

«رحلة نجاح» مشروع وثائقي نحاول من خلاله تسليط الضوء على الشخصيات الأكثر فاعلية في شتى المجالات. نلتقي بهم نتعرف على مسيرتهم خلال جلسة حوارية مع كل منهم. نسترجع الذكريات ونقلب الأوراق والملفات لنحطم أركان المستحيل. نزرع الأمل فنحصد نجاحات أخرى. للتواصل أو ترشيح شخصيات ناجحة يرجى التواصل على:
n_alkhaldi79@hotmail.com



إعداد: ناصر الخالدي

الوالدة أم الخير

الحديث عن الوالدة كان استراحةً وقفنا بها لنخرج عن إطار الرسمية لننتعرف على سيدة فاضلة اشتهرت بالعمل الخيري والحث عليه، وفي هذا السياق قال عمر القاضي: لقد تعلمت من والدتي عمل الخير فداوماً كانت تشجع وتحث على ذلك كما أنني تعلمت منها الإيمان بالقضاء والقدر خيره وشره، فكانت فعلاً أم الخير تعلمت منها كل شيء جميل.

يحب الرماية وركوب الخيل ويرى أن اليأس عدو الحياة القاتل

عمر القاضي: كنت أنظف السيارات وأرغب اللوحات المعدنية وبالأجتهاد والعمل أصبحت المدير التنفيذي لوكالة «هوندا»

◀ أثناء فترة الغزو كنا نصلح السيارات مجاناً لمن ليس لديه مال ولم نخسر من ذلك فلا خسارة تعادل خسارة الوطن

ليواصل العمل مع والده في قطاع السيارات ولم تكن هذه المحاولة الأولى فقد بدأ العمل منذ سنوات الدراسة حيث كانت تنسند إليه بعض المهام والتي من خلالها بدأ العمل. من بين تلك المهام تنظيف السيارات وتركيب اللوحات المعدنية وجب السيارات من الميناء ومتابعة بعض التفاصيل والعمل وهذا ما جعله قادراً على الإدارة ومتابعة أدق التفاصيل. وبعد سنوات من العمل بإشراف من والده الذي حرص على أن يعلمه أهم قواعد العمل التجاري أصبح اليوم المدير التنفيذي للشركة لتزداد الأعباء وتزداد المسؤوليات على كاهل هذا الرجل الذي أحب التجارة ورأى فيها ما يميزها عن العمل في كثير من المجالات.

عمر سليمان القاضي ضيفنا لهذا الأسبوع بعددنا في هذا اللقاء عن أبرز المحطات في حياته. فإلى التفاصيل:

تدب للمكافح أن يصل إلى النجاح مهما طالت المسافة ومهما بعد الطريق مادام الهدف واضحاً ومعلوماً والخطوات مدروسة والقرارات سليمة فكثير من الناجحين تبدأ حياتهم بالتعثر والفشل أو ربما بالتخطي والمثل ثم بعد ذلك تأتي المحاولة تلو المحاولة دون ياس فإلياس عدو الحياة القاتل. إلى أن يتم الوصول إلى نشاطي النجاح. عمر القاضي مثابر عرف كيف يتميز فقد بدأ دراسته في جامعة الكويت ثم خرج منها إلى أميركا ولم يجد نفسه في أميركا فقرر العودة إلى الكويت ومن جديد بدأ مشواره في جامعة الكويت ولكن هذه المرة بنجاح حيث أنهى سنوات الدراسة



عمر القاضي

◀ عملت مع الوالد منذ فترة مبكرة من عمري فزاد ذلك من خبرتي ومعرفتي بقيمة العمل وأسلوب الإدارة الناجحة وأهمية كسب الزبائن وإرضاء العملاء
◀ بعض قطاعات الدولة يجب خصصتها فهناك بطالة مقلقة في الكثير من الوزارات

البحث عن الأخطاء وعلاجها وتدوين الملاحظات عن كل تفاصيل العمل وإرضاء العملاء سر نجاحي

قرارات تساهم في حلها وأجد أنه من الخطأ أن نقول ان الأزمة المالية تحتاج إلى وقت وبعدها تتضح الأمور فهذا أسلوب خاطئ ولا بد من التدخل العاجل.

