عندما زارني للمرة الأولى في شقتي ، ثم نمت تلك العلاقة وزاد التواصل معه وساهم في تعميق ذلك أخي الكبير وصديقي الخليل مدير جمعية سيهات فرع الدمام الأستاذ علي بن ناصر بن أحمد بو عيسى .

وفي ذاكرتي السريعة مع المترجم له أربعة مشاهد لا يمكن تغافلها نستعرضها سريعاً ومنها نختمها بتحليل :

( 1 ) كان المهندس أحمد الحمد مما يقرأ الأدعية في المسجد الذي يقيم فيه صلاة الجماعة العلامة الشيخ محمد بن سلمان الهاجري وكان يشدنا إليه ويطير بنا في عالم المعنويات ويحرك مشاعرنا تجاه السمو والقيم .

( 2 ) كان يتواصل معنا عندما كنتُ مدير التدريب التعاوني بالكلية التقنية لطلب إمداده بمن يريد أن يعمل في شركتهم من متدربي الكلية ممن تتوفر لديه الكفاءة والجدية وحس المسؤولية . ولهذا كان سبباً في توفير فرص وظيفية لشريحة من طلابنا بالكلية .

( 3 ) استشرته وطلبتُ منه الدخول في حل مشكلة لدي ، وبذل قصارى جهده في ذلك بحكمته ومهارته وغيرته ووعيه ، ومن أمثاله مصداق لصفات الحكم الواعي الذي ينبغي أن يرجع إليه لحل الملفات الشائكة ، أما إذا غاب من أمثاله أو همش دوره تأزمت تلك الملفات وأصبح من يديرها هو المتحكم فيما يريده بالأخص إذا ملك مهارة في زيادة مشجعيه بتبني أهدافه والدفاع عنها حتى لو كانت على غير الجادة .

( 4 ) رغبته في دوام تواصله مع أسرة الحمد .... فقد كان يحثني على اللقاء بالأسرة في يوم تجمعهم في أول أيام العيد واستمر ذلك مني لسنوات وبالأخص في عيد الفطر المبارك .

أما عن ملخص ما لفت نظري في هذا المؤمن توفر أهم صفتين تجذبك فيمن تتوفر فيه من المؤمنين وهما : الوعي والتقوى . تبرز صفة الوعي في شخصه في حبه وعشقه للقراءة ، وطموحه للرقى بمستواه المعرفي ، وتشجعيه للمبادرات التي تثمر بمشاريع تقدم المجتمع في تفكيره ، في نتاجه ، في اقتصاده ، في تكاتفه ، في تراحمه ، في ..... .

ولهذا تراه أصبحاً نجماً بالأخص في أسرته في قراءة الأحداث بشمولية ، بعد النظر في تحليل المواقف التي تمر عليه ، في الربط بين هذا الموقف وذاك ، في عدم تصديقه ما يقال له عن مثالب الناس ، في تشخيصه فيما يحدثه من الصادقين كان أو من الكاذبين مع احتفاظه لذلك الزاد في ذهنه ويبنى عليه بما يشخصه ومن قرائن في أن الخلل في ذلك الفرد ، أو في ذلك المجتمع الصغير أو الكبير .

وأما صفة التقوى تتجسد ملكتها لديها بحسب ما ورد عنهم ( ع ) معيار الإيمان في الصدق ، في أداء الأمانة ، في حس المسؤولية ، في النصح ، في النقد البناء ، في رفع المعنويات ، في قضاء حوائج الناس ..... . وهذه الصفات ومن دون مجاملة رأيتها في شخصه بالأخص في الفترة التي كنتُ قريباً منه في الفكر والتناغم والتحليل في مشاريع عدة .

فيما بعد طلبتُ من أخي المهندس أحمد أن يستجيب لي في كتابة أهم الملامح الإيجابية في حياته التي لو قرأها شبابنا استفادوا منها وأصبحت إحدى القنوات المشجعة على تقدمهم . وبعد محاولات عدة منا ورفضه ذلك بحسب تشخيصه بأن مشروعني يحتاج تسليط الضوء فيه على كبار الناجحين وأن يتم البحث عن الأفضل من وجهة نظره ، ومع الإصرار والتشجيع استجاب لنا وكان أبرز ما كتب لنا في سيرته ( وفق أسلوب حوار ) ما يلي .

## 1. التقديم :

بعد أن حقق الكثير من النجاحات لتتوج بسلسلة من الترقيات وتحمله للكثير من المسؤوليات ، وبعد ما يقارب من الثلاثة والثلاثين سنة كفاح وعمل ومسؤوليات متعددة ، اليوم يرأس ويدير المهندس أحمد طاهر الحمد قسمين من أقسام إحدى أكبر شركات المملكة والأقليم الآسيوي والأفريقي لتصنيع المباني الحديدية للمشاريع العملاقة داخل وخارج المملكة ألا وهي شركة الزامل للمباني الحديدية والفولاذية ، فهو يدير الإدارة الهندسية لتصميم وإعداد المخططات الهندسية لتصنيع وتشيد مشاريع الشركة ، حيث تتكون هذه الإدارة من أربعة فروع ومكاتب هندسية متكاملة من مهندسين ومخططين ورسامين هندسيين ، فرعين منها بالمملكة ، واحد لقسم الرجال وآخر للنساء ، ومكتب ثالث في الأردن ورابع في الهند .

أما الإدارة الثانية فهي إدارة الدراسات والتسعيرات لمشاريع الشركة وهذه الإدارة أيضاً تتكون من فرعين ومكتبين ، واحد في المملكة والآخر في الإمارات.

ولأجل التعرف على ما حققه الأخ أحمد (أبو هاشم) ، سنحلق معا في قصة نجاحه رجوعا إلى المراحل الأولية من سنين نشأته ودراسته ، لأن وراء كل نجاح قصة فيها الكثير من الجهد والمثابرة والمواهب ليؤخذ منها العبرة والاستفادة ، فالنجاح لا يتحقق بالأمنيات لوحدها ما لم تقوم على الجد والاجتهاد والمثابرة وتحمل المسؤولية بعد التوفيق والسداد من الله سبحانه وتعالى.

## 2. النشأة والتربية :

كما يروي عن نفسه وعن نشأته ، فقد ولد على كبر لوالديه مما جعل والديه يغدقان عليه الحب والحنان بالشيء الكثير وهذا ترك في نشأته وتربيته الكثير من الايجابيات التربوية ، مما زرع فيه الثقة بالنفس بشكل كبير لتخلق فيه شخصية متزنة وواثقة وصلبة. ولعل الحب الكبير والعاطفة الجياشة التي كانت تغدق عليه من والدته جعلت من شخصيته شخصية هادئة ومحبة ، أما من ناحية والده ، فقد اكتسب منه قوة الشخصية والاعتماد على الذات وحب العمل والكفاح والطموح والتطلع إلى الأفضل ووضع أهداف والعمل على تحقيقها ، وهذا ما كان يلتمس من شخصيته منذ الصغر وفي مرحلة الشباب وبالخصوص في الفترة التعليمية ، حيث كان لا يقبل والده أي عذر للتغيب عن المدرسة ويدفع ويشجع بقوة للتعليم ويردد دائما رحمة الله عليه ، أن المستقبل يكمن في الدراسة كما روى لنا الأخ أبو هاشم.

وحيث ان والده رحمة الله عليه كان احد مؤذني مسجدي الشيخ علي بن شبيث والشيخ محمد الهاجري رحمة الله عليهما وعلى جميع المؤمنين والمؤمنات ، كان يداوم على الحضور في صلاة الجماعة حتى اشتهر صوته بالأذان الجهوري كما ينقل عن كان يسمعه ، وكان دائما يحث أبنائه للالتزام بصلاة الجماعة كما يروي لنا الأخ أبو هاشم حيث يقول:

(كان والدي رحمة الله عليه يشجعنا ويدفعنا للحضور معه للمسجد والمشاركة في ما يمكن القيام به ونحن أطفال حيث كنتُ مبلغاً للشيخ محمد الهاجري رحمة الله عليه في صغري ، والمبلغ يقف بجانب إمام الجماعة ومهمته أن يبلغ المصلين في الجماعة بصوت مرتفع عن ركوع وسجود وقيام وقعود إمام الجماعة حتى يتابع المصلين الأمام في حركاته ، حيث لم تكن موجودة أجهزة تكبير الصوت سابقا كما هو الحال

الآن ، وهذا أثر في حياتي حيث نشأتُ غالباً متعلماً الكثير من سماحة الشيخ محمد الهاجري وبالخصوص في عموم ومسائل الفقه لأن سماحة الشيخ محمد رحمة الله عليه كانت له دروس فقهية متواصلة في المسجد عن الفقه وعموم شؤون الدين ، ومن ذلك ، كانت لي مشاركات في فعاليات المسجد كقراءة الأدعية ورفع الأذان والمشاركة في الخروج للاستهلال مع الشيخ وحاشيته وما شابه وهذا ترك الشيء الكثير على توجهاتي الشخصية والله الحمد).

### 3. التعليم الدراسي والموهبة الهندسية :

بانت على ميول الأخ احمد الهندسية منذ السنين الأولى في دراسته بالمرحلة الابتدائية بشكل فطري ، حيث كان مولع بالرسم الهندسية ذات الأبعاد الثلاثية منذ صغره ، فكان يرسم أشكال بالأبعاد الثلاثة على الصفحة الأخيرة في نهاية كتبه الدراسية والتي عادة ما تترك هذه الصفحة بيضاء ، فكان يستغلها برسم هندسية بسيطة كطاولة أو مكتب أو غرفة نوم أو مكعبات ثلاثية وما شابه.

في المرحلة المتوسطة ، برزت لديه موهبته الهندسية بشكل أكبر ليتم صقلها بشكل دراسي منظم ، حيث التحق في هذه المرحلة بالمدرسة المتوسطة الحديثة بالأحساء ، وكما هو معلوم لدى البعض ، فهذه المدرسة تدرس مواد إضافية أكثر من باقي المدارس المتوسطة الأخرى كمادة الرسم الهندسي ومواد أخرى فنية كالكهرباء والنجارة والزراعة والعلوم التطبيقية والتوجيه المهني وما شابه ، إضافة إلى المواد الأساسية التي تدرس في المرحلة المتوسطة كالرياضيات والانجليزي والعلوم والأدب وما شابه.

ومن بين جميع المواد التي كان يدرسها بالمرحلة المتوسطة ، برع وبشكل كبير الأخ أبو هاشم في مادة الرسم الهندسي ، حيث كان يحقق أعلى الدرجات في هذه المادة بفارق كبير ، بل أيضاً كان متقدماً في أداء التمارين الهندسية التي كان المدرس يعطيها للطلبة حسب المنهج بحيث كان ينهي التمارين والواجبات الهندسية اللاحقة قبل أن ينهي الطلبة الآخرون التمارين السابقة حتى كان أستاذ المادة يطلب منه التأنى ليتماشى مع الطلبة الآخرون كما تحدث لنا . وقد لاحظ مدرس مادة الرسم الهندسي هذه الموهبة عليه مما جعله يكرر عليه دائماً هذه الجملة (ستصبح مهندساً بارعاً يوماً من الأيام).

بعد المرحلة المتوسطة ، التحق بالثانوية العامة ومن ثم تخرج منها ليسجل مباشرة في الخطوط الجوية

السعودية لهندسة الطيران ، ولكن لم يحالفه الحظ بالقبول مما اضطره للعمل مؤقتاً في وزارة الأعلام ،  
بالقسم الإداري بالتلفزيون السعودي ولمدة أربعة شهور.

#### 4. البداية المهنية الهندسية :

في الأثناء ، طرحت شركة أرامكو السعودية دورة وبرنامج تدريبي في الرسم الهندسي ، وما أن سمع عن البرنامج ، إلا وترك الوظيفة بوزارة الأعلام ليلتحق بالبرنامج الهندسي من خلال شركة هندسية محلية تحت رعاية شركة أرامكو السعودية. وخلال البرنامج ، حقق الأخ أحمد أيضا أفضل النتائج ليتخرج منها الثاني على الدفعة ومن ثم يلتحق بالشركة الهندسية ولمدة ثلاث سنوات تقريبا ، حيث برع في أداء وظيفته ، إضافة لعمله الأساسي لأعداد المخططات والتصاميم الهندسية لمشاريع الشركة ، أعطي بعض المهمات الإدارية.

كانت بعض المشاريع التي يكلف بها تأتي عن طريق شركة الزامل التي يعمل بها حاليا والتي ذكرناها في المقدمة ، وقد عرض عليه بعض زملائه بالعمل الالتحاق بشركة الزامل كونه متميزا في وظيفته وبالفعل فقد قدم في شركة الزامل التي يعمل بها حاليا بالقسم الهندسي في صباح أحد الأيام ولم يات نهاية ذلك اليوم إلا وقد تم قبوله بعد الاطلاع على شهادته وخبرته من ثم تم توقيع العقد بينه وبين الشركة.

