



إن الإستثمار بحاجة إلى عقول منفتحة  
وواعية تضع مصلحة الوطن فوق كل  
اعتبار وتتجاوز الرؤية الضيقة أو المصالح  
الذاتية والأنانية .

رئيس الجمهورية  
عبدالله منصور



البنك التجاري اليمني  
Yemen Commercial Bank

أصداء

مارس - العدد العشرون - تصدر عن البنك التجاري اليمني



# كيف تكون إدارياً؟

- \* حصول البنك على جائزة دولية
- \* تنمية الابتكار والإبداع
- \* حدد هدفك

# الافتتاحية

## الأزمة الهائلة

### وأثرها على البنوك اليمنية

باسم الحبيشي  
مشرف إدارة التنظيم والتطوير

بالتزاماتها التنموية، وكذلك التزاماتها الدولية وخاصة أقساط وفوائد الدين العام الخارجي والداخلي..

**ومن المعالجات التي يجب القيام بها بالنسبة للبنوك اليمنية يجب عليها أن تتخذ الإجراءات الوقائية التي تجعلها قادرة على مواجهة آثار تلك الأزمة :**

١- التشدد في منح القروض وخاصة قروض طويلة الأجل .

٢- توفير نسبة سيولة .

٣- استثمارات الفائض من السيولة النقدية في استثمارات قصيرة الأجل ويمكن تحويلها إلى نقدية بسرعة وبدون أي تكاليف .

٤- مراجعة محافظها الائتمانية ومتابعة سداد الأقساط وكذلك القروض بشكل جاد وسريع .

٥- عدم القيام بتمويل مشاريع تحتاج إلى سيولة كبيرة ويتطلب تحصيلها فترة طويلة .

٦- تنويع البنوك المراسلة والبعد عن البنوك التي تكون أنشطتها ذات الطابع العقاري .

**ومن المفارقة العجيبة إن عام ٢٠٠٨م كان أسوأ عام نتيجة الأزمة المالية التي عصفت بعدة بنوك في العالم بل بنوك لها تاريخ عظيم بينما كان عام ٢٠٠٨م عام الانحياز والريادة فقد تم اختيار البنك التجاري كأفضل بنك في اليمن وكذلك توج البنك منتجة الرائد جواهر التجاري ووفاء بوعده وقدم اغلي جائزة على مستوى اليمن وهي ((بيت الأحلام)) وبهذا ختم البنك التجاري عام ٢٠٠٨م بأغلى هدية وأوفى بعهده وبداء انطلاقة قوية ومشرفة لمنتجة الرائد جواهر ٢٠٠٩م بعد تقديمه ٤ سيارات فاخرة و٣٣٠ جائزة قيمة شهريا أي بجمالي ٤٠٠٩م جائزة قيمة خلال العام بما فيها السحب الذهبي على ((بيت الأحلام) الذي سوف يكون هناك سعيد حظ من المشتركين ببرنامج جواهر ٢٠٠٩م يكون هذا البيت من نصيبه نهاية العام ٢٠٠٩م وهذا يعكس بوضوح قوة وصلابة البنك التجاري اليمني .**

مما لاشك فيه إن اليمن تمر بأزمة مالية حقيقة انعكست نتيجة للأزمة المالية العالمية والتي أدت إلى انهيار أكبر منظمة رأسمالية في العالم بدأت بالولايات المتحدة الأمريكية ثم امتدت لتشمل كافة دول العالم ليشمل الدول الأوروبية والدول الآسيوية والدول الخليجية والدول النامية التي يرتبط اقتصادها بالاقتصاد الأمريكي وقد تأثرت اليمن تأثير غير مباشر برغم أن شبح الأزمة لم ينتهي بعد وبحسب إفاة الدكتور العسلي (إن تأثير الأزمة المالية العالمية قد يمتد لفترة تتراوح بين ٢ إلى ٤ سنوات )

وأجمل ما في الأزمة المالية هو صمود وصلابة البنوك اليمنية في مواجهة الأزمة المالية حيث أشار تقرير اللجنة المالية إلى أن البنوك المحلية لم تتأثر بالأزمة المالية لأسباب عدة : منها توافر السيولة لدى البنوك التجارية بنحو (٧٠٪)، والإسلامية ب (٥٠٪) ، بالإضافة إلى عدم ارتباط استثمارات البنوك اليمنية بصناديق الاستثمار العقارية أو بأسهم وسندات خارجية والتي كانت هي الأسباب المباشرة للأزمة المالية في العالم، وكذلك لعدم وجود بورصة في اليمن وكذلك لعدم قيام البنوك بتوظيف واستثمار سيولتها في سوق البورصة العالمية واقتصرت استثماراتها في أدوات الخزانة وتسهيلات ائتمانية مدروسة ومخاطره بسيطة .

**ويمكن تلخيصه أثر الأزمة على الحكومة اليمنية بالتالي:**

١- عائدات تصدير النفط والتي تشكل

حوالي (٧٥٪) من إيرادات الموازنة

العامة وفقا لإحصائيات ٢٠٠٨م .

٢- انخفاض تدفق المساعدات

والقروض سيترتب عليه تأثر

برامج التنمية المرتبطة بالقروض

والمساعدات الدولية .

