موجز حلقة

كيف تكون استشاري ناجح وتتعلّم إدارة المشاريع، مع أحمد بدر مدير شركة AB & Associates

أحمد بدر | belaraby | ١١ سبتمبر ٢٠٢٣ | يُقرأ في ٨ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/belaraby-ahmed-badr

الزبدة في سطرين

أحمد بدر مدير شركة AB & Associates في «بزنس بالعربي» بيحكي رحلته من مهندس عماره اشتغل أسبوعين لحد استشاري بيشتغل مع سي ليفلز. أخطر فخ في البداية عنده هو **منحنى دانينج كروجر**: بتحس إنك فاهم فتتكلم بثقة زيادة، وتكتشف إن الكلام الصح مش دايمًا بينفع مع العميل. وأهم درس إن **المشروع كله ناس وستيك هولدرز مش أوتبوتس وأرقام**، وإنك لازم تتعلّم تقرا عميلك. ولو عايز تدخل المجال، محتاج تتعلّم ساينس البزنس ويبقى ليك منتور. ولو عايز تكبر شركتك، لازم **توزّع سلطتك وتبني الصف التاني**. وأكبر درس شخصي: ما تبقاش ملكي أكتر من الملك.

الأفكار الرئيسية

١. تغيير المسار: مهندس اشتغل أسبوعين بس ‹ 3:28

أحمد أصله مهندس عماره من عين شمس، بس اشتغل هندسة أسبوعين بس ويمكن يكون أقصر كارير هندسة في دفعته. السبب إنه كان بيسافر كتير وهو في الجامعة ويشتغل في مكاتب في أوروبا كل صيف، فاكتشف إن الدنيا أوسع بكتير من اللوح والقلم الرصاص. **القاعدة عنده إن مش لازم تفضل في نفس التراك من أول يوم، لو اشتغلت في حاجة ومش مبسوط فيها تقدر تغيّرها.** ومن هنا قرّر إن مستقبله في إدارة المشاريع مش في الديزاين.

---

٢. اتعرّض لدوابر أكبر وانت لسه صغير ‹ 12:15

من شغله في البنك الدولي وهو صغير، كان بيتابع ١٧ مشروع في الشرق الأوسط ويتعامل مع ناس من باكستان لليمن لسوريا. الفايدة الأكبر إنه اتعرّض لثقافات وناس ما كانش هيقابلهم أبدًا، واكتشف إنه كان عايش في زون صغير جدًا. **نصيحته إنك تعرّض نفسك لدوابر أكبر من العيلة والأصحاب والنادي وانت لسه صغير، عشان تكتشف نفسك بدري.** وبيقول إنك هتقابل ناس أشطر منك بكتير، ودي سلاح ذو حدين: يا تحسّسك إنك ضايع، يا تبقى حافز إنك تلحقهم.

---

٣. منحنى دانينج كروجر: أخطر لحظة إنك تحس إنك فاهم ‹ 33:37

أخطر فخ في بداية أي مجال هو منحنى دانينج كروجر: في الأول بتحس إنك فاهم فبتتكلم بثقة زيادة وتقول للعميل الكلام اللي انت مقتنع إنه صح. وبعد شوية تكتشف حاجة غريبة: **مش شرط الكلام الصح اللي انت مقتنع بيه ينفع مع العميل.** وبيعترف إنه وهو عنده ٢٩ سنة عمل أخطاء طفولية، لما كان بيتعامل مع راجل بنى شركته في ٤٠ سنة كأنها مجرد أرقام في ميزانية. الدرس إنك محتاج تحسّ بالراجل اللي قدامك، مش بس تشتغل بالأرقام والساينس.

---

٤. المشروع كله ستيك هولدرز مش أوتبوتس ‹ 23:59

في مشروع مجموعة بن لادن في جدة، البروجكت مانجر الأمريكي قاله جملة غيّرت تفكيره: الأشكال والمربعات والشركات دي أسهل حاجة في القاعة. **المشروع الحقيقي مش الأوتبوتس والرسومات، المشروع كله ناس ومصالح وستيك هولدرز.** يعني إزّاي تفك حد عن حد، وإزّاي القرار ده هيأثر على البلد كلها. من هنا اتعلّم إنه قبل أي حاجة يسأل: كل طرف مصلحته إيه وأجندته إيه.