ومنذ ذلك اليوم وإلى الآن ، لا يزال يعمل في هذه الشركة حيث أكمل ما يقارب من الثلاثين سنة معهم وقد تقلد مناصب ومسئوليات متعددة سنتطرق لها فيما يأتي.

ففي البدا ، كان الوحيد السعودي بالقسم الهندسي بالشركة المتخصص في إعداد المخططات الهندسية للمباني الحديدية والفولاذية ، وحيث أن طبيعة المشاريع والمتطلبات الهندسية فيها مختلفة ومعقدة ، فقد كان يواجه الكثير من الصعوبات لإنجاز مخططات المشاريع الهندسية التي يكلف بها ، ولو لا الرغبة في النجاح والإصرار على تجاوز الصعوبات للاستمرار ، لأوشك على ترك الشركة لما واجهه من تحديات كونه

الوحيد العربي والسعودي بالقسم ، فكان عليه مواجهة الصعوبات بالتعلم والاستفادة من الآخرين ذوي الخبرة من الجنسيات الغير عربية وأيضاً عليه انجاز مخططات المشاريع المكلف بها حسب تواريخ التسليم المحددة في العقود ، ولكن بفضل الله ثم فضل مثابرتة ، صمد وواجه كل التحديات ليبدأ بالتميز في سرعة إعداد المخططات الهندسية وأيضاً بدقة معلوماتها حيث كان يراقب نتائج عمله ويهتم بالملاحظات المعطى له من قبل المهندسين المراجعين لمخططاته وهذا ما جعله يتقن عمله بسرعة وبدقة .

ذاع صيته بالشركة ولدى القسم الذي يعمل به ، ليرشح أئراً ذلك إلى دورات في اللغة الانجليزية لتساعده في الترقى في عمله وتقليد مسؤوليات أكبر ، وبالفعل فقد أنجز أربعة دورات مكثفة في معهد المجلس البريطاني الثقافي ليتخرج منها ولتساعده لأداء وتواصل أفضل في عمله .

#### 5. المرحلة الجامعية :

لم يكتف بذلك ولا تزال الشهادة الجامعية الهندسية ضمن أهدافه الرئيسية ، حيث تقدم بطلب لإدارة الشركة لإتاحة فرصة إكمال دراسته الجامعية وهو على رأس العمل ، وبالفعل تمت الموافقة بل والدعم المادي له من مسؤولي الشركة ، فالتحق بمعهد جامعي بالبحرين لدراسة الهندسة المدنية تحت مظلة جامعة بريطانية ، فكان يواظب ويحضر المحاضرات بمعدل 4 ايام بالأسبوع في البحرين إضافة إلى عمله بالشركة ، لينهي السنة الأولى والثانية بنجاح ، ولكن ما بين المسؤوليات بالعمل والعائلية والتنقل ما بين الدولتين تعرض للكثير من التحديات والصعوبات ولكن بدل أن يتوقف امام هذه الصعوبات ، تقدم بطلب التحويل إلى إحدى الجامعات السعودية ليواصل المشوار في إكمال دراسته .

ففي البدء ، حاول التحويل إلى جامعة الملك فهد للبترول والمعادن ولكن لم يوافق عليه من قبل إدارة الجامعة كونه خريج ثانوية قديم ، ولكن أيضاً لم يقف عند ذلك ، فتقدم بطلب آخر إلى جامعة الملك فيصل بالدمام ليهيئ الله له عميد الكلية الهندسية ليقف بجانبه أمام إدارة الجامعة لم عرف عنه وعن مثابرتة وخبرته ودراسته حسب السيرة الذاتية المقدمة ، حتى قال له عميد الكلية كلمة تبين افتخاره به : ( لو لا الأنظمة ، وإلا من المفترض أنك تلتحق بالجامعة مدرسا لا طالباً ) وعلى يدي هذا العميد ، وفقه الله بالتحويل للجامعة ليحقق فيها أعلى الدرجات فقد التحق بقسم هندسة المباني وهذا التخصص هو جامع ما بين تخصصي الهندسة المدنية والمعمارية حيث تميز بشكل منقطع النظير في دراسته لما يملكه من موهبة هندسية وخبرة عملية ليتخرج منها الأول على الجامعة بل وقد حقق معدلاً قياسياً في تاريخ الجامعة ليرشح وينال جائزة الأمير محمد بن فهد أمير المنطقة الشرقية في حينها للتفوق العلمي في

وما أن أتم دراسته الجامعية ، إلا ويتقدم لدراسة الماجستير في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن في قسم إدارة المشاريع ، وقد تم قبوله مباشرة بسبب معدله الجامعي المرتفع والتوصيات الخاصة من أساتذته الجامعيين ليبدأ دراسته ويواصل الحضور مساء في الجامعة للسنة الأولى ، ولكن مع ازدياد مسؤولياته وكثرة سفره لتمثيل الشركة في اجتماعاتها مع الشركات الكبيرة في عدة دول أجنبية ، لم يتمكن من إكمال مرحلة الماجستير.

أما الدورات والورش التدريبية التي حضرها داخل وخارج المملكة ، سواء الإدارية أو الفنية أو حتى المالية منها فحدث ولا حرج ، فقد رشح للعشرات منها لتصلق مواهبه في الجانب الفني والإداري والمالي ليبرز كواحد من أفضل إداري الشركة وبالخصوص الأقسام الهندسية .

#### 6. المسؤوليات والتحديات المهنية :

وتتالا النجاحات في عمله حيث تمت ترقيته الى مهندس مراجع لمخططات وتصاميم مهندسين آخرين ومن ثم أعطي قيادة مجموعة من موظفي القسم الهندسي ، وما أن مرت سنوات قليلة حتى تمت ترقيته مشرفاً على كامل قسم إعداد المخططات الهندسية بالمملكة وبعدها تم ترقيته ليصبح المسؤول عن قسمين ، القسم الهندسي بالمملكة ، واخر بقسم الشركة بالفلبين لتبدأ مرحلة جديدة من مهماته ومسؤولياته حيث أصبح المسؤول عن مكتب الفلبين مما جعله يتردد على الفلبين عدة مرات بالسنة ليتابع المكتب والموظفين والمشاريع التي تنجز هناك وكل ما يتعلق من شؤون المكتب الفنية والإدارية والمالية والقانونية منها .

وبعد مرور بضع سنوات ، تم ترقيته مديراً للقسم الهندسي بالشركة بما يحتويه من فروع متعددة ومن ثم كلف بفتح مكتب هندسي بالأردن بدل الفلبين ، حيث تم تأسيس مكتباً كاملاً من البداية إلى النهاية ليشرف بشكل تام على فتح المكتب وتزويده بالأجهزة والبرامج الهندسية والأثاث المكتب اللازم ، ومن ثم مقابلة واختبار ثم اختيار المهندسين المؤهلين لتبدأ بعدها مرحلة التدريب ، فكان يقوم بتدريب جميع المهندسين ولفترة أسابيع متتالية حتى تم وضع الأسس الأولية ليبدأ العمل ومن ثم إعداد تصاميم ومخططات المشاريع من مكتب الأردن إضافة إلى المكتب الرئيسي بالمملكة العربية السعودية .

وما أن مرت سنوات قليلة ، حتى حقق مكتب الأردن إنتاجية عالية وبتكاليف اقل مما جعل إدارة الشركة توافق على توسعته مرات متكررة وهو لا يزال يتردد على المكتب عدة مرات بالسنة للمتابعة والإدارة إضافة إلى المتابعات اليومية من مقر عمله بمدينة الدمام.

وتماشياً مع طموح المملكة في إعداد كوادر سعودية في القطاع الخاص ، قام الأخ أحمد بتوظيف كوادر سعودية سواء في قسم التخطيط والتصميم أو في قسم إعداد المخططات الهندسية والتفصيلية للمشاريع أو القسم المساند للإدارة الهندسية ، وبالفعل حقق في فترة وجيزة ما نسبته 30 بالمائة سعودة في داخل القسم بالمملكة ليحقق أعلى النسب في الأقسام الفنية بالشركة. واليوم يوجد بقسمه بالشركة كوادر سعودية هندسية ذات خبرات ممتازة تعد مخططات لأعقد مشاريع الشركة و[] الحمد.

ومع رغبة الشركة في إعداد كوادر نسائية أيضاً ، كلف الأخ أحمد بوضع دراسة لقسم هندسي نسائي وبالفعل تم اعتماد الدراسة من إدارة الشركة ليكلف أيضاً بإعداد قسم نسائي هندسي متكامل ، فتم تخطيط وإقامة مبنى مستقل لهن ومن ثم إضافة ما يلزم من أثاث وأجهزة وبرامج هندسية ومستلزمات أخرى ومن ثم قام بمقابلة واختبار واختيار وتعيين المهندسات السعوديات المؤهلات للقسم النسائي.

وحيث أن القسم نسائي بالكامل ، قام الأخ أحمد بنقل وتحويل بعض المهندسات من فرع الأردن إلى المملكة ليقوموا على تدريب القسم النسائي ويعين عليهن أحد مهندسي القسم الرجالي لمتابعتهم ، وبعد انتهاء فترة التدريب ، قام بتوظيف مهندسات من الفلبين ذات خبرة واسعة في هندسة وإعداد مخططات المباني الحديدية لتكون مهمتهم مراجعة التصاميم والمخططات الهندسية من المهندسات السعوديات قبل أن تنتقل المشاريع من مراحل التصاميم الهندسية إلى التصنيع والتركيب ، واليوم أصبح هذا القسم يعد التصاميم والمخططات الهندسية لبعض مشاريع الشركة ليحقق إضافة نوعية جديدة للنجاحات و[] الحمد.

وتماشياً مع توسعات الشركة ، طلبت إدارة الشركة مؤخراً بفتح قسم هندسي جديد بالهند ليكلف أيضاً الأخ أحمد بفتح وتهيئة وإدارة هذا القسم الجديد ، وبالفعل تم إعداده بشكل متكامل ليصبح الفرع الرابع للقسم الهندسي المسؤول عنه الأخ أحمد بالشركة.

ولا تزال المسؤوليات تناط به فمؤخراً كلف بإدارة قسم الدراسات والتسعيرات لمشاريع الشركة بفرعيه بالمملكة وبالأمارات العربية المتحدة إضافة لأدارته للقسم الهندسي بفروعه الأربعة ، وقد تولى القسم الجديد ليبدأ في تطويره وتزويده بالبرامج والأنظمة المطلوبة لتحسين الأداء فيه.

طوال مسيرته في الشركة الحالية وإضافة إلى مسؤولياته في إدارة الأقسام المذكورة ، أنيط به الكثير من المسؤوليات ، نذكر بعض منها وهي على نوعين:

#### النوع الأول:

تمثيل الشركة في الاجتماعات والمناقشات اللازمة للمشاريع العملاقة سواء الصناعية كعامل النفط والغاز والبتروكيماويات والتحلية ونتاج الطاقة وما شابه أو المشاريع التجارية منها كمشاريع المباني والمجمعات التجارية والمعارض الفنية والثقافية وما شابه ذلك ، حيث كان الأخ أحمد يمثل الشركة في الداخل وفي الخارج فعالباً ما تعطي حكومات الدول هذه المشاريع العملاقة للشركات العابرة للقارات لتصميم مشاريعها ومن ثم تنفيذها وتشغيلها قبل تسليمها في النهاية إلى الدولة صاحبة المشروع الأساسي ، وكانت هذه الشركات الكبيرة ، ترسي تصميم وتوريد وتشيد المباني الحديدية للشركات الكبيرة في المنطقة غالباً إلى شركة الزامل للحديد ، ولذلك كان الأخ أحمد يمثل شركته وبشكل متكرر في الكثير من اجتماعات ومناقشات مشاريعها في المكاتب الإقليمية لهذه الشركات المتواجدة في الخارج ، ولهذا كان يتردد على الكثير من هذه الدول مثل : أمريكا وكندا وبريطانيا واسبانيا وإيطاليا وفرنسا وسويسرا وبلجيكا والنمسا وهولندا وتركيا واليابان وكوريا الجنوبية والصين والهند والفلبين وفيتنام وتايوان ، الخ بالإضافة إلى حضوره وتمثيله لشركته في مواقع المشاريع نفسها والتي غالباً ما تكون هذه المواقع في المملكة العربية السعودية أو في دول الخليج أو في الدول العربية سواء في آسيا أو أفريقيا.