٣- سيترتب على ذلك عدم

قدرة الحكومة على الوفاء



تصميم

نجيب العديني

مدير التحرير

سام اليحيري

رئيس التحرير

مختار الطلبي

المشرف العام

طلال عبد الرحمن



طلال عبد الرحمن  
مدير إدارة الموارد البشرية والشؤون  
الإدارية والتدريب

# أهمية التدريب

ج- تقليل الحاجة إلى الإشراف: فالعامل المتدرب الذي يعي ما يتطلبه عمله يستطيع إنجاز ذلك العمل دون الحاجة إلى توجيه أو مراقبة مستمرة من رؤسائه، وبذلك يوفر وقتهم ويجعلهم يتفرغون للقيام بنشاطات أخرى في خدمة المنظمة. وهذا نقيض حال العامل غير المتدرب، فهو يظل في حاجة إلى توجيه دائم ورقابة مستمرة من قبل رؤسائه، وبذلك يعمل على إضاعة أوقاتهم في أمور كان يمكن استغلالها في نشاطات أخرى؛

د- تحسين خدمات المنظمة: وكذلك طريقة تقديم السلع التي تنتجها و- تعرضها مما ينعكس على صورة علاقات جيدة بين المنظمة و عملائها؛

هـ- تخفيض نسبة حوادث العمل: فقد دلت الإحصائيات المتعلقة بإصابات حوادث العمل وبين العمال المدربين أقل بكثير منها بين العمال غير المدربين، وكلما قلت نسبة حوادث العمل قلت الخسائر التي تتحملها المنظمة في معالجة عمالها وأدى ذلك إلى زيادة إنتاجها وبالتالي زيادة مبيعاتها وأرباحها .

و- تحقيق الاستقرار الوظيفي في المنظمة: وإكسابها صفة الثبات وحسن السمعة في المجتمع، فالعامل المدرب يقوم بإدارة عمله على أكمل وجه ممكن، مما يؤدي إلى زيادة رضا الإدارة عن إنتاجه فيدفعها ذلك إلى مكافأته، إما بزيادة الراتب أو إتاحة مزايا أخرى، وهكذا يتم حفز العمال لرضاهم عن المنظمة وشعورهم بأنهم جزء منها، فيقل احتمال ترك العمل والانتقال إلى منظمة أخرى، كما أنهم يقومون بالدفاع عن منظماتهم في أوساط المجتمع.

تستطيع أي منشأة أو شركة تحقيق أهدافها إذا قام كل شخص فيها بعمله على أكفأ وجه، وحتى يمكن للعاملين القيام بذلك فهم في حاجة إلى تدريب جيد. وقد يحتاج الأمر إلى تدخل العديد من الأشخاص في عملية التدريب: لتحديد احتياجات المنشأة وأيضا احتياجات الفرد و اختيار أو تصميم التدريب المناسب لتحقيق هذه الاحتياجات بجانب نقل وتقييم فاعلية هذا التدريب .

إن التعرف على أهداف التدريب تدلنا على تلك الأهمية التي أعطيت ولا تزال لهذا العنصر المهم في تنمية الموارد البشرية، ومن الطبيعي إثارة التساؤلات حول جدوى التدريب نظرا لما تخصص له من إمكانيات مادية وبشرية في المنظمات. و لكن هذا الاتجاه بحد ذاته يتضمن الإجابة على هذه التساؤلات، إذ لولا أهمية التدريب كأحد أسس تنمية الموارد البشرية للمنظمة لما عملت المنظمات على إنشاء إدارات متخصصة به، ووفرت لها العناصر المادية والبشرية لتحقيق أهدافها، ويمكن توضيح أهمية التدريب من خلال العناصر التالية أ- تحسين أداء الفرد: و ينعكس ذلك في زيادة كمية إنتاجه وتحسين جودته بأدنى تكلفة، وأقل جهد، وفي أقصر وقت؛

ب- مواكبة التطورات التكنولوجية و التنظيمية: فمن نتائج التقدم التكنولوجي انتشار استعمال الآلات الحديثة والمعقدة، مما يوجب على المنظمات تدريب موظفيها على استعمال وصيانة كل ما هو جديد من الأجهزة الحديثة. أما التطورات التنظيمية الحديثة فقد دفعت المنظمات إلى تدريب موظفيها ليتمكنوا من مواكبة واستيعاب التنظيم الحديث؛





البنك التجاري اليمني  
Yemen Commercial Bank

البنك الذي تَوَّ به  
The Bank You Trust



ثقتكم ... سر نجاحنا

حاصل على جائزة أفضل بنك في اليمن للعام ٢٠٠٨م



بشير عباس الموشكي  
مدير فرع الشيخ عثمان

# أفضل بنك في اليمن

## الصدارة بكل جدارة

يتنافس على هذه الجائزة أكثر من ٧٤٠ بنكاً من ١٥٠ دولة حول العالم موزعة على ٥ قارات وذلك منذ عام ١٩٢٦م ، وهذه الجائزة تمنح من قبل **The Banker/Financial Times** المتخصصون عالمياً بالمجال المصرفي في جميع بلدان العالم وتقوم بتحديد أفضل بنك في كل بلد وعلى مستوى العالم .

بأننا سنجد شعارنا المطروح لعملائنا الكرام (البنك الذي تثق به) ونجعل من ولائنا وإخلاصنا مرتكزاً أساسياً وصلباً للاستمرار في تحقيق النجاح والتميز والمحافظة عليه .

