

في الكويت كانت الولادة وفي بريطانيا كانت الطفولة وما بين الغربية والوطن عاش ضيفنا لهذا الأسبوع وليد خالد الخشتي وترعرع وبدأ رحلته الدراسية في مدارس بريطانيا، لكن حرص والده جعله يتعلم اللغة العربية، فالتمسك بالأصول والثقافة من أسس النجاح. ولأن طبيعة العمل الديبلوماسية تتطلب التنقل بين البلدان فقد رحل مع والده الذي تولى مهام عمله بسفارتنا في مملكة البحرين حيث خاض ضيفنا تجربته الأولى في العمل التطوعي في العلاقات العامة بالسفارة أثناء الاحتلال الصدامي للكويت، وهي التجربة التي تعلم منها الكثير على الرغم من قساوتها ومرارتها. فضل الدراسة في الكويت على الخارج وهو ما يراه أحد أهم قرارات حياته. كانت أمنيته أن يصبح سفيراً يمثل وطنه، لكن ما حدث أنه اتجه نحو كلية الاقتصاد في تجربة دراسية أضافت له الكثير من الخبرات النقابية والشبابية. انضم إلى شركة زين وتدرج في العمل بأقسام ومناصب مختلفة حتى تم تعيينه مديراً للعلاقات العامة والاتصالات في الشركة. وكانت نقطة التحول ذلك النجاح الباهر الذي حققه في مهمة إعادة تحديث البيانات بوقت. المزيد من التفاصيل عن حياته ونجاحاته في السطور التالية:

جوار: ناصر الخالدي

وليد الخشتي: النجاح في العلاقات العامة يتطلب حب الناس والتواصل معهم وفتح نوافذ من العلاقات في شتى مجالات العمل



وليد خالد الخشتي

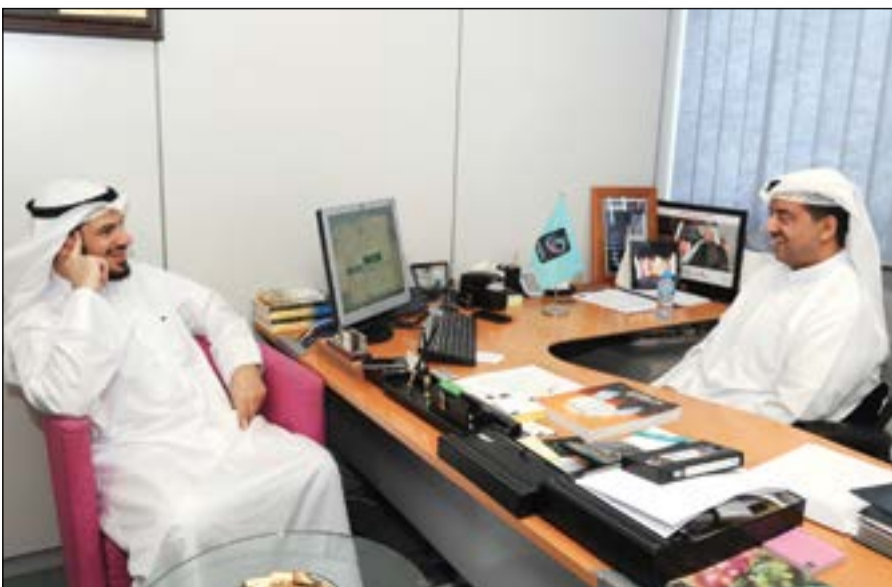
(قاسم باشا)

هل كنت تخطط لحياتك أثناء الدراسة؟
● نعم كنت دائماً أتصور نفسي سفيراً، ربما لأنني كنت أشاهد طبيعة عمل والدي في الحياة الديبلوماسية أو لأنني أحب السفر والعلاقات الاجتماعية، ولكن هذا الأمر لم يحدث إلا أنني الآن اعتبر نفسي سفيراً في عملي بالعلاقات العامة بشركة زين والتي تعتبر واحدة من أكبر شركات الاتصال.

حدثني عن رحلتك الدراسية في جامعة الكويت؟
● كانت لي رغبة شديدة في دراسة العلوم السياسية، لكن نقطة واحدة حالت بيني وبين تحقيق هذا الحلم فاخترت الاقتصاد وكان المساند علوماً سياسية وكانت تجربة قاسية حتى إنني أقولها بكل صراحة حتى يتعلم الكثير من الراغبين في النجاح أن الفشل أحياناً يكون مقدمة للنجاح، فانا في الكورس الأول رسبت في كل المواد عدا مادة واحدة، وكان أمراً صعباً أن أدرس هذه المواد باللغة العربية، ولذلك فالرسوب لم يكن إهمالاً أو فشلاً، إنما هو نتيجة ضعف التحصيل وكانت نقطة التحول عندما قررت أن أحقق نجاحاً وأن بوقت قصير في عملي حيث كنت أتعرف وقد نجت حتى تخرجت بعد أن جمعت بين العمل والدراسة ولعل هذه التجربة كان لها تأثير على دراستي.