أما النوع الثاني ، فكان من خلال إعداد أنظمة وقوانين الشركة وبالذات الفنية منها المتعلقة بالأقسام التي يديرها وتطوير آليات وطرق العمل من أجل الحصول على أفضل النتائج في التصاميم الهندسية بأقل التكاليف وفي أوقات قياسية ، كما ساهم في وضع دراسات لاختيار وتزويد الأقسام الأخرى بالبرامج والأنظمة المناسبة والتي تم اعتمادها بالشركة فيما بعد.

ولا يزال الأخ أحمد طموحاً متطلعاً لمزيد من العطاء وتحقيق النجاحات ، فالنجاح بالنسبة له أساس يرتكز عليه وجزء من ثقافته التي تربي عليها ، ليكن الشكر □ ولوالديه ولحمييه على هذا التوفيق والسداد.

## 8. تحديات سفر العمل وتجاريه :

تحدث لنا الأخ أحمد عن تجاربه الكثيرة في السفر للعمل والتي كما يروي لنا ، استفاد منها بالكثير من الخبرات العملية وبالذات فيما يتعلق بإجادة إدارة الحوارات والمناقشات في عامة الاجتماعات وكيفية التغلب على مشاكل المشاريع وطرق التعاون المشتركة مع الشركات القائمة على المشاريع المسؤول عنها مما أضاف الكثير إلى خبرته لتصل أكثر شخصيته الإدارية مما جعله محل اختيار دائم من قبل الشركة لتمثيلها في عدة اجتماعات ، ليس الفنية منها فحسب ، بل تعدت إلى تمثيل الشركة في التسويق والمبيعات والقضايا المالية ، ولا يزال يحقق النجاحات في كل ما يناط به من مسؤوليات في اجتماعاته الداخلية والخارجية.

ومع أن السفر للعمل ، والشركة توفر كل سبل الراحة والسلامة لموظفيها ، إلا أن السفر لا يخلو من المسؤوليات والتحديات كما لا يخلو من التعلم والاطلاع على أدبيات ومعارف الشعوب الأخرى ، وفيما يلي سننقل حديثه لبعض تجاربه في السفر لبعض الدول كما يرويها بنفسه وسنقتصر على بعض الأمثلة فقط ، وسيكون الحديث منقول عنه كما جاء على لسانه هو :

### 1-اليابان والمفاوضات المالية:

في منتصف التسعينات من القرن الماضي ، زرنا اليابان عدة مرات ، ولكن الزيارة الأولى كان لها الطابع الخاص حيث أنها البداية للتعرف على تلك الشعوب ، فقد كنتُ واحداً من فريق مكون من ثلاثة ( أحدهم بريطاني والثاني أمريكي من أصل لبناني إضافة إلى محدثكم ) مثلنا الشركة في اجتماعات في أكثر من مدينة ، فالاجتماع الأول والأطول كان في مدينة Nagasaki حيث كان اجتماع مع ممثلي شركة وتشغيل وتنفيذ تصميم على القائمة هي الشركة هذه أن حيث اليابانية Mitsubishi Heavy Industries مشروع معمل رابغ لانتاج الطاقة الكهربائية بالسعودية وهو يعد من المشاريع العملاقة في حينه ، وبسبب كثرة التعديلات والتأخيرات على تصاميم ومخططات المشروع من قبل شركة MHI ، تعرضت شركتنا للخسارة الكبيرة وتم رفع مطالبة تعويض مالي كبيرة ، ولكن لم تتم الموافقة على التعويض من البداية ، وبعد اجتماعات ومناقشات مطولة داخل المملكة ، تم الاتفاق على نقل الاجتماعات النهائية في إدارة

الشركة باليابان واذا ما تمكنا من إثبات أحقيتنا في المطالبة ، سيتم اعتمادها من قبل مدراء ورؤساء الشركة باليابان مباشرة.

ذهبنا إلى اليابان ونحن محملين بكل الوثائق والمخططات التي تثبت أحقيتنا بالتعويض والتي كانت من كثرتها وثقلها ، سجل الطيران علينا أوزان زائدة ، وما أن استقر الحال بنا في مدينة Nagasaki بعد رحلة طويلة انتقلنا فيها من الدمام إلى البحرين ثم إلى سنغافورا لتحت بنا الطائرة في مدينة ذلك Nagasaki مدينة إلى بها لننتقل السريعة القطارات أحد استقلينا ومنها اليابانية Fukuoka لعدم وجود رحلة مباشرة في ذلك الزمان.

وبعد ما يقارب من العشرين ساعة سفر ، وصلنا الفندق بمدينة Nagasaki في الليل ، لنبدأ الإعداد للاجتماعات مباشرة من اليوم التالي. وتبتي الاجتماعات المطولة والمناقشات الحادة وعلى مدى أسابيع ، حتى أن بعض الاجتماعات تستمر من الصباح إلى أوقات متأخرة من الليل ، وأحيانا نرجع الفندق متأخرين ولكن نبدأ مرحلة التحضير للاجتماع لليوم الثاني ، ولأن اليابان تسبقنا في الوقت قبل المملكة ، كنا نتواصل بالفاكس والتليفون الى شركتنا بالسعودية ليلاً لطلب المزيد من المعلومات والوثائق حتى إذا ما أصبحنا في صباح اليوم التالي نتطلع وندرس ما تم إرساله لنعد جولة جديدة من المفاوضات ، حتى ان تلك المفاوضات تذكرني بما يجري في بعض المحاكم الدولية ، لأن التحديات كبيرة ، فنحن نحتاج لاثبات ما تعرضنا له من خسارة بالمشروع وبأدق التفاصيل والأرقام ، وعلينا أيضاً الرد على كل تساؤلاتهم واعتراضاتهم ، وهذا ما جعل المفاوضات تطول لأسابيع ، ولكن الحمد لله تم إثبات صحة موقفنا ومن ثم التفاوض على مبلغ التعويض والذي وصل الى عشرات الملايين من الريالات.

كنا نعمل ليلاً ونهاراً وطوال أيام الأسبوع ولم تتح لنا فرصة للخروج لاستكشاف المدينة إلا يومين طوال فترة تواجدنا باليابان ، ففي المرة الأولى ذهبنا إلى متحف عن القنبلة النووية التي سقطت على وكانت ، هي كما متروكة الموقع ذلك في المدمرة الآثار إن حتى ، الموقع نفس في يقع والمتحف Nagasaki الصور وما تبقى من الدمار المعروض شيء لا يوصف ومقزز ومؤثر جداً ، حتى أننا لم نتمالك مشاعرنا وعواطفنا وكنا نرى الزوار من اليابانيين للمتحف لا يخرجون منه إلا وهم يبكون ودموعهم تسيل على وجوههم من أثر ما يرون من الدمار الذي خلفته القنبلة النووية سواء أثناء الحرب أو ما بعدها بعشرات السنوات ، فكانت تجربة قاسية بما عرفنا منها من معلومات وحقائق لم نعرفها سابقاً ، وقد تأثرنا نحن الثلاثة اشد التأثير حتى بقت ذكريات ذلك المتحف تعاشنا سنين طويلة وكنا نتذكرها بحرقه وآلم.

أما في اليوم الآخر الذي تمكنا من الخروج فيه ، اقترح علينا موظفي الفندق الذهاب إلى أحد المنتزهات الوطنية حيث يصادف ذلك اليوم الاحتفال بذكر اكتشاف الشاي الياباني الأخضر. استحسننا الاقتراح وذهبنا للمنتزه المقترح ، دفعنا قيمة التذاكر ودخلنا نتجول فيه ، وعند تنقلنا داخل المنتزه ، لاحظنا أن الكثير من اليابانيين نساء ورجال واقفون في طوابير طويلة ومن ثم يدخلون إلى بعض المباني القديمة جداً في ذلك المنتزه وجميعهم يلبس اللباس التقليدي الياباني بأزهى وأجمل الملابس ، فوقفنا نتطلع مندهشين لا نعرف ماذا يجري وما يفعل هؤلاء الناس في الداخل مع أن تلك المباني ليس بالكبيرة ، وبينما نحن كذلك ، أنا وزميلي من أمريكا وبريطانيا ، إذا تقدمت لنا إحدى السيدات ومعها ابنتها الصبية وهي مبتسمة وتحدث معنا باللغة اليابانية. حاولنا أفهامها بأننا لا نجيد إلا الانجليزية ، إلا أنها أيضاً لا تعرف إلا اليابانية ، فنظرنا حولنا متحيرين ومن ثم نادى أحد زملائي إلى من هم حولنا وسأل إذا في هناك احد يجيد اللغة الانجليزية ، وبالفعل تقدمت إحدى الفتيات وقالت نعم وسألتنا عما نريد ، فقلنا لها أن تترجم لنا ماذا تريده منا هذه السيدة الطيبة ، فتحدثت معها ومن ثم عادت لترجم لنا فقالت ، أنها تقول وجدتكم غريبون ومندهشة عما يحدث ولذلك فهي تقترح أن تستضيفكم على حسابها للدخول معها إلى إحدى هذه البيوت وحضور الحفل التقليدي عن الشاي الأخضر ، نظر بعضنا للبعض الآخر والكل أبدى إعجابه وشكره وموافقته ، وسألناها عن التكلفة ، فقالت أن السيدة ترفض دفع أي مبلغ لها وهي تود استضافتكم على حسابها . شكرنا الفتاة المترجمة كما وشكرنا السيدة كثيراً على مبادرتها الطيبة ومن ثم دخلنا معها ومعنا الكثير من اليابانيين إلى ذلك المبنى ، وهناك تقام بعض المراسيم والعروض والتي نتحدث عن تاريخ الشاي الأخضر كما كنا نفهم من لغة الإشارة ومما هو يعرض ، ومن ثم تم تقديم الشاي والحلوى للحضور ، فشربنا وأكلنا الحلوة جميعنا ومن ثم خرجنا. لم نكن نعرف كيف نكافئ هذه السيدة على لطفها وأخلاقها وكرمها ، فقررنا أن نعزمها على الغداء معنا في نفس المنتزه حيث كان الوقت عند خروجنا وقت الغداء ، وبطريقة ما تمكنا من إفهامها ذلك وأبدت موافقتها ، ذهبنا إلى المطعم في وسط المنتزه وتناولنا الغداء معها وابنتها برفقتها والتقطنا بعض الصور بالكاميرا ذات النظام القديم والتي تحتاج لمعالجة حتى تظهر الصور. أخذتُ شخصياً عنوان السيدة حتى أرسل لها الصور ، وبالفعل أرسلت لها الصور بعد رجوعنا للمملكة وما هي إلا فترة وجيزة حتى يصلنا رد ورسالة منها باللغتين ، باليابانية وأخرى مترجمة بالانجليزية ، وقد كانت رسالة مفعمة بالشكر والتقدير على ضيافتنا لها وعبرت بالكثير عن سرورها للتعرف علينا وأنها أخبرت عائلتها وأصدقائها وطلبت منا إخبارها إذا ما رجعنا لليابان فكل فرد في عائلتها يريد أن يرانا ويجتمع بنا. شكرناها برسالة مماثلة على كرمها ولطفها وأخلاقها العالية.

لقد كانت هذه السيدة مثالا لآداب وأخلاق اليابانيين في حسن تعاملهم مع الآخرين ، وهذا ما كنا نراه

في سفراتنا اللاحقة ، فاليابانيون يشدونك كثيرا في آدابهم وأخلاقهم وحسهم الإنساني الراقى جدا وأيضاً يشدونك بالتزامهم الدقيق بأنظمتهم وحبهم وإخلاصهم لعملهم وتفانيهم فيه بلا حدود ، حتى شاهدنا .

## 2- كوريا الجنوبية ومعاينة الوحدة :

كلفتم بتمثيل الشركة لمناقشة وتوقيع عقد لأحد مشاريع البتروكيماويات في دولة الكويت مع الشركة المصممة والمنفذة والمشغلة للمشروع وهي شركة Daelim الكورية الجنوبية وذلك في نهاية التسعينات من القرن الماضي ، حيث كنتُ وحيداً في هذه المهمة لأن العقد متوقف على بعض التفاصيل الفنية الهندسية ، ولأنني مسؤول عن القسم الهندسي بالشركة ،

تم ترشيحي لتغطية المناقشات الفنية وتكليفني بالتوقيع على العقد.