- كما تجدر الإشارة هنا أن هذا الإعلان عن تلك الجائزة قد تم من خلال الحفل السنوي الذي نظّمته المجلة تكريماً للبنوك الفائزة يوم ٢٦ نوفمبر الماضي في مدينة لندن وقام بتقديم الجائزة رؤساء تحرير المجلة والسيد مايكل بورك المراسل السابق لقناة بي بي سي وتسلمها نيابة عن البنك السيد عايد المشني المدير العام الرئيسي التنفيذي .



المدير العام -الرئيس التنفيذي يتسلم الجائزة

- وتعد هذه الجائزة بمثابة التقدير للبنك التجاري اليمني على نجاح خطته الإستراتيجية وإدارته الحكيمة ودوره الريادي في القطاع المصرفي كيف لا ورؤيتنا هي الريادة والقيادة في القطاع المصرفي المحلي ورسالتنا هي تقديم أرقى وأفضل الخدمات المصرفية وفقاً لأفضل الأساليب المصرفية وأحدثها .

### وختاماً :

هاهي شمس التفوق والتميز قد لامست عنان السماء لتعلن عن سطوع نجم جديد ازداد تألقاً في ربوع وطننا اليمن السعيد ، هاهي ابتسامة النجاح ترتسم على قلوب كل الأوفياء من أبناء هذا البنك الرائد وقد تشربت الجد والعمل فهنيئاً لها بهذا الانجاز والغد الأخضر قادماً لتحقيق المزيد والمزيد من هذه الانجازات وبارك الله جهود كل موظف وكل عامل دون استثناء ووفقنا الله جميعاً وإلى الريادة دائماً .

يحتار القلم في بداية الحديث كيف يصف المشاعر الحارة ويروضها حتى تستجيب له ولكن الحيرة سرعان ما تزول وأنا استمع إلى تلك اللحظات والكلمات التي أعلن فيها سعادة الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان رئيس مجلس إدارة البنك والأخ / عايد نسيم المشني المدير العام - الرئيس التنفيذي عن حصول

البنك التجاري اليمني على جائزة أفضل بنك في اليمن لعام ٢٠٠٨م . والتي نظمتها مجلة **the banker** وهي إحدى المؤسسات العالمية التابعة للفايننشال تايمز البريطانية ، فأثرت أن أطلق العنان إلى قلبي وكلماتي ومشاعري لتجوب الأسطر والصفحات وتكتب نيابة عني وبالأسالة عن كافة زملائي وإخواني موظفي البنك التجاري اليمني من أصغرهم وصفا إلى أعلاهم وأكثرهم مسؤولية لنعلن أولاً عن عظيم امتناننا وشكرنا إلى عملائنا الكرام والأعضاء على ثقتهم بنا وبمؤسستنا الرائدة والتي لولاها لما حقق البنك هذا الانجاز المتميز والكبير ونسال الله أن نكون دائماً وأبداً عند حسن ظنهم بنا .

- ونعلن ثانياً عن عظيم شكرنا وتقديرنا إلى مجلس إدارتنا الموقر ممثل برئيس المجلس حفظة الله وكافة أعضائه المحترمون ولا ننسى إدارته التنفيذية ممثله بالأخ عايد المشني المدير العام الرئيسي التنفيذي والذي تعجز الكلمات عن إعطائه حقه فلم نعهد مديراً عاماً حريصاً ومتقانياً ومحضراً فحسب بل أخواً وصديقاً وموجهاً فنيابةً عن كل الأوفياء والمخلصين نقول له ولكل أعضاء مجلس الإدارة أننا سائرون على الدرب رافعين الرؤوس مشمرين السواعد لنخلق بمؤسستنا الغالية عالياً ونعاهدكم على المضي قدماً نحو الأمام ماديين أيدينا إليكم واضعين نصب أعيننا رؤية ورسالة مؤسستنا الرائدة ، ونعدكم



صلاح الفائق  
موظف التسويق فرع حدة

الثقة بالنفس هي أساس كل نجاح وإنجاز  
عظيم وهناك خطوات تساعد المرء على  
اكتساب الثقة وأفكار يجب أن يتمسك بها  
وهي:

- مفتاح الثقة بالنفس هو أن تحدد ماذا تريد وماهي الأسباب التي تجعلك تصبوا إلى ماتريد وان تتصرف وكأنك من المستحيل أن تفشل.
- الواثقون بأنفسهم لا يقارنون انفسهم بالآخرين بل بأفضل ما يمكنهم.
- اسأل نفسك" ماهو الشئ العظيم الذي أجرؤ أن أحلم به إذا علمت أنني أستطيع تحقيقه.
- فقدان القدرة أو ضياع الفرصه لن يعوقك ولكن فقدان الثقة بالنفس هو الذي يعوقك.
- ليست هناك حدودا لما يمكن أن تتجزه ولكن هناك قيود تفرضها أنت على تفكيرك.
- الثقة عادة ما يتم اكتسابها وذلك بالتصرف وكأنك تمتلكها بالفعل.
- أحلم أحلاما كبيره فهي فقط التي تحرك العقل والروح.
- الخوف و الشك هما العدوان الرئيسيان لكل نجاح.
- وجود الخوف من الفشل دليل على رغبتك في النجاح ولكن يجب ان تواجه خوفك بالعمل والمثابرة.
- ألزم نفسك بالتفوق في كل نواحي حياتك ولا تتوقف أبداً عن الاجتهاد للحصول عليه.
- افعل ماتحب واجعله شغلك الشاغل حتى تتقنه تماماً.
- حينما تقابل الآخرين انظر إلى أعينهم واذكر اسمك بوضوح وصافحهم بثبات.