هل ترى أن قانون دعم العمالة الوطنية يخدم الشركات؟

الحقيقة يفترض أن تكون للشركات والمؤسسات حريتها بتوظيف من تراه مناسباً من الكفاءات الوطنية لأن البعض يأتي إلى القطاع الخاص دون رغبة فقط بحثاً عن الاستفادة المالية وهذا الأسلوب لا يخدم الشركات والمؤسسات المالية.

أساليب الإدارة الناجحة كيف تعلمتها؟ لا شك في أن احتكاكي بالوالد ساعد كثيراً في أن أتعلم أسلوب الإدارة الناجحة فقد استفدت من كل الذين حولي، والتجارب أفضل مدرسة يتعلم منها الإنسان، والمدير الناجح يستمع لأخبرته ويحرص على مكافأة الموظفين وإشراكهم بكل نجاح يحققه.

بعيدا عن وكالة هوندا ماذا عن أعمالك الأخرى؟ الحقيقة أنا أؤمن بأن التخصص يساعد على النجاح وهذا أسلوب الوالد لكن هذا لا يمنع من التوسع في بعض الأعمال ولهذا أنشأتنا شركة التلال العقارية والآن بدأت، ولله الحمد، في النمو مع أنها كانت مع بداية الأزمة إلا أن التخطيط الجيد والإدارة الناجحة يلبغان دوراً كبيراً.

لديك بعض المساهمات في المحافظ المالية ألا ترى أن الدخول في المحافظ محفوف بالخطر؟ المحافظ المالية على الرغم من أنها ضمان لرجل الأعمال إلا أنها كما ذكرت محفوفة بالخطر ولهذا يجب أن تعرف مع من تعمل وتكون لديك رؤية واضحة وخطة معلومة على ضوءها يكون الدخول في مثل هذه المحافظ المالية.

سأهت من دعم الكثير من المشاريع الاجتماعية والوطنية حدثني عن ذلك؟ أعتقد أن دعم المشاريع الاجتماعية والوطنية واجب علينا وعلى القطاع الخاص بشكل عام، فدعمنا لجمعية تكافل السجناء وللحملات المرورية التوعوية واجب ونجد فيه سعادة كبيرة، والقطاع الخاص يجب أن يكون له دور في تحقيق مبدأ الشراكة الاجتماعية.

لاي طارئ كما أنها أثبتت أهمية الاعتناء بالبيئة النباتية لأنها خط الدفاع الأول فالأرض الحدودية عندما تكون مزروعة بالنباتات البرية تكون خط دفاع كبير إضافة إلى أننا بعد تجربة الاحتلال علينا أن نعمل لأن تكون الكويت بلد صناعي له كلمته في العالم.

إذا أردنا أن تكون الكويت بلداً صناعياً وتجارياً فماذا علينا أن نفعل؟ تسهيل المعاملات في وزارة التجارة ووزارة الكهرباء وفي بلدية الكويت والهيئة العامة للصناعة والهيئة العامة للإطفاء بحيث تقدم الخدمات بشكل سريع وبهذه الطريقة نستطيع أن نجعل الكويت بلداً صناعياً وتجارياً ونجعله مركزاً مالياً.

هل أنت من مؤيدي التخصص؟ يجب أن تتم تخصصات الكثير من القطاعات في الدولة فليس من الضروري أن يعمل الجميع في وزارات الدولة لأنها تقدم خدمات وللأسف اليوم نجد بطالة مقلقة كثير من الوزارات فيجب أن يعمل الجميع دون أن نستنزف مواردها بل وعلينا تنمية هذه الموارد.

وهل ترى للتخصص فائدة وعائدات مادية قويا؟ أعتقد في حال تمت تخصصات بعض الوزارات مثل الصحة والكهرباء فإنها ستحقق أرباحاً طائلة وستحسن خدماتها، فالיום على سبيل المثال القطاع الصحي يفترض أن يكون لدينا قطاع أفضل يقدم أفضل الخدمات، وأن تكون لدينا أفضل المستشفيات مقابل رسوم يدفعها المريض، وبهذا ستكون لدينا بيئة صحية تغني عن السفر إلى الخارج، وكذلك الكهرباء يفترض أن تكون لدينا مصانع لإنتاج الكهرباء ومشتقاتها.