ذهبت الى مدينة سيول الكورية ، ولم تكن المعاينة أقل من معاينة اليابان ، حيث المشكلة دائما في اللغة وفي الأكل ، ولكن هذه المرة أيضاً هناك مشكلة وهي الوحدة ، ولم تكن في تلك الأيام اي وسائل اتصالات غير التلفون ومع اختلاف الوقت ما بين كوريا والسعودية فقد كان التواصل ليس بالأمر السهل. أيضاً لم تكن هناك اي قنوات فضائية في تلك الايام غير القنوات الكورية المحلية ، فكانت الغرفة بالفندق مملّة فلا تستفيد من وجود التلفاز لأن كل القنوات المحلية تتحدث باللغة الكورية ، حتى إنني أتذكر في أحد الأيام ، عانيتُ الكثير من الوحدة فبحثتُ عنم أتحدثُ معه بالانجليزية داخل الفندق ، ولكن للأسف لا يوجد إلا شخص واحد من موظفي الاستقبال يجيد الانجليزية ولغته أيضاً محدودة جدا ، فخطرت على بالي فكرة استئجار سيارة اجرة والتجول معه لاكتشاف البلد وبنفس الوقت التحدث معه لمليء الفراغ والوحدة ، فطلبتُ من الفندق توفير سيارة أجرة باي ثمن بشرط ان يكون السائق يتحدث اللغة الانجليزية ، فقام الموظف بالبحث والسؤال لدى كل الشركات والأسماء المسجلة لديه ، ولكن عاد ليعتذر مني لعدم توفر سائق أجرة لدى كل تلك الشركات يتحدث الانجليزية ، فلما شعرتُ بخيبة الأمل لم يبق لي خيار إلا الخروج والمشي لوحدي على الخرائط الورقية التي يوزعها الفنادق ، وبالفعل استمررت على هذا الحال طوال فترة تواجدي ولم أكن ارجع للفندق بعد الرجوع من مكتب الشركة إلا وقت النوم لأنني كنتُ أشعر وكان الغرفة سجن انفرادي.

بعد عدة أيام من المفاوضات مع الشركة ، تكللت النتائج بالنجاح وتم توقيع العقد و الحمد وهذا ما

أنساني التعب ، وفي يوم التوقيع ، تم دعوتي على العشاء احتفالاً بالتوقيع على العقد ، فسألني أحد مدراء الشركة عن أي نوع من الأكل أفضل ، فأخبرته بأنه السمك ، فقال لي سنختار لك أفضل أنواع الأسماك. وعند العشاء تم تقديم طبق السمك الرئيسي مع الكثير من المقبلات والأشياء التي لا اعرفها ، بل لا أستحسن حتى منظرها ، وحينما أردتُ أن ابدأ بأكل السمك ، وجدتُ أنه لا هو سمك مشوي ولا مقلي وإنما سمك تقريباً غير مطبوخ ، فلم أتمكن من أكله او حتى شم رائحته ، فسالتُ صاحبي الذي اختار لي السمك عن نوعه وعن طبخه ، فقال هذا أعلى وأفضل الأسماك عندهم وهو رقيق وطري جداً ولذلك لا يتحمل الطبخ ويقدم بعد تسخينه فقط. اعتذرتُ منه وطلبتُ منه أن يحضر لي فقط رز أبيض من دون أي إضافات ، وبالفعل تم تقديم الرز الأبيض بدون أي شيء فأكلته وتركتُ كل الأطباق الأخرى التي كانت تزخر بها تلك المائدة بعد أن قدمتُ لهم اعتذاري لعدم تعودي على أكل طعامهم ، إلا أنهم وبحسبهم الأدبي والأخلاقي اعتذروا مني لعدم وجود طبق يناسبني. وبسبب مشكلة الأكل ، فغالباً ما أرجع إلى بلدي إلا وبعض وزني ناقص ، ولكن و[] الحمد ، المهمة المناطة بي تتم على أكمل وجه بفضل من [] وتوفيقه .

### 3- ايطاليا ومشكلة اللغة :

في بداية الألفينيات من هذا القرن ، قررت الشركة التعامل مع إحدى الشركات الهندسية في ايطاليا حيث كان الوسيط بيننا وبين تلك الشركة شخص ايطالي وهو أحد مدراء الأقسام الأخرى لدينا بالشركة ، وعليه فقد تم ترشيحي لوضع دراسة وتقييم عن تلك الشركة وكان بصحبتني هذا الزميل الايطالي من القسم الآخر.

وبالفعل فقمْتُ بالسفر إلى ايطاليا حيث تقع الشركة في مدينة صغيرة اسمها Como القريبة من مدينة بحيرة صفاق على تقع حيث والطبيعة الجمال في غاية الصغيرة المدينة وهذه المعروفة الايطالية Milano كبيرة تسمى بي Lake Como ومحاطة بسلسلة جبال خضراء روعة في الخضرة والجمال ، ولكن أيضاً واجهتني مشكلة اللغة هناك حيث أن غالبية المسؤولين بمن فيهم مدير الشركة لا يتحدثون إلا اللغة الايطالية ، ولكن مع وجود زميلي الايطالي سهل المهمة علي حيث أنه يجيد الانجليزية فكان يترجم بيننا حسب الحاجة.

وعند اقتراب نهاية مهمتي ، وجه لي مدير وصاحب الشركة دعوة على العشاء في بيته أنا وزميلي الايطالي ، وعليه تم الاتفاق على الوقت وأيضاً تم سؤالي كالعادة ما يناسبني من نوع الطعام وكان اختياري كالمعتاد السمك المشوي ، ولتوفر سمك السلمون بكثرة في أوروبا ، لم تواجهني مشكلة في الأكل غالباً في سفراتي لأوروبا و[] الحمد ، بل كنتُ أحرص على تناول سمك السلمون وذلك لأنه يقدم طازجاً

لتوفره في أنهر أوروبا وأيضاً لخبرة الطباخين الأوربيين في إعداده .

في اليوم المحدد للعشاء ، جاء إليّ زميلي الايطالي ليأخذني إلى بيت مدير الشركة ، وفي الطريق أخبرني بوجود حالة طارئة لزوجته ولذلك سيضطر أن يوصلني للبيت ويعتذر منهم حتى يأخذ زوجته للمستشفى ، عندها وجدتُ نفسي وقعت في مشكلة اللغة مرة أخرى ، ولكن لا مفر من مواجهتها ، فنحن في الطريق لبيت مدير الشركة وقد تم إعداد العشاء على شرفي ، ولذلك لا مجال للاعتذار. وصلنا البيت وكان المدير في استقبالنا ليعرفنا على زوجته وابنته وابنه ، ولكن جميعهم لا يتحدثون إلا بالاطالية ، ولكم أن تتخيلوا ماذا سيكون الوضع ؟ تركنا زميلي الايطالي لوحده ولا توجد بيني وبينهم لغة تواصل إلا بعض الكلمات المحدودة المشتركة ما بين الايطالية والانجليزية ، ولكن كانت هناك لغة أخرى جعلتنا متفاهمين ومتواصلين مع بعضنا البعض ، ألا وهي لغة الأخلاق والأدب والتفاني في حسن الضيافة ، فمع أن اللغة كانت غائبة ، إلا أن التفاهم والتواصل كان حاضراً ، فكانوا في غاية الأدب والأخلاق وحسن الضيافة والكرم ، ففي البداية أخذني وبصحة عائلته للتعرف على ارجاء البيت والمكون من فيلا كبيرة من دورين محاطة بحديقة جميلة تتوسطها بركة ماء ، وكان يتوقف عند بعض قطع الأثاث والتحف الفاخرة والتي كان يشتريها أثناء سفره لدول العالم ، حتى رأيتُ من ضمن ما رأيتُ سجاداَ إيرانياً وتحفاً هندية ومجسمات للأهرامات المصرية وما شابه.

وعند العشاء تم تقديم سمك السلمون المشوي المعد بالمنزل وكان لذيذ الطعم ومعروض بطريقة تفتح الشهية ، فأكلنا جميعاً ونحن نتحدث ، فهم يتحدثون بالاطالية وأنا أوافقهم لثقتي أنا ما يقولونه كلام صحيح وطيب وكان ذلك يرتسم على لغة وجوههم ، وبالمثل كنتُ أتحدث بالانجليزية ، وهم يتجاوبون معي ببشاشتهم وابتساماتهم وترحيباتهم المتكررة ، وهذا مما جعل الجلسة في غاية الروعة حتى أننا لم نشعر بمرور الوقت وأخذتنا الجلسة إلى وقت متأخر من الليل ولو لا أنني استأذنتهم بالرجوع للفندق ، لما قمنا من تلك الجلسة الطيبة إلا مع بزوغ الفجر. في اليوم التالي وكنتُ على وشك السفر ، أخبرني زميلي الايطالي ونحن في طريقنا إلى المطار بأن مدير الشركة وعائلته عيّنوا له عن سعادتهم وفرحتهم وسرورهم بزيارتي لهم ، كما بالمقابل شكرتُهُ وطلبت منه أن يوصل شكري وامتناني وتقديري على ما أتحناني به من حسن الاستقبال وكرم الضيافة وما بذلوه من جهد لتوفير الراحة أثناء إقامتي وتواجدي معهم بالشركة.

أنها إحدى الذكريات الجميلة التي لا تنسى ، التي جمعتني مع عائلة لم اجتمع معهم لا على الدين ولا اللغة ، ولكن اجتمعنا على الحس والأدب والأخلاق الإنسانية العالية.

قد يصعب اختزال تجارب سنوات طويلة في كلمات وسطور ، ولكن بلا شك إن هناك نتائج ممكن استخلاصها من تلك التجارب والتي يمكن أن تعد بمثل الأسس والقواعد التي يتعلم منها الآخرون ، ولهذا طلبنا من الأخ أحمد أن يلخص لنا تجربة نجاحه في نقاط مختصرة فقال :

أولاً : يمكن القول إن النجاح لا يتحقق إذا ما تم التراجع مع أول إخفاق ، بل يجب أن نتيقن بان الإخفاقات تعني أن هناك بدائل أخرى ستكون أفضل بمشيئة الله ، فكل ما علينا فعله هو طرق كل الخيارات بالجد والمثابرة لتحقيق النجاح وإذا لم يتحقق فعلينا البحث عن البدائل وطالما هناك رغبة وإرادة ، فحتماً سيتم التوفيق إن شاء الله تعالى.

ثانياً : أن النجاح يحتاج إلى بذل الجهد والمثابرة والتعب ، فلا يمكن أن يتحقق ويأتي بنفسه ، وإن حدث هذا لأحد ما ، فلن يكون نجاحاً صلباً بل مؤقتاً بوجود تلك الظروف المساعدة ، أما النجاح الحقيقي الصلب القائم على أسس تعليمية وخبرات مهنية متراكمة فهو باق وإن لم يتحقق في مكان ما ، سيتحقق في مكان آخر.

ثالثاً : أودع الله في الإنسان طاقات كامنة ، وكل ما على الإنسان هو الغور فيها واستغلال هذه الطاقات ، فبمقدار ما يستغلها ، يتحقق له النجاح بصرف النظر عن انتمائه أو جنسه أو بلده ، حتى وإن كانت هناك تحديات وصعوبات ومعوقات ، ولكن بلا شك مع المثابرة والجد واستغلال الفرص لثبات الذات ، سيتحقق حتماً النجاح ولو لم يتحقق كله فحتماً سيتحقق جله وهذا ما يؤكد مولانا أمير المؤمنين عليه السلام في حكمته المشهورة (ما رام أمراً شيئاً إلا وصل إليه أو ما دونه)

وفي ختام هذه المسيرة المفعممة بالنجاحات والتحديات ، نود أن نشير إلى أن للأخ أحمد الحمد ابنين وابنتين ، فهاشم الأكبر وهو حاصل على شهادتي ماجستير من أعرق جامعة أمريكية MIS واحدة في الهندسة المدنية وأخرى في إدارة الأعمال ، أما لؤي ، فهو على وشك الحصول على شهادة الدكتوراه في هندسة البترول من إحدى الجامعات الأمريكية الكبيرة ، فإلى نساء لهم جميعاً التوفيق والسداد.

كما بدينا الحوار نختمه بالشكر للمترجم له على هذه الحوارية المميزة والتجربة المليئة بالنجاحات المتعددة ونتمنى من شبابنا التمعن في مفاصلها والاستفادة من تحدياتها لتحقيق أعلى نجاح بمشيئة الله .

وفي سوق الخضار تعرفنا على العم الحاج حسين بن علي بن خليفة الحمد ، وعلى العم الحاج عبد الله بن علي بن خليفة الحمد . فيما بعد تعرفتُ على العم الحاج طاهر بن علي بن خليفة الحمد وذلك عبر سماع صوته الجميل في أداء الأذان بمسجد آية الله الشيخ محمد بن سلمان الهاجري وقد كتبنا عنه مقالة بتاريخ 16/10/1437هـ نشرت في موقع المطيرفي الإلكتروني .