كيف  
تثق بنفسك

تؤثر السياسه النقدية على الناتج والدخل باستخدام عرض النقود ويتم التأثير على عرض النقود عن طريق :

١- سياسة السوق المفتوح : تتمثل ببيع أو شراء السندات بغرض تخفيض أو زيادة عرض النقود فإذا هدفت الدولة إلى زيادة كمية النقود تقوم بشراء السندات من الأفراد مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار السندات كما أن شراء السندات من الافراد سيؤدي إلى زيادة الودائع البنكية وبالتالي يزيد حجم الإقراض لرجال الأعمال عند سعر فائدة منخفض وذلك بسبب زيادة حجم السيولة لدى البنوك التجارية .

أما إذا هدفت الدولة إلى تخفيض كمية النقود فإنها تقوم ببيع السندات إلى الأفراد مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار السندات كما أن بيع السندات إلى الأفراد سيؤدي إلى انخفاض الودائع البنكية وبالتالي يرتفع سعر الفائدة ويقل حجم الإقراض .  
كثيرا ما يتم استخدام هذه السياسه في الدول المتقدمة نظراً لتقدم الأسواق المالية والذي يعد شرط ضرورياً لتطبيق سياسة السوق المفتوح .

٢- سياسة نسبة الإحتياطي القانوني :

تعد هذه السياسه واسعة الانتشار في الدول النامية نظراً لغياب الاسواق الماليه المتطورة .  
إذا هدفت الدولة إلى زيادة عرض النقود تقوم بتخفيض نسبة الإحتياطي القانوني مما يؤدي إلى زيادة إمكانات البنوك التجارية في تقديم القروض .

أما إذا هدفت الدولة إلى تخفيض عرض النقود فإنها تقوم بزيادة نسبة الإحتياطي القانوني مما يؤدي إلى تقييد إمكانات البنوك التجارية من تقديم القروض .

\* لعلاج الركود الإقتصادي تقوم الدولة بتطبيق سياسة نقدية توسعية بحيث تزيد عرض النقود الذي سيؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة مما يؤدي إلى زيادة الإستثمار وبالتالي يزيد الطلب الكلي .

\* لعلاج التضخم تقوم الدولة بتطبيق سياسة نقدية إنكماشية بحيث تخفض عرض النقود الذي سيؤدي إلى ارتفاع سعر الفائدة مما يؤدي إلى انخفاض الإستثمار وبالتالي ينخفض الطلب الكلي .

السياسة النقدية

محمد يحيى القظم - فرع حدة

6

إدارياً

تكون

كيف

؟؟؟

؟

# sigma

## سيجما

# 6

عملية تسمح للشركات وتمكنها من التحسن بصورة كبيرة فيما يختص بعملياتها الأساسية وهيكلها، وذلك من خلال تصميم ومراقبة أنشطة الأعمال اليومية، بحيث يتم تقليل الفاقد واستهلاك المصادر، وفي نفس الوقت تلبية احتياجات العميل وتحقيق القناعة لديه.

وتقوم 6 سيجما للشركات إلى تجنب أكبر نسبة أخطاء ممكنة في كل أنشطتها، وتقليل عيوب الجودة بقدر المستطاع. علماً بأنه قد تم تصميم برامج مراقبة الجودة بحيث تركز على تصحيح عيوب التصميم والعيوب الصناعية والتجارية. إلا أن 6 سيجما تتضمن ما هو أكثر عمقاً وشمولية من ذلك، أو ما يطلق عليه "إعادة ابتكار العملية" للتغلب على العيوب والأخطاء. وعندما يفهم رؤساء ومديري المنظمات الـ 6 سيجما فسيتمكنون من استخدامهم من قبل في الممارسات الإدارية بغرض زيادة جودة المنتجات والخدمات التي يقدمونها ووسائل التحكم في درجة الجودة لم تكن مثالية.. أو بتعبير أدق لم تكن نهاية المطاف أو منتهى الآمال. وينظرة عامة على فوائد الـ 6 سيجما عند التطبيق المثالي لها نجد أن المنظمة يمكنها تحقيق ما يلي:

- تحسناً في الربح بمقدار ٢٠٪.
- زيادة في القدرة والكفاءة قدره من ١٢٪ إلى ١٨٪.
- انخفاض في عدد الموظفين في حدود ١٢٪.
- انخفاض في رأس المال المستثمر في حدود من ١٥٪ إلى ٢٠٪.

### ولكن ما هي الـ 6 سيجما؟

هي ستة مستويات للجودة.. أو بمعنى آخر إذا ما كانت منتجاتك على مستوى 6 سيجما، فهذا يعني وجود ٢ أو ٤ فرصة إنتاج منتج به عيوب في كل مليون وحدة يتم إنتاجها. بصورة أبسط.. إذا كانت شركة تنظيف السجاد التي يمتلكها صديق لك، على مستوى ٢ سيجما، فهذا يعني أنه إذا قامت الشركة بتنظيف ١٥٠٠ قدم مربع من السجاد فستجد أن هناك ٤ أقدام مربعة مازالت متسخة. أما إذا وصلت الشركة إلى مستوى 6 سيجما فلن تجد في نفس المساحة منطقة متسخة إلا بحجم رأس الدبوس.