ما أبرز الدروس المستفادة من هذه الأزمة؟ أولاً عدم الاقتراض ويجب أن يكون التاجر مستعداً لكل أزمة وأن يوزع ثروته في أكثر من تجارة في العقار والأسهم والكاش وعدم الطمع لأن الطمع كان السبب الرئيسي للأزمة التي اجتاحتنا مؤخراً.

برأيك هل صحيح أن الأزمة المالية العالمية انتهت؟ لا أجد أن الأزمة المالية انتهت فلا يمكن أن تنتهي دون علاج وتدخل واضح بإيجاد



عمر القاضي يتحدث للزميل ناصر الخالدي (إسماعيل الطراوي)

لعيوب ومساوئ الآخرين مهما يكن وهذه دروس ساهمت كثيراً في صقل شخصيتي وأذكر موقفاً مثيراً للوالد يدل على حرصه على إرضاء العملاء ففي إحدى المرات جاء زبون يريد استبدال سيارة بسبب كسر في المحكبة وبعد الفحص تبين أن السبب سوء استعمله إلا أن الوالد أصر على أن نستبدل سيارته حرصاً على سمعة الشركة.

كيف تدرجت في عملك مع الوالد؟ منذ بداية عملي وأنا أحب البحث عن الأخطاء وتصليحها وكنت حريصاً على كتابة الملاحظات ومتابعة العمل أتابع كل الأقسام دون استثناء وهذا الأمر أعطاني خبرة واسعة في كل ما يجري بالشركة فحرصت على تحسين الخدمات المقدمة للعملاء وإرضائهم وكان ذلك من أسباب النجاح واستمرت في العمل إلى أن تعرضت الكويت للاحتلال الغاشم.

ما الدور الذي قمت به خلال عملك أثناء فترة الاحتلال الغاشم؟ التجربة التي لا أنساها أثناء الاحتلال هي تشغيل كراج التصليح وكنا نعتمد على أسلوب خاص في التعامل فمن لديه مال نأخذ منه مقابل تصليح سيارته ومن لا يملك مال كنا نصلح سيارته مجاناً ومن لا يستطيع المجيء كنا نذهب له ونصلح له سيارته ولم نخسر من هذه الطريقة لأنه لا خسارة تعادل خسارة الوطن.

ما الدروس المستفادة من الاحتلال الغاشم؟ تعلمت من الوالد أهمية كسب الزبائن وإرضاء العميل وكثيراً من القواعد المهمة في العمل التجاري فيما يخص التعامل مع التجار والزبائن وحفظ أسرار العمل وعدم التعرض

أديت في الامتحان بصورة عادية وكنت أتوقع درجة متدنية ففكرت أن أكون متفوقاً وأحصل على علامات مرتفعة فكنيت أنني في القاعة وأراجع الدروس باستمرار وأشارك أثناء المحاضرة وهذه الأمور الثلاثة تساعد على التفوق.

هل استفدت من دراسة الجغرافيا في عملك التجاري؟ وما الاستفادة؟ نعم بلا أدنى شك استفدت كثيراً من دراسة الجغرافيا فالجغرافيا تساعد على اتخاذ الكثير من القرارات فيما يخص أماكن الاستيراد وتوزيع أماكن التجارة والعمل وحتى العمالة تعلمت من الجغرافيا أن تكون العمالة من جنسيات مختلفة وفي هذا ضمان لاستمرارية العمل وعدم تأثره في حال وجود خلافات سياسية أو ما شابه ذلك.

بعد التخرج في جامعة الكويت أين عملت؟ بعد التخرج في الجامعة واصلت العمل مع الوالد ولم تكن هي البداية فقد بدأت العمل منذ فترة مبكرة من عمري ولعل هذا الأمر أفادني كثيراً فيما بعد حيث جعلني أكثر خبرة ومعرفة وعرفت قيمة العمل وأهمية المحافظة عليه فانا لم أصل إلى ما وصلت إليه إلا بالجد والاجتهاد وبعد أن تتلمذت على يد والدي وأخذت أساسيات العمل التجاري فكنت أنظف السيارات وأركب اللوحات المعدنية وأجلب السيارات من الميناء إلى أن أصبحت المدير التنفيذي بالشركة.