وفي عام 1415هـ تزوجتُ كريمة العم الحاج حجي بن علي بن خليفة الحمد ومنها توسعت علاقتي بهذه الأسرة وبفروعها ، وكانت لنا في تلك الفترة ذكريات وأحداث ..... وكان الأبرز لي فيها ولادة ابنتي وحببتي ( فدك ) والتي كانت ولا زالت في أرقى مستوى البر بأبيها ..... . وأنه أن صح أن أطلق عليها أم أبيها كما كان رسول الله ( ص ) يطلق على سيدة نساء العالمين فاطمة الزهراء ( ع ) ذلك وما ذلك إلا لبرها وندعو الله دوام ذلك وأن يبارك لها في رزقها ويوفقها في أولادها هي وجميع أولادنا .

وفي منتصف عام 1415هـ تعرفتُ على الأخ المهندس أحمد بن طاهر الحمد عندما زارني للمرة الأولى في شقتي ، ثم نمت تلك العلاقة وزاد التواصل معه وساهم في تعميق ذلك أخي الكبير وصديقي الخليل مدير جمعية سيهات فرع الدمام الأستاذ علي بن ناصر بن أحمد بو عيسى .

وفي ذاكرتي السريعة مع المترجم له أربعة مشاهد لا يمكن تغافلها نستعرضها سريعاً ومنها نختمها بتحليل :

( 1 ) كان المهندس أحمد الحمد مما يقرأ الأدعية في المسجد الذي يقيم فيه صلاة الجماعة العلامة الشيخ محمد بن سلمان الهاجري وكان يشدنا إليه ويطير بنا في عالم المعنويات ويحرك مشاعرنا تجاه السمو والقيم .

( 2 ) كان يتواصل معنا عندما كنتُ مدير التدريب التعاوني بالكلية التقنية لطلب إمداده بمن يريد أن يعمل في شركتهم من متدربي الكلية ممن تتوفر لديه الكفاءة والجدية وحس المسؤولية . ولهذا كان

سبباً في توفير فرص وظيفية لشريحة من طلابنا بالكلية .

( 3 ) استشرته وطلبتُ منه الدخول في حل مشكلة لدي ، وبذل قصارى جهده في ذلك بحكمته ومهارته وغيرته ووعيه ، ومن أمثاله مصداق لصفات الحكم الواعي الذي ينبغي أن يرجع إليه لحل الملفات الشائكة ، أما إذا غاب من أمثاله أو همش دوره تأزمت تلك الملفات وأصبح من يديرها هو المتحكم فيما يريده بالأخص إذا ملك مهارة في زيادة مشجعيه بتبني أهدافه والدفاع عنها حتى لو كانت على غير الجادة .

( 4 ) رغبته في دوام تواصله مع أسرة الحمد .... فقد كان يحثني على اللقاء بالأسرة في يوم تجمعهم في أول أيام العيد واستمر ذلك مني لسنوات وبالأخص في عيد الفطر المبارك .

أما عن ملخص ما لفت نظري في هذا المؤمن توفر أهم صفتين تجذبك فيمن تتوفر فيه من المؤمنين وهما : الوعي والتقوى . تبرز صفة الوعي في شخصه في حبه وعشقه للقراءة ، وطموحه للرقى بمستواه المعرفي ، وتشجعيه للمبادرات التي تثمر بمشاريع تقدم المجتمع في تفكيره ، في نتاجه ، في اقتصاده ، في تكاتفه ، في تراحمه ، في ..... .

ولهذا تراه أصبحاً نجماً بالأخص في أسرته في قراءة الأحداث بشمولية ، ببعد النظر في تحليل المواقف التي تمر عليه ، في الربط بين هذا الموقف وذاك ، في عدم تصديقه ما يقال له عن مثالب الناس ، في تشخيصه فيما يحدثه من الصادقين كان أو من الكاذبين مع احتفاظه لذلك الزاد في ذهنه ويبني عليه بما يشخصه ومن قرائن في أن الخلل في ذلك الفرد ، أو في ذلك المجتمع الصغير أو الكبير .

وأما صفة التقوى تتجسد ملكتها لديها بحسب ما ورد عنهم ( ع ) معيار الإيمان في الصدق ، في أداء الأمانة ، في حس المسؤولية ، في النصح ، في النقد البناء ، في رفع المعنويات ، في قضاء حوائج الناس ..... . وهذه الصفات ومن دون مجاملة رأيتها في شخصه بالأخص في الفترة التي كنتُ قريباً منه في الفكر والتناغم والتحليل في مشاريع عدة .

فيما بعد طلبتُ من أخي المهندس أحمد أن يستجيب لي في كتابة أهم الملامح الإيجابية في حياته التي لو قرأها شبابنا استفادوا منها وأصبحت إحدى القنوات المشجعة على تقدمهم . وبعد محاولات عدة منا ورفضه ذلك بحسب تشخيصه بأن مشروعني يحتاج تسليط الضوء فيه على كبار الناجحين وأن يتم البحث عن الأفضل من وجهة نظره ، ومع الإصرار والتشجيع استجاب لنا وكان أبرز ما كتب لنا في سيرته ( وفق أسلوب

## 1. التقديم :

بعد أن حقق الكثير من النجاحات لتتوج بسلسلة من الترقيات وتحمله للكثير من المسؤوليات ، وبعد ما يقارب من الثلاثة والثلاثين سنة كفاح وعمل ومسؤوليات متعددة ، اليوم يرئس ويدير المهندس أحمد طاهر الحمد قسمين من أقسام إحدى أكبر شركات المملكة والأقليم الآسيوي والأفريقي لتصنيع المباني الحديدية للمشاريع العملاقة داخل وخارج المملكة ألا وهي شركة الزامل للمباني الحديدية والفولاذية ، فهو يدير الإدارة الهندسية لتصميم وإعداد المخططات الهندسية لتصنيع وتشيد مشاريع الشركة ، حيث تتكون هذه الإدارة من أربعة فروع ومكاتب هندسية متكاملة من مهندسين ومخططين ورسامين هندسيين ، فرعين منها بالمملكة ، واحد لفهم الرجال وآخر للنساء ، ومكتب ثالث في الأردن ورابع في الهند .

أما الإدارة الثانية فهي إدارة الدراسات والتسعيرات لمشاريع الشركة وهذه الإدارة أيضاً تتكون من فرعين ومكتبين ، واحد في المملكة والآخر في الإمارات.

ولأجل التعرف على ما حققه الأخ أحمد (أبو هاشم) ، سنحلق معا في قصة نجاحه رجوعاً إلى المراحل الأولية من سنين نشأته ودراسته ، لأن وراء كل نجاح قصة فيها الكثير من الجهد والمثابرة والمواهب ليؤخذ منها العبرة والاستفادة ، فالنجاح لا يتحقق بالأمنيات لوحدها ما لم تقوم على الجد والاجتهاد والمثابرة وتحمل المسؤولية بعد التوفيق والسداد من الله سبحانه وتعالى.

## 2. النشأة والتربية :

كما يروي عن نفسه وعن نشأته ، فقد ولد على كبر لوالديه مما جعل والديه يغدقان عليه الحب والحنان بالشيء الكثير وهذا ترك في نشأته وتربيته الكثير من الايجابيات التربوية ، مما زرع فيه الثقة بالنفس بشكل كبير لتخلق فيه شخصية متزنة وواثقة وصلبة. ولعل الحب الكبير والعاطفة الجياشة التي كانت تغدق عليه من والدته جعلت من شخصيته هادئة ومحبه ، أما من ناحية والده ، فقد اكتسب منه قوة الشخصية والاعتماد على الذات وحب العمل والكفاح والطموح والتطلع إلى الأفضل ووضع أهداف والعمل على تحقيقها ، وهذا ما كان يلتمس من شخصيته منذ الصغر وفي مرحلة الشباب وبالخصوص في الفترة التعليمية ، حيث كان لا يقبل والده أي عذر للتغيب عن المدرسة ويدفع ويشجع بقوة للتعليم ويردد دائما رحمة الله عليه ، أن المستقبل يكمن في الدراسة كما روى لنا الأخ أبو هاشم.

وحيث ان والده رحمة اﻻ عليه كان احد مؤذني مسجدي الشيخ علي بن شبيث والشيخ محمد الهاجري رحمة اﻻ عليهما وعلى جميع المؤمنين والمؤمنات ، كان يداوم على الحضور في صلاة الجماعة حتى اشتهر صوته بالأذان الجهوري كما ينقل عن كان يسمعه ، وكان دائماً يحث أبنائه للالتزام بصلاة الجماعة كما يروي لنا الأخ أبوهاشم حيث يقول:

(كان والدي رحمة اﻻ عليه يشجعنا ويدفعنا للحضور معه للمسجد والمشاركة في ما يمكن القيام به ونحن أطفال حيث كنتُ مبلغاً للشيخ محمد الهاجري رحمة اﻻ عليه في صغري ، والمبلغ يقف بجانب إمام الجماعة ومهمته أن يبلغ المصلين في الجماعة بصوت مرتفع عن ركوع وسجود وقيام وقعود إمام الجماعة حتى يتابع المصلين الأمام في حركاته ، حيث لم تكن موجودة أجهزة تكبير الصوت سابقا كما هو الحال الآن ، وهذا أثر في حياتي حيث نشأتُ غالباً متعلماً الكثير من سماحة الشيخ محمد الهاجري وبالخصوص في عموم ومسائل الفقه لأن سماحة الشيخ محمد رحمة اﻻ عليه كانت له دروس فقهية متواصلة في المسجد عن الفقه وعموم شؤون الدين ، ومن ذلك ، كانت لي مشاركات في فعاليات المسجد كقراءة الأدعية ورفع الأذان والمشاركة في الخروج للاستهلال مع الشيخ وحاشيته وما شابه وهذا ترك الشيء الكثير على توجهاتي الشخصية وﻻ الحمد).

3. التعليم الدراسي والموهبة الهندسية :

بانت على ميول الأخ احمد الهندسية منذ السنين الأولى في دراسته بالمرحلة الابتدائية بشكل فطري ، حيث كان مولع بالرسوم الهندسية ذات الأبعاد الثلاثية منذ صغره ، فكان يرسم أشكال بالأبعاد الثلاثة على الصفحة الأخيرة في نهاية كتبه الدراسية والتي عادة ما تترك هذه الصفحة بيضاء ، فكان يستغلها برسم هندسية بسيطة كطاولة أو مكتب أو غرفة نوم أو مكعبات ثلاثية وما شابه .

في المرحلة المتوسطة ، برزت لديه موهبته الهندسية بشكل أكبر ليتم صقلها بشكل دراسي منظم ، حيث التحق في هذه المرحلة بالمدرسة المتوسطة الحديثة بالأحساء ، وكما هو معلوم لدى البعض ، فهذه المدرسة تدرس مواد إضافية أكثر من باقي المدارس المتوسطة الأخرى كمادة الرسم الهندسي ومواد أخرى فنية كالكهرباء والنجارة والزراعة والعلوم التطبيقية والتوجيه المهني وما شابه ، إضافة إلى المواد الأساسية التي تدرس في المرحلة المتوسطة كالرياضيات والانجليزي والعلوم والأدب وما شابه .

ومن بين جميع المواد التي كان يدرسها بالمرحلة المتوسطة ، برع وبشكل كبير الأخ أبو هاشم في مادة الرسم الهندسي ، حيث كان يحقق أعلى الدرجات في هذه المادة بفارق كبير ، بل أيضا كان متقدم في أداء التمارين الهندسية التي كان المدرس يعطيها للطلبة حسب المنهج بحيث كان ينهي التمارين والواجبات الهندسية اللاحقة قبل أن ينهي الطلبة الآخرون التمارين السابقة حتى كان أستاذ المادة يطلب منه التأنى ليتماشى مع الطلبة الآخرون كما تحدث لنا . وقد لاحظ مدرس مادة الرسم الهندسي هذه الموهبة عليه مما جعله يكرر عليه دائما هذه الجملة (ستصبح مهندسا بارعا يوما من الأيام) .

بعد المرحلة المتوسطة ، التحق بالثانوية العامة ومن ثم تخرج منها ليسجل مباشرة في الخطوط الجوية السعودية لهندسة الطيران ، ولكن لم يحالفه الحظ بالقبول مما اضطره للعمل مؤقتاً في وزارة الأعلام ، بالقسم الإداري بالتلفزيون السعودي ولمدة أربعة شهور .

#### 4. البداية المهنية الهندسية :

في الأثناء ، طرحت شركة أرامكو السعودية دورة وبرنامج تدريبي في الرسم الهندسي ، وما أن سمع عن البرنامج ، إلا وترك الوظيفة بوزارة الأعلام ليلتحق بالبرنامج الهندسي من خلال شركة هندسية محلية تحت رعاية شركة أرامكو السعودية . وخلال البرنامج ، حقق الأخ أحمد أيضا أفضل النتائج ليتخرج منها الثاني على الدفعة ومن ثم يلتحق بالشركة الهندسية ولمدة ثلاث سنوات تقريبا ، حيث برع في أداء وظيفته ، إضافة لعمله الأساسي لأعداد المخططات والتصاميم الهندسية لمشاريع الشركة ، أعطي بعض المهام الإدارية .