وليس معنى ذلك أنه عندما تصف منتج ما بأنه على مستوى 6 سيجما فإنه لا بد أن تجد من ٢ إلى ٤ عيوب من كل مليون وحدة، ولكن هذا يعني أن هناك ٢ أو ٤ فرص لظهور عيوب بالمنتج الواحد من بين مليون فرصة احتمالية.

ويحقق كل تقدم في مستوى السيجما حوالي ١٥٪ من التحسن في الدخل الصافي للمنظمة، أي أنه عند العمل على مستوى الـ 6 سيجما تقل التكلفة إلى أقل من ١٪ من عوائد المبيعات، وتزيد الأرباح بمعدل ٢٠٪ إلى ٢٠٪ من هذه العوائد، ويؤدي ذلك بدوره إلى زيادة المدخرات.

محمد حميد

موظف الفريق البيعي

# 7

- كيفية ذكر اسمك للآخرين هي مقياس لمدى حبك واحترامك لنفسك.
- توقعك الإيجابي عن نفسك هو الدعامة الأساسية للبناء الثقة.
- توقع دائماً أن تكون ناجحاً؛ محبوباً ومشهوراً في كل مكان تذهب إليه.
- لست في حاجة إلى أن تكون مختلفاً عما أنت عليه لكنك تحتاج أكثر لتكون نفسك فعلاً.
- الآراء السلبية للآخرين عنك لا تدل على نفسك، ولكن قد تكون هفوات في تصرفاتك.
- حدد حياتك بأسلوبك وعش كل لحظة متوافقاً مع أفضل شخص يمكن أن تكونه.
- لا توجد كلمة مستحيل في قاموس تفكيرك واخلق انطباعاتاً بأن قدراتك وإمكانياتك هي أكبر مما يمكن تصوره.
- أي شيء فعله الآخرون تستطيع عمله إذا كنت تحتاجه بشدة.
- لا يوجد شخص أفضل منك ولكن هناك بعض الأشخاص أكثر تطوراً ومعرفة في بعض المجالات.
- أي شيء يستحق فعله فإنك تفعله بدون إتيان حتى تتقنه.
- يمكنك أن تتعلم أي شيء تحتاج أن تتعلمه في سبيل تحقيق الهدف الذي تصبو إليه.
- العقل مثل العضلة كلما استخدمته أكثر كلما ازدادت قوته.
- الثقة بالنفس مهارة مكتسبة كالكتابة وركوب الدراجة وبالتالي يجب عليك تميئتها بالممارسة.
- وأخيراً تصرفاتك وسلوكياتك هي حصيلة لما يدور في ذهنك وبالتالي يجب عليك أن تتبنى كل نجاح حتى ينعكس ذلك في تصرفاتك.

كيف تكون عنصراً فعالاً مع الآخرين؟ كيف تنوع أخلاقك من خلال ذلك التفاعل؟ كيف تتوقع أن يكون تفاعلك مثمراً أو غير مثمر؟ كيف تعمل كحافز مساعد للآخرين للوصول إلى حالة الاتزان؟ بل كيف تكون مركباً من خام الأخلاق من خلال قواعد الحب والوفاء.

فلا تكن حديداً فتصدأ ولا نحاساً فتكسر ولا رصاصاً فتحرق بل خذ من الصوديوم الليونة ومن الذهب والماس ارتفاع الثمن ومن اليورانيوم إشعاع الود والعطاء ومن الفضة بريق الوجه ومن الكربون حب الجميع ولا تتأثر بالضغط فتتقاد لأراء الآخرين ولا لحرارة اللامبالاة فتتقع في المحذور ولا تكن عصبياً أثناء تفاعلك مع غيرك بل كن حلو الكلام حتى في الخصام وخشنا لمواجهة الأخطار والصعاب.

وحتى تكون مركباً قوياً وموصلاً جيداً للصفات الحميدة والأخلاق المطلوبة لتعيد البناء والتركييب لا بد أن تكون في الحياة معادلة إدارية متوازنة. وفي الحياة حقيقتان:

- ١- الثقة بالنفس رفيقة النجاح.
- ٢- التفكير السلبي عدو الفلاح.

إن كثيراً من الفشل في حياتنا سببه الرئيسي أننا لم ندرك كم كنا قريبين من النجاح عندما تخلينا عنه فلكل واحد منا نقاط ضعف والكثير من نقاط القوة والتي يجد ذاتها تظهر في سلوكياتنا المختلفة الإيجابية منها والسلبية.

فقد يتعثر الإنسان في بعض خطوات مساره.... ولكن لا بد له من مواصلة سيره حتى يصل إلى مراده ومن البديهي أن من يقع في طريقه لا بد له من النهوض لا لينفض عنه غبار السقوط بل ليتعلم لماذا سقط؟

لا بد لنا أن نعرف مكامن القوة والضعف المودعة فينا لنرسم من خلالها هدفاً وغاية... لنوقظ ذلك المارد النائم بداخلنا المتستر بما نسميه نقاط الضعف.