برأيك هل النجاح في العمل يرتبط بالتحصيل العلمي؟
● لا شك أن التحصيل العلمي مهم، لكنني لا أعتقد أن يرتبط بالنجاح في العمل بل الرغبة على تحقيق النجاح، وكذلك على مدى وجود خبرة لدى الموظف وإلى جانب الخبرة لابد من وجود تربية صحيحة يتم من خلالها تنمية وصقل المواهب والقدرات.

حدثني عن أبرز استفاداتك من الدراسة في جامعة الكويت؟
● من أبرز الاستفادات التي حصلت عليها تكوين شبكة واسعة من العلاقات الاجتماعية والتي مازالت قائمة حتى اليوم



وليد الخشتي يتحدث إلى الزميل ناصر الخالدي

في البداية، هلا حدثتني عن طفولتك؟

● في عام 1975م كانت ولادتي في الكويت وبعدها انتقلت إلى بريطانيا حيث كان والدي يعمل في سفارة الكويت ولأن العمل الديبلوماسية يتطلب مزيداً من التضحية فقد قرر والدي أن يصطحبنا معه وبدون شك فإن طفولتي التي قضيتها في بريطانيا جعلتني في معزل عن البيئة الكويتية ولكن هذا الأمر تمت معالجته من خلال اهتمام الوالد كما أنني واجهت تحدياً في التأقلم مع الحياة هناك، وقد نجحت في هذا التحدي.

كيف كانت تفاصيل رحلتك الدراسية؟

● دراستي كانت منذ البداية في المدارس البريطانية وكان المنهج باللغة الإنجليزية كما تعلم فلم أواجه مشاكل في دراستي لكن التحدي الأكبر كان يكمن في تعلم اللغة العربية والتي هي لغتنا وبالتالي يجب المحافظة عليها فكنيت أدرس اللغة العربية خارج أوقات الدراسة مع أبناء السفير غازي الرئيس وبهذا استطعت أن نحافظ على لغتنا الأم إلى جانب أنني تعلمت اللغة الفرنسية وبذلك أصبحت أعرف ثلاث لغات وكذلك استطعت أن نحافظ على هويتنا وكان لهذا الأمر أثر إيجابي في حياتي فالحفاظ على الثوابت يعني التقدم بخطى ثابتة نحو الأهداف المنشودة.

هل واجهت صعوبات باعتبار أنك عشت طفولتك في بلد غير وطنك؟

● على الرغم من أنني استطعت أن أخلق شبكة واسعة من العلاقات الاجتماعية في بريطانيا إلا أنني عانيت كثيراً من الغربة وكنت عندما أعود إلى الكويت أجد نفسي دون أصدقاء وهذا تحد كبير بالنسبة لشباب مازال يحلم بالحياة وتحقيق الأحلام ولعل مثل هذه المواقف تصقلنا وتعلمنا الكثير وهي واقع لابد أن نتغلب عليه وننقله وليس هذا فحسب بل يجب أن نتغلب عليه في نهاية الأمر وهذا هو النجاح فالصعوبات تعلمنا دروساً جديدة إن لم نتعلم جيداً لن نحقق شيئاً يذكر.

ماذا استفدت من دراستك في بريطانيا؟

● أعتقد أنني استفدت الدقة في العمل وكذلك الحرص على النظام وكيفية التعايش مع الظروف وكانت هذه المتخومة دافعا لتحقيق مزيد من النجاحات، وعرفت ذلك عندما انتقلنا للعيش في البحرين بعد أن نقل والدي لسفارة دولة الكويت.

حدثني عن دور الوالد؟

● والسدي كان له دور كبير في حياتي، حيث كان شديد الحرص على أن يوفر لي البيئة المناسبة للدراسة كما أنه كان شديد الحرص على تعليمي القرآن الكريم واللغة العربية وأن أحافظ على العادات والتقاليد فحتى عندما كنا في بريطانيا كان يحرص على أن نتكلم العربية في المنزل، ولذلك ورغم أن الناس يقولون بأن من يعيش في مجتمع يصعب منهم اعتقاد أن متابعة والدي المستمرة جعلتنا تكسر هذه المقولة فانا أخذت من المجتمع البريطاني الجوانب الإيجابية فقط وبقيت محافظاً على ما تعلمته من والدي.