---

٥. اقرا عميلك كويس وإلا هتلبس ‹ 32:20

أهم مهارة في الاستشارات إنك تعرف تقرا عميلك وتكوالفاي اللي قدامك. لو ما عرفتش، هتلبس في واحدة من تلات حالات: يا هتبان بتتمنظر، يا هو مش هيفهم انت بتقول إيه، يا هيحس إنك بتلبسه عشان تاخد منه فلوس أكتر. **ومنتور علّمه تمرين: اقعد لوحدك وحط نفسك في مكان كل شخصية قابلتها، وفكّر بدماغه هو، هو خايف من إيه وعايز إيه.** بالتكرار المهارة دي بتبقى طبيعية وتعرف تقرا القاعة بسرعة.

---

٦. الالتزام الأخلاقي: مش هسيبك في النص ‹ 36:43

أحمد عنده تشالنج مع السلطة ومايقدرش يبقى ليه مدير، وده أحد أسباب إنه فتح شركته. بس بيقول إن الاستشاري لازم يكون عنده حاجة اسمها الالتزام الأخلاقي. **لما عميل يوثق فيك ويعتمد عليك، مايصحّش تسيبه في النص، لازم تشيل مسؤوليته لحد ما توصله للي هو عايزه.** ولو ما عندكش الإحساس ده مش هتبقى استشاري كويس، حتى لو اختلفت معاه في إيه مصلحته.

---

٧. مثال الحفرة: بلاش تفتكر نفسك استثناء ‹ 44:13

بيشرح فكرة اللوجيك إيرورز بمثال الحفرة: فيه شارع فيه حفرة، وأربع عربيات قبلك وقعوا فيها، وانت العربية رقم ٥ داخل واثق إنك مش هيحصل لك زيهم عشان انت شاطر واستثناء. **وده أكبر غلط: إن كل واحد شايف نفسه يونيك، ومش بيتعلم من أخطاء اللي قبله.** والفرق بينّا وبين الشركات الأجنبية إنهم بيبنوا قراراتهم على الداتا وبيحوّلوا كل حاجة لبلان، مش «هنتصرف لما نروح». وسِرّ الاستشاري إنه مايقولش للعميل «مش هتعرف»، بيسيبه يكتشف بنفسه.

---

٨. الريفرنس: انت اشتغلت مع مين قبل كده ‹ 57:35

أهم سؤال هيتسأله أي استشاري: انت اشتغلت مع مين؟ لأن الريفرنس بتاعك هو اللي بيبيعك. **لو عملاءك في نفس السيجمنت بتاع العميل الجديد، البيعة بتبقى سهلة جدًا، مش هيسألك هتعمل إيه، هيسألك عايز كام.** والعملاء الكبار غالبًا هما اللي بيكلموك، إنما الأصغر هما اللي بتجري وراهم. عشان كده أول مشروع في شركته كان رايا هولدنج، اللي بقت مدرسة طلّعت مؤسسي شركات كبيرة زي فوري.

---

٩. الباور ديستريبيوشن: وزّع سلطتك عشان تكبر ‹ 77:48

لو صاحب بزنس صغير أو متوسط وعايز تكبر وتبني الصف التاني، محتاج حاجة اسمها الباور ديستريبيوشن. **السلطة المطلقة اللي ماسكها لوحدك لازم يعاد توزيعها وانت بتكبر: تفضل ماسك جزء، وأجزاء تروح لناس تانية.** اللي بيقول «لو ما عملتهاش بنفسي مش هتتعمل صح» هيفضل يلف في نفس الدايرة. وبيقول إن أكتر سبب في فشل ستارت أبس كتير في السنين اللي فاتت كان مركزية القرار وقلة الثقة في الناس.

طريق الاستشاري الناجح: من الصفر لحد ما العملاء ييجولك

١. اتعلّم ساينس البزنس

أول حاجة تفهم إدارة الأعمال صح، مش بالفهلوة. **وبلاش «أم بي إيه ربع ساعة»** اللي كتر في السوق، خد تعليم حقيقي يبني عندك القاعدة.