وحينها فقط سنشعر أننا بدءنا نقارب النجاح بل أننا وصلنا إليه... سيكون لذلك نكهة مميزة... سنملك رسالة جديدة وإيجابية في المجتمع بعيداً عن السلبية وعجز الثقة متوكلين على الله في ذلك الأمر كله و به تقتنا.

# كيف تكون شخصاً ناجحاً



حسن يحيى محمد البيجاني  
إدارة المتابعة

## تعريف النجاح :

يمكننا القول أن مفهوم كلمة نجاح تختلف من شخص إلى آخر ومن ثقافته إلى أخرى، ولكن في النهاية يمكن إجمال القول أن النجاح هو إجتياز الإنسان للمصاعب التي تواجهه، ووصوله إلى أهدافه التي وضعها والشعور بالنصر والفرح لما أنجزه والتطلع إلى المزيد من النجاح. النجاح..... كلمة لها بريق الذهب لكنها أعلى... ولها طعم السكر ولكنها أعلى... ولها شموخ الجبال ولكنها أعلى....

كان لها شمول لجوانب الحياة فضيق عليها حتى أصبحت محصورة بين جدران المدرسة ودمغة لا تعرف إلا أعلى شهادات الطلاب الناجحين. لكن الأمر أوسع من ذلك فالنجاح بالإمكان حصوله للأب في تربية أبنائه وللطالب في دراسته وللموظف في عمله وللتاجر في تجارته وللمريض في التخلص من مرضه وللمحبط عندما يصبح طموحاً متفائلاً وللإنسان في علاقته مع الآخرين. ولا يزال التاريخ حافلاً بجحافل الناجحين على إختلاف درجاتهم وتعدد مشاربهم وتنوع رغباتهم.

ولعل هناك إستله تتردد الآن في ذهنك.... هل أستطيع ان اصنع لنفسي النجاح؟ أليس الامر كما يقول الكثير من الناس أن الناجحين ولدوا ناجحين وأن الفاشلين ولدوا فاشلين.

والجواب بكل سهولة.... نعم تستطيع أن تكون شخصاً ناجحاً وتستطيع ان تصنع النجاح لنفسك بإذن الله إذا تعلمت أساليبه وتمكنت من أدواته.

## خطوات ومبادئ النجاح في الحياة :

1- التوكل على الله والاستعانة به واستمداد التوفيق منه، واللجوء إليه في كل وقت.

2- وضع قائمة بأهداف حياتك التي تود الوصول إليها، وذلك من خلال رؤيتك المستقبلية ورسالتك في الحياة .

3- التخطيط السليم لتلك الاهداف والتنظيم لها، والتعاون والتشاور مع الآخرين للوصول إلى تحقيقها .

4- إيجاد الدوافع القوية للمضي قدماً نحو الوصول إلى أهدافك وتنمية مهاراتك المختلفة وحسن إدارتك لوقتك

5- الاستفادة من تجارب الآخرين وعدم التوقف عن العمل عند الفشل و بل محاولة تحقيق المزيد والمزيد من النجاح.

6- إيجاد التوازن بين تلك الميادين:

\*علاقتك مع الله - \*علاقتك مع الآخرين - \*إنجازك وعملك

7- أن تكون ذا همة عالية، ونفس متطلعة، وصبر جميل، ونفس تواقة لإدراك العلياء.



## ماذا قال الناجحون؟

- ما ندمت على شيء ندمي على يوم غربت شمسه نقص فيه أجلي و لم يزد فيه عملي .
- الليل و النهار يعملان فيك فاعمل فيهما .
- ان لم تقدم للأرض مزيداً فأنت عليها زيادة .
- أعرف شيء عن كل شيء وأعمل ثم أعمل تتجح... تستمر... تتميز .
- من كان في القمة أشعل في نفسه الهمة .
- إن لم تتقدم تتقادم و إن لم تتجدد تتبدد .
- لا نجاح الا بالتخطيط السليم .
- إنظروا إلى جمال الموجود ولا تنظروا إلا مرارة المفقود .
- زد من ثقك بالله لتفجر الطاقة الكامنة فيك .
- ليس الفشل أن يسقط المرء ولكن الفشل ان يبقى حيث سقط .
- المنافسة في المكارم شرف و الحسد مرض .

## ومن أعظم اسباب نجاح المرء في حياته :

- أن يحب الخير للناس كما يحبه لنفسه .
- وأن يخلو قلبه من الغش .
- و يصفو من الحسد و الحقد .
- وأن يشغل نفسه لإصلاح أموره .
- و ترقية معاشه بالجد في العمل .
- و يحرص على الإنتفاع بالوقت .
- و يشكر الله على نعمه .