ماذا عن دور الوالد؟

● لا شك أن لزام دوراً كبيراً في صناعة النجاح، والأم الكويتية ساهمت في تخريج أجيال كان لهم الأثر في إرساء قواعد التنمية وعندما أتحدث عن والدي، فلا شك أنني أتكلم عن مربية فاضلة كان لها دور كبير في حياتي، حيث كانت تشرف على كل أمور وتحرص على أن تستمع لي وتمنحني الثقة بالنفس وتمنحني الأمل في الحياة، ولعل أكبر درس تعلمته

فخور باختياري مديراً للعلاقات العامة في «زين»

تعلمت من الدراسة في بريطانيا الدقة في العمل وكذلك الحرص على النظام وكيفية التعايش مع الظروف



وليد الخشتي يلقي كلمة خلال افتتاح المؤتمر الرابع للعلاقات العامة



حب السفر

وليد الخشتي مشغول في عمله ولا يجد وقتاً يجلس فيه مع أولاده دانة ودلال وخالد، لذلك فهو من عشاق السفر حيث يجد الوقت الكافي للجولوس مع أولاده.

زين والكفاءات الكويتية

أثناء الجولة التي قمنا بها في أروقة شركة زين للاتصالات كان واضحاً عدد الموظفين الكويتيين، وعندما سألت الخشتي عن عدد الموظفين الكويتيين بالشركة أجاب قائلاً: عددهم أكثر من 60٪ من إجمالي موظفي الشركة ونسعى لزيادة العدد.

مرحلة الاحتلال الصدامي كانت من أصعب فترات حياتي وتعلمت منها أن أهل الكويت لهم في الأزمات وقفات رائعة

المناصب تأتي بالعمل الجاد وبتحقيق النتائج ولا أحب الاستعجال لأن النجاح خطوات

طموحات الشباب الكويتي نحناج إلى سوق عمل أوسع

لأكون مديراً للعلاقات العامة بشركة زين وهو شيء أفتخر به، وكانت هذه الثقة الغالية مسؤولة كبيرة تتطلب مني بذل جهود كبيرة لأن العلاقات العامة سلاح ذو حدين وكل كلمة محسوبة لا سيما في شركة كبرى مثل شركة زين.

ماذا عن دور شركة زين في المسؤولية الاجتماعية؟

● شركة زين تحرص على تادية واجبتها في الشراكة الاجتماعية، ولذلك دعمنا الكثير من المشاريع الشبابية مثل مشروع «كويتي وأفتخر» ومشروع لويك وكثير من المؤتمرات والدورات الشبابية وكذلك إقامة المعارض مثل معرض زين سبتي في أرض المعارض والذي حقق نجاحاً باهراً حيث وصل عدد الزوار لأكثر من نصف مليون في أقل من أسبوع واعتقد أن استقطاب مثل هذا العدد يدل على نجاح العلاقات العامة ولأننا ننق بدور الشباب في استكمال مشاريع التنمية ما زلنا نرعى الكثير من مشاريعهم.

هل تعتقد أن الشاب الكويتي وجد فرصته بشكل كاف؟

● أعتقد أن طموحات الشباب الكويتي تحتاج إلى سوق عمل أوسع وكثير من الشركات الخاصة فتحت أبوابها للشباب الكويتي الناجح وتبقى مسؤولية الشباب باختيار الجهات المناسبة وعدم اليأس.

ما نصيحتك للشباب؟

● نصيحتي للشباب أن يحرصوا على اقتناص الفرص وأن يعملوا على تطوير مواهبهم وقدراتهم وأن يشارروا من أجل الوصول إلى النجاح والتميز كما نصحهم بالإطلاع على سير وتجارب الناجحين فإن هذا لا شك يساعدهم في التغلب على الكثير من المعوقات.

برأيك، علام يتوقف النجاح في العلاقات العامة؟

● النجاح في العلاقات العامة يتطلب حب الناس والتواصل معهم وفتح نوافذ من العلاقات في شتى المجالات كما أن العمل في العلاقات العامة لا يعرف وقتاً محدد، بل يجب أن تعمل في كل الأوقات، ويجب أن تكون شخصية الشخص العامل في مجال العلاقات العامة اجتماعية ومحبة لهذا المجال.

هل جاءتك عروض وظيفية؟

● وكيف تتعامل مع هذه العروض الوظيفية؟

● نعم، جاءتني من العروض ولكن ولائي لشركة زين لأنني اعتبرها بيتي وعملت فيها لسنوات طويلة وفي زين أجد مساحة واسعة من الحرية في اتخاذ القرارات، فانا اتخذ القرار واتحمل نتائجه، وقد تحملت بعض النتائج لقرارات اتخذتها وقد اعتقد أنها صائبة وتحصل المسؤولية جانب من جوانب النجاح.

هل تسعى للحصول على مناصب أعلى؟

● أنا دائماً أقول بأنني ما زلت أتعلم وأتدرب والمناصب تأتي بالعمل الجاد وبتحقيق النتائج ولا أحب الاستعجال لأن النجاح خطوات لابد من التدرج وعدم الاستعجال ولا شك بأن كل انسان يسعى لتطوير قدراته لكنني شخصياً لا استعجل لأنني لا أزال أتدرب ولا بد أن أتعرف على القطاعات التجارية والإدارية.