٢. اعمل مشاريع كتير مع كونسلتنس كبار

اشتغل على أسايمنتس كتير وقابل ناس كتير واتعلّم من استشاريين أكبر منك. **الخبرة العملية هي اللي بتبني قدراتك الحقيقية، مش الشهادة على الورق.**

٣. لازم يبقى ليك منتور

المنتور هو اللي سبقك في المجال ويظبطلك البوصلة ويقول لك إيه المهم دلوقتي وإيه اللي تسيبه. **وكمان بيجيب لك شغل وريفرنس في الأول لحد ما العملاء ييجولك لوحدهم.**

٤. اعرف الريفرنس والسيجمنت بتاعك

حدّد انت شاطر في أي «مقاس» وأي سيجمنت، وابدأ من المجال اللي انت جاي منه. **ابدأ من مدرستك، وبعد كده توسّع لسكتورات تانية بالتدريج.**

٥. سلاحك: بروبلم سولفينج وكومن سنس

مش لازم تكون معاك أم بي إيه، اللي بيفرق إنك تعرف تحل المشاكل وتشوف التناقضات. **الكومن سنس مهارة مقلّل من قيمتها جدًا، وهي اللي بتخليك تشوف إن كلام العميل مش راكب على بعضه.**

خطوات تطبّقها

- ✓ قبل أي ميتنج مع عميل، اقعد لوحدك وحط نفسك في مكان كل شخصية في القاعة وفكّر بدماغها: خايفة من إيه وعايزة إيه **عشان تعرف تقرا القاعة بسرعة**
- ✓ متقولش لعميلك «انت مش هتعرف تعملها»، **سيبه يكتشف بنفسه** بدل ما تحرقها في وشه
- ✓ لما تبيع خدمتك، ابدأ بالريفرنس: قول اشتغلت مع مين وعملت لهم إيه، **خصوصًا لو في نفس سيجمنت العميل**
- ✓ لو عايز تكبر شركتك، وزّع الباور ومتمسكش كل القرارات لوحدك، **وابنِ الصف التاني اللي يدير اللي انت ظبطته**
- ✓ لو داخل مجال جديد، دوّر على منتور يسبقك فيه **يظبطلك البوصلة ويرتّب أولوياتك**
- ✓ ركّز في اللي بتعمله دلوقتي، **ومتقلقش من حاجات لسه ماحصلتش**

اقتباسات تستحق الحفظ

> «ماينفعش أخاف على مصلحة العملاء بتوعي أكتر منهم»
>
> — أحمد بدر

«احنا عندنا فكر إن احنا يونيك، كل واحد شايف نفسه»

— أحمد بدر

«أهم سؤال هتتسأله في حياتك يا كونسلت: انت بتشتغل مع مين»

— أحمد بدر

«السلطة المطلقة اللي معاك دي لازم يتم إعادة توزيعها»

— أحمد بدر

«أنا هنا عشان أدعمك في اتخاذ القرار، لكن انت أشطر مني في شغلك»

— أحمد بدر

مذكور في الحلقة

منحنى دانينج كروجر (Dunning Kruger) · وهم المعرفة في بداية أي مجال، بتحس إنك فاهم فتتكلم بثقة زيادة

كتاب «The One Minute Manager» · تلات نصايح للمدير: قول بالظبط عايز إيه، ادّي مدح لما يتعمل صح، وكوتشينج لما يتعثر

كتاب «Who Killed Change?» · ليه أغلب عمليات التغيير في الشركات بتفشل

رايا هولدنج (Raya) · أول مشروع لشركته: دمج ٨ شركات في هولدنج، والتيم بتاعها طلّع مؤسسي شركات كبيرة

مجموعة بن لادن (Bin Laden Group) · مشروع بناء هولدنج من ١٨٣ شركة في جدة، وأول درس عن الستيك هولدرز

بوز ألن (Booz Allen) · الاستشاريين اللي انبهر بيهم وهو صغير في مشروع الأمم المتحدة، وسألهم إزّاي يدخل المجال

الأمبوستر سندروم (Imposter Syndrome) · تلات سنين فقد فيها ثقته في نفسه وبقى بيخاف يحضر الاجتماعات

«ما تبقاش ملكي أكتر من الملك» · أكبر درس: متخافش على مصلحة العميل أكتر منه

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية – بالصوت والروابط

mujaz.co/belaraby-ahmed-badr