صالحة محمد علي  
فرع الشيخ عثمان



# مبروك

لسعيد الحظ الفائز بيت الأعلام في برنامج جواهر التجاري 2008م



عبد الرقيب أحمد أحمد العريض



# طريقة لزيادة مبيعاتك

مجلة الفكر الإداري

- ١٠- تعرف على عملاء جدد فليس هناك ما هو أهم من الاستمرار في جذب هؤلاء ومواصلة عقد الصفقات .
- ١١- عندما تخاطب العميل كتابةً أجعله محور تركيزك كأن تقول " كما ورد في حديث سيادتكم " وحاول أن تخاطبه بأسلوب لبق ولهجة رقيقة ومبهجة تشعره بإهتمامك وإخلاصك .
- ١٢- حدد العوامل التي من شأنها جذب العملاء وإتمام الصفقات بنجاح الأمر الذي يقود الشركة نحو فك طلاسم عملية البيع ومعرفة كيفية إرضاء عملائها والتنبؤ بماهية ومتطلبات العملاء الجدد .
- ١٣- لا تسرف في الحديث وأجعل تناولك لأي موضوع مقتضباً ومشوقاً ولا تسهب في شرح محتويات نشراتك الدعائية أو إعلاناتك بل أعط العميل فكرة موجزة ثم تابع الإعلان عن منتجك من خلال الحملات الإعلانية وحملات البريد الإلكتروني .
- ١٤- خاطب عملاءك بشكل شخصي لتشعرهم باهتمامك وخصوصيتهم لأن لذلك تأثيراً قوياً على العميل .
- ١٥- استفد من تقدير الآخرين لك : لأن هذا يزيد من مصداقيتك ويجعل صيتك ذائعاً وسمعتك طيبة مع سائر عملائك .
- ١٦- أهتم بالتسويق وأجعله أول أولوياتك فبعض الشركات لا تهتم بالتسويق سوى لترويج المبيعات وهذا خطأ جسيم لأن الأمر يشبه من يسدد ويصوب دون أن يحدد الهدف ويجب أن تتم عملية التسويق بتأن وانتظام واستمرارية .

- ١- فاجئ عملائك بمنتجات وخدمات جديدة وكن دائم التجديد ومثيراً للإنتباه .
- ٢- تعامل مع الشخص المناسب فليس التعامل مع مدير الخدمات أو المشرف على شراء المعدات المكتبية أمراً مجدياً فالهدف هو تحقيق الخطة والهدف البيعي الذي تم وضعه والتركيز على التعامل مع الأطراف المعنية فقد يكون لك عملاء مستقبليون في نفس المؤسسة التي تمتلك فيها عميلاً واحداً فاحرص على علاقات حسنة بالجميع .
- ٣- أبداع وابتكر أفكاراً جديدة وطرقاً عديدة لجعل رسالتك أكثر جاذبية لمن يطلع عليها فلا يسارع بإلقائها في سلة المهملات .
- ٤- ركز على ما يهم عملاءك فالمنتج والخدمة أهم من صورة مديرك أو أرقام المبيعات .
- ٥- عرف العملاء بأهداف شركتك ووضح لهم صورتها إذ يقضي مديرو المبيعات الأذكياء وقتاً طويلاً ويبدلون قصارى جهدهم في التأثير على العملاء الحاليين والمستقبليين والمساهمين بشكل إيجابي وإقناعهم بجودة المنتج وجدوى التعامل معهم .
- ٦- نسق عرضك وأجعله مغرباً ولافتاً فالعميل إنسان مثلك ولا يحب أن يسيء الاختيار حاول جذب انتباهه عن طريق شعارات براقعة وصادقة على حد سواء مثل : نحن نحرض على إرضائك
- ٧- تواجد في المكان المناسب وفي الوقت المناسب ولا تخذل العميل عندما يحتاج إليك .
- ٨- اجعل منتجاتك أو خدماتك مختلفة عن غيرها وامنحها اسماً وشعاراً مميزاً مثل " نحن نقدم خدمات تمنحك الراحة والإطمئنان على مدار ٢٤ ساعة .
- ٩- كن مجتهداً ومثابراً فالاجتهاد والمثابرة مفتاحان للقوة والتقدم في كل من التسويق والمبيعات .





سام الجييري  
قسم الخدمات المصرفية

## خدمة الرسائل القصيرة sms



تواصلًا لكتاباتي في الإعداد السابقة من مجلة أصداء عن الخدمات الإلكترونية التي يقدمها البنك التجاري اليمني فقد اخترت أن يكون موضوع كتابتي في هذا العدد عن خدمة الرسائل القصيرة sms banking

- خدمة التبليغ بإدراج القرض لحساب العميل
- خدمة التبليغ باستحقاق قسط القرض على حساب العميل
- خدمة التبليغ برصيد حساب مكشوف (مدين)
- خدمة التبليغ بشيك مرتجع على حساب العميل .
- خدمة التبليغ بتجاوز السقف المقرر .
- خدمة التبليغ بسحب شيك .

### ٢. تشمل خدمة (Pull Service) على طلب العميل للخدمات:

- خدمة الاستعلام عن أرصدة حسابات العميل المشمولة بالخدمة
- خدمة الاستعلام عن آخر (٢) حركتين تمت على حساب العميل .
- خدمة طلب دفتر شيكات
- خدمة تغيير الرقم السري التابع للعميل .
- خدمة الاستعلام عن أسعار صرف العملات .
- خدمة شراء بطاقة إعادة شحن الهاتف السيار (ميزة ينفرد بها البنك التجاري) .
- خدمة التحويل بين حسابات العميل : يجوز للشخص الاعتباري (شركات، مؤسسات، ...) أو أصحاب الحسابات المشتركة تفويض أكثر من مستخدم صلاحية الدخول للخدمة وذلك بتعبئة طلب اشتراك لكل مستخدم على حده وتوقيعه من صاحب الحساب أو المخول بالتوقيع .

ومما يجدر التنويه إليه أن البنك التجاري يقدم هذه الخدمة مجاناً لعملائه الكرام وما على العميل إلا الإشتراك بهذه الخدمة.