حدثني عن تجربتك في مشروع «نخر»؟

● فكرة المشروع كانت عبارة عن تدريب مجموعة من الشباب الكويتي الناجح وتأهيلهم لقيادة المشاريع التنموية وبالفعل تربيت مجموعة من الشباب الكويتي وتعلمنا الكثير وكانت معي نخبة من الشباب رأيت فيهم الجد والمثابرة والإخلاص والرغبة في النهوض بالبلد.

إلى جانب تجربتي في العمل النقابي والتي حرصت خلالها على ألا أخسر أصدقائي، فالعمل النقابي يجب أن يكون مبنياً على التنافس الشريف وهو فرصة لصقل المواهب والقدرات.

متى بدأت رحلتك الوظيفية في شركة زين؟

● في آخر سنتين من دراستي الجامعية بدأت رحلتي في شركة زين وتحديداً من خلال العمل في قسم الملفات وعلى الرغم من هذه البداية المتواضعة إلا أنني كنت حريصاً على العمل وبقيت في قسم الملفات مدة 4 شهور تعلمت خلالها أهمية التدرج بالعمل الوظيفي، لأن هذه هي الخبرة التي يحتاجها الموظف في عمله ولا أنسى أن بدايتي كانت عبارة عن عقد خاص يعني مؤقتاً وكان أول راتب تقاضيته بسيطاً إلا أن النجاح يتطلب مثل هذه التحديات.

ما المحطة التي عملت فيها بعد قسم الملفات؟

● بعد تجربة العمل في قسم الملفات وجدت فرصة للانتقال إلى قسم التدقيق وتميزت في هذا القسم لمعرفتي باللغة الإنجليزية، ولأنني كنت أعمل بطريقة جماعية، فكانت كزملاء شركاء في كل نجاح نحققه والحقيقة استفدت من هذه التجربة كثيراً واستطعت أن أدخل الكثير من الأنظمة الحديثة رغم أنني في هذه الفترة كنت مازلت طالباً في جامعة الكويت إلى أن انتقلت إلى قسم التخطيط وأصبحت رئيساً بالإدارة لقسم التخطيط وكانت هذه تجربة علمتني أهمية التخطيط الجيد للارتقاء بالشركة وضرورة الإطلاع المستمر على أدق التفاصيل لتحقيق نتائج مرضية.

ما نقطة التحول في رحلتك الوظيفية؟

● نقطة التحول كانت في عام 2004م عندما رشحت لإدارة فريق كانت مهمته إعادة تحديث بيانات المشتركين فقمت بتشكيل فريق مكون من 20 موظفاً في غرفة اتصالات وانطلقنا لتحقيق نجاحاً باهراً فقد انجزنا مهمتنا بوقت قصير في عملي حيث كنت أتعرف وإعادة تحديث بيانات المشتركين قبل الوقت المطلوب، والسر في ذلك أننا وضعنا هدفاً وسعيماً من أجل تحقيقه حتى تم تطوير هذا القسم وأضاف إليه تعيين الفواتير وكنت رئيس القسم حتى تم ترشيحي رئيساً لقسم العملاء المميزين عام 2005م وبعدها تطورنا الاسم ليصبح علاقات العملاء وبهذا القسم استطعت خلق جو اجتماعي حتى وضعنا ديوانية للعملاء المميزين في شركة زين وكان النجاح الأبرز أن تحصل على ثقة العملاء وأن تتواصل معهم بشكل دائم وكنت أرفض فكرة البيروقراطية وحتى أعطي الموظفين معي ثقة فقد كنت أقول لهم كلكم مديرون وأشجعهم وأعطيهم المسؤولية وهذا الأسلوب يعطي نتائج إيجابية.

في تلك الفترة، هل كنت تتلقى دورات تدريبية؟

● في تلك الفترة استفدت كثيراً من فكرة دخول المستشارين العالميين للشركة وبحكم أنني أتكلم اللغة الإنجليزية بطلاقة فقد تمكنت من تعلم الكثير حتى أصبحت أتقن عمل «البرزنيتشن» بشكل علمي دقيق حتى أذكر أنني قدمت شرحاً تفصيلياً عن نتائج تحديث بيانات المشتركين ووجدت ترحيب كبير من قبل هؤلاء المستشارين وهذا الأمر أعطاني دافعا للعمل وتحقيق المزيد من النجاحات كما أنني تعلمت منهم النظر إلى الأرقام وتحليلها بشكل صحيح وهذا الاحتكاك أعطاني خبرة كبيرة اعتبرها رصيذاً وظيفياً. ماذا عن رحلتك في قيادة العلاقات العامة بشركة زين؟

● في عام 2009م تم اختياري