كانت بعض المشاريع التي يكلف بها تأتي عن طريق شركة الزامل التي يعمل بها حالياً والتي ذكرناها في المقدمة ، وقد عرض عليه بعض زملائه بالعمل الالتحاق بشركة الزامل كونه متميزاً في وظيفته وبالفعل فقد قدم في شركة الزامل التي يعمل بها حالياً بالقسم الهندسي في صباح أحد الأيام ولم يات نهاية ذلك اليوم إلا وقد تم قبوله بعد الاطلاع على شهادته وخبرته من ثم تم توقيع العقد بينه وبين الشركة .

ومنذ ذلك اليوم وإلى الآن ، لا يزال يعمل في هذه الشركة حيث أكمل ما يقارب من الثلاثين سنة معهم وقد تقلد مناصب ومسئوليات متعددة سنتطرق لها فيما يأتي.

ففي البدا ، كان الوحيد السعودي بالقسم الهندسي بالشركة المتخصص في إعداد المخططات الهندسية للمباني الحديدية والفلوذية ، وحيث أن طبيعة المشاريع والمتطلبات الهندسية فيها مختلفة ومعقدة ، فقد كان يواجه الكثير من الصعوبات لإنجاز مخططات المشاريع الهندسية التي يكلف بها ، ولو لا الرغبة في النجاح والإصرار على تجاوز الصعوبات للاستمرار ، لأوشك على ترك الشركة لما واجهه من تحديات كونه الوحيد العربي والسعودي بالقسم ، فكان عليه مواجهة الصعوبات بالتعلم والاستفادة من الآخرين ذوي الخبرة من الجنسيات الغير عربية وأيضاً عليه انجاز مخططات المشاريع المكلف بها حسب تواريخ التسليم المحددة في العقود ، ولكن بفضل الله ثم فضل مثابرتة ، صمد وواجه كل التحديات ليبدأ بالتميز في سرعة إعداد المخططات الهندسية وأيضاً بدقة معلوماًتها حيث كان يراقب نتائج عمله ويهتم بالملاحظات المعطى له من قبل المهندسين المراجعين لمخططاته وهذا ما جعله يتقن عمله بسرعة وبدقة .

ذاع صيته بالشركة ولدى القسم الذي يعمل به ، ليرشح أثراً ذلك إلى دورات في اللغة الانجليزية لتساعده في الترقى في عمله وتقليد مسؤوليات أكبر ، وبالفعل فقد أنجز أربعة دورات مكثفة في معهد المجلس البريطاني الثقافي ليتخرج منها ولتساعده لأداء وتواصل أفضل في عمله .

##### 5. المرحلة الجامعية :

لم يكتف بذلك ولا تزال الشهادة الجامعية الهندسية ضمن أهدافه الرئيسية ، حيث تقدم بطلب لإدارة الشركة لإتاحة فرصة إكمال دراسته الجامعية وهو على رأس العمل ، وبالفعل تمت الموافقة بل والدعم المادي له من مسؤولي الشركة ، فالتحق بمعهد جامعي بالبحرين لدراسة الهندسة المدنية تحت مظلة جامعة بريطانية ، فكان يواظب ويحضر المحاضرات بمعدل 4 ايام بالأسبوع في البحرين إضافة إلى عمله بالشركة ، لينهي السنة الأولى والثانية بنجاح ، ولكن ما بين المسؤوليات بالعمل والعائلية والتنقل

ما بين الدولتين تعرض للكثير من التحديات والصعوبات ولكن بدل أن يتوقف امام هذه الصعوبات ، تقدم بطلب التحويل إلى إحدى الجامعات السعودية ليوصل المشوار في إكمال دراسته .

ففي البدء ، حاول التحويل إلى جامعة الملك فهد للبترول والمعادن ولكن لم يوافق عليه من قبل إدارة الجامعة كونه خريج ثانوية قديم ، ولكن أيضاً لم يقف عند ذلك ، فتقدم بطلب آخر إلى جامعة الملك فيصل بالدمام ليهيئ له عميد الكلية الهندسية ليقف بجانبه أمام إدارة الجامعة لم عرف عنه وعن مثابرته وخبرته ودراسته حسب السيرة الذاتية المقدمة ، حتى قال له عميد الكلية كلمة تبين افتخاره به : ( لو لا الأنظمة ، وإلا من المفترض أنك تلتحق بالجامعة مدرسا لا طالبا ) وعلى يدي هذا العميد ، وفقه إلى بالتحويل للجامعة ليحقق فيها أعلى الدرجات فقد التحق بقسم هندسة المباني وهذا التخصص هو جامع ما بين تخصصي الهندسة المدنية والمعمارية حيث تميز بشكل منقطع النظير في دراسته لما يملكه من موهبة هندسية وخبرة عملية ليتخرج منها الأول على الجامعة بل وقد حقق معدلاً قياسياً في تاريخ الجامعة ليرشح وينال جائزة الأمير محمد بن فهد أمير المنطقة الشرقية في حينها للتفوق العلمي في سنة تخرجه .

وما أن أتم دراسته الجامعية ، إلا ويتقدم لدراسة الماجستير في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن في قسم إدارة المشاريع ، وقد تم قبوله مباشرة بسبب معدله الجامعي المرتفع والتوصيات الخاصة من أساتذته الجامعيين لبدأ دراسته ويواصل الحضور مساء في الجامعة للجنة الأولى ، ولكن مع ازدياد مسؤولياته وكثرة سفره لتمثيل الشركة في اجتماعاتها مع الشركات الكبيرة في عدة دول أجنبية ، لم يتمكن من إكمال مرحلة الماجستير .

أما الدورات والورش التدريبية التي حضرها داخل وخارج المملكة ، سواء الإدارية أو الفنية أو حتى المالية منها فحدث ولا حرج ، فقد رشح للعشرات منها لتصل مواهبه في الجانب الفني والإداري والمالي ليبرز كواحد من أفضل إداري الشركة وبالخصوص الأقسام الهندسية .

## 6. المسؤوليات والتحديات المهنية :

وتتالا النجاحات في عمله حيث تمت ترقيته الى مهندس مراجع لمخططات وتصاميم مهندسين آخرين ومن ثم أعطي قيادة مجموعة من موظفي القسم الهندسي ، وما أن مرت سنوات قليلة حتى تمت ترقيته مشرفاً على كامل قسم إعداد المخططات الهندسية بالمملكة وبعدها تم ترقيته ليصبح المسؤول عن قسمين ، القسم الهندسي بالمملكة ، واخر بقسم الشركة بالفلبين لتبدأ مرحلة جديدة من مهماته ومسؤولياته حيث أصبح

المسؤول عن مكتب الفلبين مما جعله يتردد على الفلبين عدة مرات بالسنة ليتابع المكتب والموظفين والمشاريع التي تنجز هناك وكل ما يتعلق من شؤون المكتب الفنية والإدارية والمالية والقانونية منها.

وبعد مرور بضع سنوات ، تم ترفيته مديراً للقسم الهندسي بالشركة بما يحتويه من فروع متعددة ومن ثم كلف بفتح مكتب هندسي بالأردن بدل الفلبين ، حيث تم تأسيس مكتباً كاملاً من البداية إلى النهاية ليشرف بشكل تام على فتح المكتب وتزويده بالأجهزة والبرامج الهندسية والأثاث المكتب اللازم ، ومن ثم مقابلة واختبار ثم اختيار المهندسين المؤهلين لتبدأ بعدها مرحلة التدريب ، فكان يقوم بتدريب جميع المهندسين ولفترة أسابيع متتالية حتى تم وضع الأسس الأولية لبدأ العمل ومن ثم إعداد تصاميم ومخططات المشاريع من مكتب الأردن إضافة إلى المكتب الرئيسي بالمملكة العربية السعودية.

وما أن مرت سنوات قليلة ، حتى حقق مكتب الأردن إنتاجية عالية وبتكاليف اقل مما جعل إدارة الشركة توافق على توسعته مرات متكررة وهولا يزال يتردد على المكتب عدة مرات بالسنة للمتابعة والإدارة إضافة إلى المتابعات اليومية من مقر عمله بمدينة الدمام.

وتماشياً مع طموح المملكة في إعداد كوادر سعودية في القطاع الخاص ، قام الأخ أحمد بتوظيف كوادر سعودية سواء في قسم التخطيط والتصميم أو في قسم إعداد المخططات الهندسية والتفصيلية للمشاريع أو القسم المساند للإدارة الهندسية ، وبالفعل حقق في فترة وجيزة ما نسبته 30 بالمائة سعودة في داخل القسم بالمملكة ليحقق أعلى النسب في الأقسام الفنية بالشركة. واليوم يوجد بقسمه بالشركة كوادر سعودية هندسية ذات خبرات ممتازة تعد مخططات لأعقد مشاريع الشركة و[] الحمد.

ومع رغبة الشركة في إعداد كوادر نسائية أيضاً ، كلف الأخ أحمد بوضع دراسة لقسم هندسي نسائي وبالفعل تم اعتماد الدراسة من إدارة الشركة ليكلف أيضاً بإعداد قسم نسائي هندسي متكامل ، فتم تخطيط وإقامة مبنى مستقل لهن ومن ثم إضافة ما يلزم من أثاث وأجهزة وبرامج هندسية ومستلزمات أخرى ومن ثم قام بمقابلة واختبار واختيار وتعيين المهندسات السعوديات المؤهلات للقسم النسائي.

وحيث أن القسم نسائي بالكامل ، قام الأخ أحمد بنقل وتحويل بعض المهندسات من فرع الأردن إلى المملكة ليقوموا على تدريب القسم النسائي ويعين عليهن أحد مهندسي القسم الرجالي لمتابعتهم ، وبعد انتهاء فترة التدريب ، قام بتوظيف مهندسات من الفلبين ذات خبرة واسعة في هندسة وإعداد مخططات المباني الحديدية لتكون مهمتهم مراجعة التصاميم والمخططات الهندسية من المهندسات السعوديات قبل أن تنتقل

المشاريع من مراحل التصاميم الهندسية إلى التصنيع والتركيب ، واليوم أصبح هذا القسم يعد التصاميم والمخططات الهندسية لبعض مشاريع الشركة ليحقق إضافة نوعية وجديدة للنجاحات و[] الحمد.

وتماشياً مع توسعات الشركة ، طلبت إدارة الشركة مؤخراً بفتح قسم هندسي جديد بالهند ليكلف أيضاً الأخ أحمد بفتح وتهيئة وإدارة هذا القسم الجديد ، وبالفعل تم إعداده بشكل متكامل ليصبح الفرع الرابع للقسم الهندسي المسؤول عنه الأخ أحمد بالشركة.

ولا تزال المسؤوليات تناط به فمؤخراً كلف بإدارة قسم الدراسات والتسعيرات لمشاريع الشركة بفرعيه بالمملكة وبالأمارات العربية المتحدة إضافة لأدارته للقسم الهندسي بفروعه الأربعة ، وقد تولى القسم الجديد لبدأ في تطويره وتزويده بالبرامج والأنظمة المطلوبة لتحسين الأداء فيه.

## 7. المهمات الإضافية :

طوال مسيرته في الشركة الحالية وإضافة إلى مسؤولياته في إدارة الأقسام المذكورة ، أنيط به الكثير من المسؤوليات ، نذكر بعض منها وهي على نوعين:

### النوع الأول:

تمثيل الشركة في الاجتماعات والمناقشات اللازمة للمشاريع العملاقة سواء الصناعية كعامل النفط والغاز والبتروكيماويات والتحلية ونتاج الطاقة وما شابه أو المشاريع التجارية منها كمشاريع المباني والمجمعات التجارية والمعارض الفنية والثقافية وما شابه ذلك ، حيث كان الأخ أحمد يمثل الشركة في الداخل وفي الخارج فغالباً ما تعطي حكومات الدول هذه المشاريع العملاقة للشركات العابرة للقارات لتصميم مشاريعها ومن ثم تنفيذها وتشغيلها قبل تسليمها في النهاية إلى الدولة صاحبة المشروع الأساسي ، وكانت هذه الشركات الكبيرة ، ترسي تصميم وتوريد وتشيد المباني الحديدية للشركات الكبيرة في المنطقة غالباً إلى شركة الزامل للحديد ، ولذلك كان الأخ أحمد يمثل شركته وبشكل متكرر في الكثير من اجتماعات ومناقشات مشاريعها في المكاتب الإقليمية لهذه الشركات المتواجدة في الخارج ، ولهذا كان يتردد على الكثير من هذه الدول مثل : أمريكا وكندا وبريطانيا واسبانيا وإيطاليا وفرنسا وسويسرا وبلجيكا والنمسا وهولندا وتركيا واليابان وكوريا الجنوبية والصين والهند والفلبين وفيتنام وتايوان ، الخ بالإضافة إلى حضوره وتمثيله لشركته في مواقع المشاريع نفسها والتي غالباً ما تكون هذه المواقع في المملكة العربية السعودية أو في دول الخليج

أو في الدول العربية سواء في آسيا أو أفريقيا.