أبرز الدروس التي تعلمتها من والدك؟ تعلمت من الوالد أهمية كسب الزبائن وإرضاء العميل وكثيراً من القواعد المهمة في العمل التجاري فيما يخص التعامل مع التجار والزبائن وحفظ أسرار العمل وعدم التعرض

قانون دعم العمالة الوطنية يهضم حق الشركات في تعيين الكفاءات والبعض يبحث فقط عن الاستفادة المالية

هل حدثتني في البداية عن مقتطفات من طفولتك ومشوارك الدراسي؟ ولدتني كانت في العام 1959م في منطقة السلمية وبعد أربعين يوماً من ولادتي انتقلنا إلى منطقة الشويخ وهناك كانت طفولتي الحقيقية في بيئة متواضعة مع كثير من الأصدقاء فالأجواء كان يغلب عليها طابع الترابط والأخوة، أما رحلتي الدراسية فبدأت في روضة النبل ثم الابتدائية في مدرسة الغزالي وأما المرحلة المتوسطة فقضيتها بين منطقة الشامية ومنطقة العديلية لتكون ثانوية كيفان آخر محطة في الرحلة الدراسية وهي المحطة المميزة بما فيها من أحداث ومواقف.

برأيك ما الذي كان يميز تلك الفترة عن غيرها على الصعيد التربوي؟ من أكثر الأشياء التي كانت تميز تلك الفترة هي علاقة الطالب بالمدرس فقد كانت مليئة بالاحترام والتقدير وكان المدرس حريص على أن يؤدي دوره على أكمل وجه وأن يبذل كل ما يوسعه من أجل مستقبل الطالب إضافة إلى وجود بيئة تشجع على الدراسة وهذه الأشياء تساعد الطالب على التعلم.

هل كانت لك أنشطة أثناء فترة الدراسة تذكرها؟ فيما يخص الأنشطة كنت أحب ركوب الدراجات الهوائية ثم بعد ذلك انتقلت المحبة إلى الدرجات النارية وكان ذلك منذ فترة المتوسطة إضافة إلى اشتراكي بنادي الصيد والفروسية فقد كنت أحب الرماية وركوب الخيل وأجد في ذلك متعة كبيرة وحصلت على مراكز متقدمة في الكثير من بطولات الرماية.

ماذا عن دور الأهل من ناحية التوجيه والإشراف؟ حتى هذه اللحظة أجد لأهل دوراً كبيراً في حياتي، فممن طفولتي وجدت التوجيه والإشراف والمراقبة كما وجدت الاحترام وإعطاء الثقة، ولذا فالوالد والوالدة كان لهما دور كبير في صقل شخصيتي وتوجيهي التوجيه المناسب.

حسب ما هو معروف عنك أنك كنت واسع العلاقات ما الذي ساعدك على ذلك؟ من فضل الله علي أن جعلني واسع العلاقات كثير الصداقات دون أن تكون لي عداوة مع أحد فمنذ أيام الدراسة كنت أحب

الأميركية عدت إلى الكويت وقررت أن أبدأ من جديد دون ياس فالإساس عدو الحياة وتخصصت في الجغرافيا مسانداً اقتصاداً ولكن تصرف من أحد الدكاترة جعلني أحب الجغرافيا وأخذت على نفسي عهداً بأن أكون طالباً متفوقاً.

هل تذكر لي ذلك الموقف الذي جعلك تحب الجغرافيا؟ الحقيقة لم أكن أهتم بالدراسة بالشكل المطلوب وفي إحدى المرات فوجئت بأن أحد الدكاترة أعطاني علامة مرتفعة مع أنني

أنا لست ضد فكرة الدراسة في الخارج وأشجع على ذلك فهي فرصة لتعلم الكثير من الأشياء مثل الاعتماد على النفس والإحساس بالمسؤولية ومعرفة كيفية التخطيط الجيد وكل هذه أشياء تساعد على النجاح.