أما النوع الثاني ، فكان من خلال إعداد أنظمة وقوانين الشركة وبالذات الفنية منها المتعلقة بالأقسام التي يديرها وتطوير آليات وطرق العمل من اجل الحصول على أفضل النتائج في التصاميم الهندسية بأقل التكاليف وفي أوقات قياسية ، كما ساهم في وضع دراسات لاختيار وتزويد الأقسام الأخرى بالبرامج والأنظمة المناسبة والتي تم اعتمادها بالشركة فيما بعد.

ولا يزال الأخ أحمد طموحا متطلعا لمزيد من العطاء وتحقيق النجاحات ، فالنجاح بالنسبة له أساس يرتكز عليه وجزء من ثقافته التي تربي عليها ، ليكن الشكر □ ولوالديه ولمحبيه على هذا التوفيق والسداد.

8. تحديات سفر العمل وتجاريه :

تحدث لنا الأخ أحمد عن تجاربه الكثيرة في السفر للعمل والتي كما يروي لنا، استفاد منها بالكثير من الخبرات العملية وبالذات فيما يتعلق بإجادة إدارة الحوارات والمناقشات في عامة الاجتماعات وكيفية التغلب على مشاكل المشاريع وطرق التعاون المشتركة مع الشركات القائمة على المشاريع المسؤول عنها مما أضاف الكثير إلى خبرته لتتمثل أكثر شخصيته الإدارية مما جعله محل اختيار دائم من قبل الشركة لتمثيلها في عدة اجتماعات ، ليس الفنية منها فحسب ، بل تعدت إلى تمثيل الشركة في التسويق والمبيعات والقضايا المالية ، ولا يزال يحقق النجاحات في كل ما يناط به من مسؤوليات في اجتماعاته الداخلية والخارجية.

ومع أن السفر للعمل ، والشركة توفر كل سبل الراحة والسلامة لموظفيها ، إلا أن السفر لا يخلو من المسؤوليات والتحديات كما لا يخلو من التعلم والاطلاع على أدبيات ومعارف الشعوب الأخرى ، وفيما يلي سننقل حديثه لبعض تجاربه في السفر لبعض الدول كما يرويها بنفسه وسنقتصر على بعض الأمثلة فقط ، وسيكون الحديث منقول عنه كما جاء على لسانه هو :

1-اليابان والمفاوضات المالية:

في منتصف التسعينات من القرن الماضي ، زرنا اليابان عدة مرات ، ولكن الزيارة الأولى كان لها الطابع الخاص حيث أنها البداية للتعرف على تلك الشعوب ، فقد كنتُ واحدا من فريق مكون من ثلاثة ( أحدهم بريطاني والثاني أمريكي من أصل لبناني إضافة إلى محدثكم ) مثلنا الشركة في اجتماعات في

أكثر من مدينة ، فالاجتماع الأول والأطول كان في مدينة Nagasaki حيث كان اجتماع مع ممثلي شركة وتشغيل وتنفيذ تصميم على القائمة هي الشركة هذه أن حيث اليابانية Mitsubishi Heavy Industries مشروع معمل رايبغ لانتاج الطاقة الكهربائية بالسعودية وهو يعد من المشاريع العملاقة في حينه ، وبسبب كثرة التعديلات والتأخيرات على تصاميم ومخططات المشروع من قبل شركة MHI ، تعرضت شركتنا للخسارة الكبيرة وتم رفع مطالبه تعويض مالي كبيرة ، ولكن لم تتم الموافقة على التعويض من البداية ، وبعد اجتماعات ومناقشات مطولة داخل المملكة ، تم الاتفاق على نقل الاجتماعات النهائية في إدارة الشركة باليابان واذا ما تمكنا من إثبات أحقيتنا في المطالبة ، سيتم اعتمادها من قبل مدراء ورؤساء الشركة باليابان مباشرة.

ذهبنا إلى اليابان ونحن محملين بكل الوثائق والمخططات التي تثبت أحقيتنا بالتعويض والتي كانت من كثرتها وثقلها ، سجل الطيران علينا أوزان زائدة ، وما أن استقر الحال بنا في مدينة Nagasaki بعد رحلة طويلة انتقلنا فيها من الدمام إلى البحرين ثم إلى سنغافورا لتحط بنا الطائرة في مدينة Nagasaki وذلك مدينة إلى بها لننتقل السريعة القطارات أحد استقلينا ومنها اليابانية Fukuoka لعدم وجود رحلة مباشرة في ذلك الزمان.

وبعد ما يقارب من العشرين ساعة سفر ، وصلنا الفندق بمدينة Nagasaki في الليل ، لنبدأ الإعداد للاجتماعات مباشرة من اليوم التالي. وتبتدي الاجتماعات المطولة والمناقشات الحادة وعلى مدى أسابيع ، حتى أن بعض الاجتماعات تستمر من الصباح إلى أوقات متأخرة من الليل ، وأحيانا نرجع الفندق متأخرين ولكن نبدأ مرحلة التحضير للاجتماع لليوم الثاني ، ولأن اليابان تسبقنا في الوقت قبل المملكة ، كنا نتواصل بالفاكس والتليفون الى شركتنا بالسعودية ليلاً لطلب المزيد من المعلومات والوثائق حتى إذا ما أصبحنا في صباح اليوم التالي نتطلع وندرس ما تم إرساله لنعد جولة جديدة من المفاوضات ، حتى ان تلك المفاوضات تذكرني بما يجري في بعض المحاكم الدولية ، لأن التحديات كبيرة ، فنحن نحتاج لاثبات ما تعرضنا له من خسارة بالمشروع وبأدق التفاصيل والأرقام ، وعلينا أيضاً الرد على كل تساؤلاتهم واعتراضاتهم ، وهذا ما جعل المفاوضات تطول لأسابيع ، ولكن الحمد لله تم إثبات صحة موقفنا ومن ثم التفاوض على مبلغ التعويض والذي وصل الى عشرات الملايين من الريالات.

كنا نعمل ليلاً ونهاراً وطوال أيام الأسبوع ولم تتح لنا فرصة للخروج لاستكشاف المدينة إلا يومين طوال فترة تواجدنا باليابان ، ففي المرة الأولى ذهبنا إلى متحف عن القنبلة النووية التي سقطت على وكانت ، هي كما متروكة الموقع ذلك في المدمرة الآثار إن حتى ، الموقع نفس في يقع والمتحف Nagasaki الصور وما تبقى من الدمار المعروض شيء لا يوصف ومقزز ومؤثر جداً ، حتى أننا لم نتمالك مشاعرنا

وعواطفنا وكنا نرى الزوار من اليابانيين للمتحف لا يخرجون منه إلا وهم يكون ودموعهم تسيل على وجوههم من أثر ما يرون من الدمار الذي خلفته القنبلة النووية سواء أثناء الحرب أو ما بعدها بعشرات السنوات ، فكانت تجربة قاسية بما عرفنا منها من معلومات وحقائق لم نعرفها سابقا ، وقد تأثرنا نحن الثلاثة اشد التأثير حتى بقى ذكريات ذلك المتحف تعاشنا سنين طويلة وكنا نتذكرها بحرقه وآلم.

أما في اليوم الآخر الذي تمكنا من الخروج فيه ، اقترح علينا موظفي الفندق الذهاب إلى أحد المنتزهات الوطنية حيث يصادف ذلك اليوم الاحتفال بذكر اكتشاف الشاي الياباني الأخضر. استحسنا الاقتراح وذهبنا للمنتزه المقترح ، دفعنا قيمة التذاكر ودخلنا نتجول فيه ، وعند تنقلنا داخل المنتزه ، لاحظنا أن الكثير من اليابانيين نساء ورجال واقفون في طوابير طويلة ومن ثم يدخلون إلى بعض المباني القديمة جداً في ذلك المنتزه وجميعهم يلبس اللباس التقليدي الياباني بأزهى وأجمل الملابس ، فوقفنا نتطلع مندهشين لا نعرف ماذا يجري وما يفعل هؤلاء الناس في الداخل مع أن تلك المباني ليس بالكبيرة ، وبينما نحن كذلك ، أنا وزميلي من أمريكا وبريطانيا ، إذا تقدمت لنا إحدى السيدات ومعها ابنتها الصبية وهي مبتسمة وتحدث معنا باللغة اليابانية. حاولنا افهامها بأننا لا نجاد إلا الانجليزية ، إلا أنها أيضاً لا تعرف إلا اليابانية ، فنظرنا حولنا متحيرين ومن ثم نادى أحد زملائي إلى من هم حولنا وسأل إذا في هناك احد يجيد اللغة الانجليزية ، وبالفعل تقدمت إحدى الفتيات وقالت نعم وسألتنا عما نريد ، فقلنا لها أن تترجم لنا ماذا تريده منا هذه السيدة الطيبة ، فتحدثت معنا ومن ثم عادت لترجم لنا فقالت ، أنها تقول وجدتم غريبون ومندهشة عما يحدث ولذلك فهي تقترح أن تستضيفكم على حسابها للدخول معها إلى إحدى هذه البيوت وحضور الحفل التقليدي عن الشاي الأخضر ، نظر بعضنا لبعض الآخر والكل أبدى إعجابه وشكره وموافقته ، وسألناها عن التكلفة ، فقالت أن السيدة ترفض دفع أي مبلغ لها وهي تود استضافتكم على حسابها . شكرنا الفتاة المترجمة كما وشكرنا السيدة كثيراً على مبادرتها الطيبة ومن ثم دخلنا معها ومعنا الكثير من اليابانيين إلى ذلك المبنى ، وهناك تقام بعض المراسيم والعروض والتي نتحدث عن تاريخ الشاي الأخضر كما كنا نفهم من لغة الإشارة ومما هو يعرض ، ومن ثم تم تقديم الشاي والحلوى للحضور ، فشربنا وأكلنا الحلوة جميعنا ومن ثم خرجنا. لم نكن نعرف كيف نكافئ هذه السيدة على لطفها وأخلاقها وكرمها ، فقررنا أن نعزمها على الغداء معنا في نفس المنتزه حيث كان الوقت عند خروجنا وقت الغداء ، وبطريقة ما تمكنا من إفهامها ذلك وأبدت موافقتها ، ذهبنا إلى المطعم في وسط المنتزه وتناولنا الغداء معها وابنتها برفقتها والتقطنا بعض الصور بالكاميرا ذات النظام القديم والتي تحتاج لمعالجة حتى تظهر الصور. أخذتُ شخصياً عنوان السيدة حتى أرسل لها الصور ، وبالفعل أرسلت لها الصور بعد رجوعنا للمملكة وما هي إلا فترة وجيزة حتى يصلنا رد ورسالة منها باللغتين ، باليابانية وأخرى مترجمة بالانجليزية ، وقد

كانت رسالة مفعمة بالشكر والتقدير على ضيافتنا لها وعبرت بالكثير عن سرورها للتعرف علينا وأنها أخبرت عائلتها وأصدقائها وطلبت منا إخبارها إذا ما رجعنا لليابان فكل فرد في عائلتها يريد أن يرانا ويجتمع بنا. شكرناها برسالة مماثلة على كرمهما ولطفها وأخلاقها العالية.

لقد كانت هذه السيدة مثالا لآداب وأخلاق اليابانيين في حسن تعاملهم مع الآخرين ، وهذا ما كنا نراه في سفراتنا اللاحقة ، فاليابانيون يشدونك كثيرا في آدابهم وأخلاقهم وحسهم الإنساني الراقي جدا وأيضا يشدونك بالتزامهم الدقيق بأنظمتهم وحبهم وإخلاصهم لعملهم وتفانيهم فيه بلا حدود ، حتى شاهدنا .

## 2- كوريا الجنوبية ومعاينة الوحدة :

كلفتم بتمثيل الشركة لمناقشة وتوقيع عقد لأحد مشاريع البتروكيماويات في دولة الكويت مع الشركة المصممة والمنفذة والمشغلة للمشروع وهي شركة Daelim الكورية الجنوبية وذلك في نهاية التسعينات من القرن الماضي ، حيث كنتُ وحيدا في هذه المهمة لأن العقد متوقف على بعض التفاصيل الفنية الهندسية ، ولأنني مسؤول عن القسم الهندسي بالشركة ،

تم ترشيحي لتغطية المناقشات الفنية وتكثيفي بالتوقيع على العقد.