بعد العام الذي قضيته في أميركا ماذا قررت؟ بعد العام الذي قضيته في الولايات المتحدة الأميركية عدت إلى الكويت وقررت أن أبدأ من جديد دون ياس فالإساس عدو الحياة وتخصصت في الجغرافيا مسانداً اقتصاداً ولكن تصرف من أحد الدكاترة جعلني أحب الجغرافيا وأخذت على نفسي عهداً بأن أكون طالباً متفوقاً.

هل تذكر لي ذلك الموقف الذي جعلك تحب الجغرافيا؟ الحقيقة لم أكن أهتم بالدراسة بالشكل المطلوب وفي إحدى المرات فوجئت بأن أحد الدكاترة أعطاني علامة مرتفعة مع أنني

أبرز الدروس التي تعلمتها من والدك؟ تعلمت من الوالد أهمية كسب الزبائن وإرضاء العميل وكثيراً من القواعد المهمة في العمل التجاري فيما يخص التعامل مع التجار والزبائن وحفظ أسرار العمل وعدم التعرض

أبرز الدروس التي تعلمتها من والدك؟ تعلمت من الوالد أهمية كسب الزبائن وإرضاء العميل وكثيراً من القواعد المهمة في العمل التجاري فيما يخص التعامل مع التجار والزبائن وحفظ أسرار العمل وعدم التعرض

أبرز الدروس التي تعلمتها من والدك؟ تعلمت من الوالد أهمية كسب الزبائن وإرضاء العميل وكثيراً من القواعد المهمة في العمل التجاري فيما يخص التعامل مع التجار والزبائن وحفظ أسرار العمل وعدم التعرض

أبرز الدروس التي تعلمتها من والدك؟ تعلمت من الوالد أهمية كسب الزبائن وإرضاء العميل وكثيراً من القواعد المهمة في العمل التجاري فيما يخص التعامل مع التجار والزبائن وحفظ أسرار العمل وعدم التعرض

أبرز الدروس التي تعلمتها من والدك؟ تعلمت من الوالد أهمية كسب الزبائن وإرضاء العميل وكثيراً من القواعد المهمة في العمل التجاري فيما يخص التعامل مع التجار والزبائن وحفظ أسرار العمل وعدم التعرض

دول واعدة

في سياق الحديث مع عمر القاضي تطرق إلى أن الذي سيعمل مع الهند في التجارة خلال الفترة الحالية سيكون رجال أعمال ناجحاً بسبب قلة تكاليف الشحن وقرب المسافة إضافة إلى أن الهند بلد صناعي.

كما أشار إلى أن تركيا تعتبر من الدول الواعدة التي من الممكن التجارة معها.

الدول العربية

أكد عمر القاضي أن الدول العربية بحاجة إلى مصانع متطورة تجعل لهذا الوطن اسماً وكلمة بين الدول العالمية، مؤكداً على أن بعض من الدول العربية توجد لديها الأيدي العاملة مما يساعد على النجاح في الحقل الصناعي.



عمر القاضي يسلم احد الفائزين كاسا في مسابقة اقيمت برعايته

حديث الذكريات

حديثنا عن العم سليمان القاضي والد ضيفنا عمر القاضي كان حديث شيق فقد استرجعنا قصته مع شركة هوندا والحصول على وكالتها في الكويت كانت البداية في أواخر الخمسينيات عندما كانت هوندا آخر الشركات دخولا إلى عالم السيارات في اليابان ومنذ اللحظة الأولى حرص العم سليمان على أن يكون رجلاً أعمالاً متميزاً بنشاطه فقرر التخصص في السيارات ليتابع أعماله على أكمل وجه لتنهض وكالة هوندا في الكويت بإدارة ناجحة فعلت الكثير خلال الأعوام الماضية.

أم سليمان

خلال اللقاء تحدثنا عن الجانب الأسري في حياة عمر القاضي ليجدنا عن ابنه سليمان وابنته كيان اللذين يملآن حياته سعادة وسرور، أما الزوجة أم سليمان فكان لها نصيب الأسد من كلمات الشكر والتقدير معتبرها نعم الزوجة ونعم الرفيقة فهي كانت ولا تزال شريكة في كل نجاح يحققه وهكذا هي المرأة الصالحة كمن تمنين في حياة الرجل.