ذهبت الى مدينة سيول الكورية ، ولم تكن المعاينة أقل من معاينة اليابان ، حيث المشكلة دائما في اللغة وفي الأكل ، ولكن هذه المرة أيضا هناك مشكلة وهي الوحدة ، ولم تكن في تلك الأيام اي وسائل اتصالات غير التلفون ومع اختلاف الوقت ما بين كوريا والسعودية فقد كان التواصل ليس بالأمر السهل. أيضا لم تكن هناك اي قنوات فضائية في تلك الايام غير القنوات الكورية المحلية ، فكانت الغرفة بالفندق مملة فلا تستفيد من وجود التلفاز لأن كل القنوات المحلية تتحدث باللغة الكورية ، حتى إنني أتذكر في أحد الأيام ، عانيتُ الكثير من الوحدة فبحثتُ عنم أتحدثُ معه بالانجليزية داخل الفندق ، ولكن للأسف لا يوجد إلا شخص واحد من موظفي الاستقبال يجيد الانجليزية ولغته أيضا محدودة جدا ، فخطرت على بالي فكرة استئجار سيارة اجرة والتجول معه لاكتشاف البلد وبنفس الوقت التحدث معه لمليء الفراغ والوحدة ، فطلبتُ من الفندق توفير سيارة أجرة باي ثمن بشرط ان يكون السائق يتحدث اللغة الانجليزية ، فقام الموظف بالبحث والسؤال لدى كل الشركات والأسماء المسجلة لديه ، ولكن عاد ليعتذر مني لعدم توفر سائق أجرة لدى كل تلك الشركات يتحدث الانجليزية ، فلما شعرتُ بخيبة الأمل لم يبق لي خيار إلا الخروج والمشي لوحدي على الخرائط الورقية التي يوزعها الفنادق ، وبالفعل استمررت على هذا الحال

طوال فترة تواجدي ولم أكن ارجع للفندق بعد الرجوع من مكتب الشركة إلا وقت النوم لأنني كنتُ أشعر وكان الغرفة سجن انفرادي.

بعد عدة أيام من المفاوضات مع الشركة ، تكللت النتائج بالنجاح وتم توقيع العقد و الحمد وهذا ما أنساني التعب ، وفي يوم التوقيع ، تم دعوتي على العشاء احتفالاً بالتوقيع على العقد ، فسألني أحد مدراء الشركة عن أي نوع من الأكل أفضل ، فأخبرته بأنه السمك ، فقال لي سنختار لك أفضل أنواع الأسماك. وعند العشاء تم تقديم طبق السمك الرئيسي مع الكثير من المقبلات والأشياء التي لا اعرفها ، بل لا أستحسن حتى منظرها ، وحينما أردتُ أن ابدأ بأكل السمك ، وجدتُ أنه لا هو سمك مشوي ولا مقلي وإنما سمك تقريبا غير مطبوخ ، فلم أتمكن من أكله او حتى شم رائحته ، فسالتُ صاحبي الذي اختار لي السمك عن نوعه وعن طبخه ، فقال هذا أغلى وأفضل الأسماك عندهم وهو رقيق وطري جداً ولذلك لا يتحمل الطبخ ويقدم بعد تسخينه فقط. اعتذرتُ منه وطلبتُ منه أن يحضر لي فقط رز أبيض من دون أي إضافات ، وبالفعل تم تقديم الرز الأبيض بدون أي شيء فأكلته وتركتُ كل الأطباق الأخرى التي كانت تزخر بها تلك المائدة بعد أن قدمتُ لهم اعتذاري لعدم تعودي على أكل طعامهم ، إلا أنهم وبحسبهم الأدبي والأخلاقي اعتذروا مني لعدم وجود طبق يناسبني. وبسبب مشكلة الأكل ، فغالباً ما أرجع إلى بلدي إلا وبعض وزني ناقص ، ولكن و الحمد ، المهمة المناطة بي تتم على أكمل وجه بفضل من الله وتوفيقه .

### 3- ايطاليا ومشكلة اللغة :

في بداية الألفينيات من هذا القرن ، قررت الشركة التعامل مع إحدى الشركات الهندسية في ايطاليا حيث كان الوسيط بيننا وبين تلك الشركة شخص ايطالي وهو أحد مدراء الأقسام الأخرى لدينا بالشركة ، وعليه فقد تم ترشيحي لوضع دراسة وتقييم عن تلك الشركة وكان بصحتي هذا الزميل الايطالي من القسم الأخر.

وبالفعل فقمْتُ بالسفر إلى ايطاليا حيث تقع الشركة في مدينة صغيرة اسمها Como القريبة من مدينة بحيرة صفاق على تقع حيث والطبيعة الجمال في غاية الصغيرة المدينة وهذه المعروفة الايطالية Milano كبيرة تسمى بي Lake Como ومحاطة بسلسلة جبال خضراء روعة في الخضرة والجمال ، ولكن أيضاً واجهتني مشكلة اللغة هناك حيث أن غالبية المسؤولين بمن فيهم مدير الشركة لا يتحدثون إلا اللغة الايطالية ، ولكن مع وجود زميلي الايطالي سهل المهمة علي حيث أنه يجيد الانجليزية فكان يترجم بيننا حسب الحاجة.

وعند اقتراب نهاية مهمتي ، وجه لي مدير وصاحب الشركة دعوة على العشاء في بيته أنا وزميلي

الايطالي ، وعليه تم الاتفاق على الوقت وأيضاً تم سؤالي كالعادة ما يناسبني من نوع الطعام وكان اختياري كالمعتاد السمك المشوي ، ولتوفر سمك السلمون بكثرة في أوروبا ، لم تواجهني مشكلة في الأكل غالباً في سفراتي لأوروبا و□ الحمد ، بل كنتُ أحرص على تناول سمك السلمون وذلك لأنه يقدم طازجاً لتوفره في أنهر أوروبا وأيضاً لخبرة الطباخين الأوربيين في إعداده .

في اليوم المحدد للعشاء ، جاء إليّ زميلي الايطالي ليأخذني إلى بيت مدير الشركة ، وفي الطريق أخبرني بوجود حالة طارئة لزوجته ولذلك سيضطر أن يوصلني للبيت ويعتذر منهم حتى يأخذ زوجته للمستشفى ، عندها وجدتُ نفسي وقعت في مشكلة اللغة مرة أخرى ، ولكن لا مفر من مواجهتها ، فنحن في الطريق لبيت مدير الشركة وقد تم إعداد العشاء على شرفي ، ولذلك لا مجال للاعتذار. وصلنا البيت وكان المدير في استقبالنا ليعرفنا على زوجته وابنته وابنه ، ولكن جميعهم لا يتحدثون إلا بالايطالية ، ولكم أن تتخيلوا ماذا سيكون الوضع ؟ تركنا زميلي الايطالي لوحده ولا توجد بيني وبينهم لغة تواصل إلا بعض الكلمات المحدودة المشتركة ما بين الايطالية والانجليزية ، ولكن كانت هناك لغة أخرى جعلتنا متفاهمين ومتواصلين مع بعضنا البعض ، ألا وهي لغة الأخلاق والأدب والتفاني في حسن الضيافة ، فمع أن اللغة كانت غائبة ، إلا أن التفاهم والتواصل كان حاضراً ، فكانوا في غاية الأدب والأخلاق وحسن الضيافة والكرم ، ففي البداية أخذني وبصحة عائلته للتعرف على ارجاء البيت والمكون من فيلا كبيرة من دورين محاطة بحديقة جميلة تتوسطها بركة ماء ، وكان يتوقف عند بعض قطع الأثاث والتحف الفاخرة والتي كان يشتريها أثناء سفره لدول العالم ، حتى رأيتُ من ضمن ما رأيتُ سجاداَ إيرانياً وتحفاً هندية ومجسمات للأهرامات المصرية وما شابه .

وعند العشاء تم تقديم سمك السلمون المشوي المعد بالمنزل وكان لذيذ الطعم ومعروض بطريقة تفتح الشهية ، فأكلنا جميعاً ونحن نتحدث ، فهم يتحدثون بالايطالية وأنا أوافقهم لثقتي أنا ما يقولونه كلام صحيح وطيب وكان ذلك يرتسم على لغة وجوههم ، وبالمثل كنتُ أتحدث بالانجليزية ، وهم يتجاوبون معي ببشاشتهم وابتساماتهم وترحيباتهم المتكررة ، وهذا مما جعل الجلسة في غاية الروعة حتى أننا لم نشعر بمرور الوقت وأخذتنا الجلسة إلى وقت متأخر من الليل ولو لا أنني استأذنتهم بالرجوع للفندق ، لما قمنا من تلك الجلسة الطيبة إلا مع بزوغ الفجر. في اليوم التالي وكنتُ على وشك السفر ، أخبرني زميلي الايطالي ونحن في طريقنا إلى المطار بأن مدير الشركة وعائلته عبدوا له عن سعادتهم وفرحتهم وسرورهم بزيارتي لهم ، كما بالمقابل شكرتُه وطلبت منه أن يوصل شكري وامتناني وتقديري على ما أتحفاني به من حسن الاستقبال وكرم الضيافة وما بذلوه من جهد لتوفير الراحة أثناء إقامتي وتواجدي معهم بالشركة .

أنها إحدى الذكريات الجميلة التي لا تنسى ، التي جمعتني مع عائلة لم اجتمع معهم لا على الدين ولا اللغة ، ولكن اجتمعنا على الحس والأدب والأخلاق الإنسانية العالية .

9- الخاتمة :

قد يصعب اختزال تجارب سنوات طويلة في كلمات وسطور ، ولكن بلا شك إن هناك نتائج ممكن استخلاصها من تلك التجارب والتي يمكن أن تعد بمثل الأسس والقواعد التي يتعلم منها الآخرون ، ولهذا طلبنا من الأخ أحمد أن يلخص لنا تجربة نجاحه في نقاط مختصرة فقال :

أولاً : يمكن القول إن النجاح لا يتحقق إذا ما تم التراجع مع أول إخفاق ، بل يجب أن نتيقن بان الإخفاقات تعني أن هناك بدائل أخرى ستكون أفضل بمشيئة الله ، فكل ما علينا فعله هو طرق كل الخيارات بالجد والمثابرة لتحقيق النجاح وإذا لم يتحقق فعلينا البحث عن البدائل وطالما هناك رغبة وإرادة ، فحتماً سيتم التوفيق إن شاء الله تعالى.

ثانياً : أن النجاح يحتاج إلى بذل الجهد والمثابرة والتعب ، فلا يمكن أن يتحقق ويأتي بنفسه ، وإن حدث هذا لأحد ما ، فلن يكون نجاحاً صلباً بل مؤقتاً بوجود تلك الظروف المساعدة ، أما النجاح الحقيقي الصلب القائم على أسس تعليمية وخبرات مهنية متراكمة فهو باق وإن لم يتحقق في مكان ما ، سيتحقق في مكان آخر.

ثالثاً : أودع الله في الإنسان طاقات كامنة ، وكل ما على الإنسان هو الغور فيها واستغلال هذه الطاقات ، فبمقدار ما يستغلها ، يتحقق له النجاح بصرف النظر عن انتمائه أو جنسه أو بلده ، حتى وإن كانت هناك تحديات وصعوبات ومعوقات ، ولكن بلا شك مع المثابرة والجد واستغلال الفرص لثبات الذات ، سيتحقق حتماً النجاح ولو لم يتحقق كله فحتماً سيتحقق جله وهذا ما يؤكد مولانا أمير المؤمنين عليه السلام في حكمته المشهورة (ما رام أمراً شيئاً إلا وصل إليه أو ما دونه)

وفي ختام هذه المسيرة المفعممة بالنجاحات والتحديات ، نود أن نشير إلى أن للأخ أحمد الحمد ابنين وابنتين ، فهاشم الأكبر وهو حاصل على شهادتي ماجستير من أعرق جامعة أمريكية MIS واحدة في الهندسة المدنية وأخرى في إدارة الأعمال ، أما لؤي ، فهو على وشك الحصول على شهادة الدكتوراه في هندسة البترول من إحدى الجامعات الأمريكية الكبيرة ، فإني نسأل لهم جميعاً التوفيق والسداد.

كما بدينا الحوار نختمه بالشكر للمتكرم له على هذه الحوارية المميزة والتجربة المليئة بالنجاحات المتعددة ونتمنى من شبابنا التمكن في مفاصلها والاستفادة من تحدياتها لتحقيق أعلى نجاح بمشيئة . []