حيث تعتبر خدمة الرسائل القصيرة، ضمن مجموعة متميزة من الخدمات الإلكترونية التي يقدمها البنك التجاري والذي يعمل على مواكبة التطور التكنولوجي المصرفي لتقديم المزيد من الخدمات الإلكترونية.

خدمة الرسائل القصيرة هي خدمة مصرفية إلكترونية متطورة تحت تصرفك على مدار الساعة لتلبية احتياجاتك وإدارة معاملتك المصرفية المختلفة دون الحاجة لمراجعة البنك بحيث توفر هذه الخدمة المعلومات الخاصة بحساباتك في الوقت الذي يتم فيه قيد العملية مباشرة وبطريقة آمنة ومضمونة من خلال الرسائل القصيرة عبر الهاتف النقال لتطبيقك على تواصل دائم مع أرصدة (حساباتك، راتبك، إيداعاتك، سحبواتك) وغيرها من العمليات المصرفية التي تطرأ على حساباتك حسب طلبك

### مزايا الخدمة:

تتيح هذه الخدمة لعملاء البنك المشتركين إمكانية التواصل الدائم مع البنك من خلال الرسائل القصيرة المستلمة والمرسلة على أجهزة الهواتف الخلوية التي تمكنهم من الإطلاع على حساباتهم وتلبية احتياجاتهم بطريقة آمنة وسهلة وسريعة ضمن الخدمات التالية:

١. يتضمن نظام الرسائل البنكية القصيرة نوعين من الخدمات:
  - خدمة إرسال الرسائل القصيرة من البنك للعميل وتسمى (Push Service)
  - خدمة إرسال الرسائل القصيرة من العميل للبنك وتسمى (Pull Service)

### ٢. تشمل خدمة (Push Service) على خدمات تبليغ العميل بـ:

- خدمة التبليغ بوصول الراتب لحساب العميل
- خدمة التبليغ بوصول حوالة لحساب العميل



أحمد الفضلي - مدير العلاقات العامة

# العلاقات العامة

ويتطلب نقل رأي الجمهور واحتياجاته إلى المؤسسة، لكي تعمل المؤسسة على تلافي ما قد يتعارض ومصصلحة الجمهور ولكي تقوم بتعديل السياسات وأساليب التنفيذ بما يضمن تحقيق الدور الذي وجدت لأدائه تجاه الجمهور وتجاه منسوبيها. وذلك يتطلب توجيه سياسات المؤسسة نحو العمل بمبدأ مراعاة المصالح المشتركة للمؤسسة ومنسوبيها من جهة والجهات الخارجية من جهة أخرى، والقيام بذلك الدور يؤدي إلى ازدهار أداء المؤسسة وازدهار علاقاتها، ويلقي على عاتق العلاقات العامة مسؤولية تحديد الأعمال والسياسات التي تؤثر -سلباً أو إيجاباً- على مصلحة الجمهور الداخلي والخارجي، كما يتطلب أن تأتي برامج العلاقات العامة منسقة مع سياسة المؤسسة، ولذا فمن الضروري رفع العلاقات إلى مستوى الإدارة العليا. فإن الهدف الأكبر والأسمى للعلاقات العامة والذي تلتقي حوله باقي أهدافها هو تحقيق الإنسجام والتوافق في المجتمع الحديث الذي تعتريه التغيرات السريعة في نظم الحكم والسياسة والمخترعات العلمية. والتوفيق بين عناصر المجتمع وهيئاته ومؤسساته والتنسيق بين مصالحه المختلفة تحقيقاً لمصالح البلاد العليا... وعندما تصطدم المصالح بين الطرفين تكون مسؤولية خبراء العلاقات العامة حل الأزمات بالطرق الإنسانية دون إستعمال العنف.



إن دور العلاقات العامة يتمثل في نقل الصورة الحقيقية الصادقة لأي فرد أو مؤسسة إلى الجمهور.

إن مفهوم الرقابة الذاتية هي إحساس الموظف بأنه مكلف بأداء العمل وموتمناً عليه، من غير حاجة إلى مسئول يذكره بمسؤوليته.

وتتبع أهمية الرقابة الذاتية من كونها من أهم العوامل لنجاح العمل؛ لأنها تغني عن كثير من النظم والتوجيهات والمحاسبة والتدقيق وغير ذلك. ولو أن كل موظف في مكتبه، راقب نفسه فيما هو مكلف به، لزدادت إنتاجيته، وتلاشت المشكلات الوظيفية، وتوفر للبنك أموال طائلة كانت تذهب هدرًا.

ومن الوسائل التي تساعد في تنمية الرقابة الذاتية عند الموظفين:

• الشعور بالمسؤولية: حيث يشعر الموظف أنه مكلف بالعمل المناط به، ويجب عليه الالتزام بالعقد المتفق عليه، هذا من جهة المسؤولية الوظيفية، ومن جهة أخرى فإن الموظف عليه مسؤولية اجتماعية تجاه المجتمع، فتتامي الإحساس بهذه المسؤولية عند الموظفين يحثهم على جودة الأداء الوظيفي بغض النظر عن الرقابة الإدارية، والمسؤولية الوظيفية.

• الاهتمام بالمصلحة العامة: حيث للوظيفة هدف تحققه للبنك والمجتمع، وكلاهما يحقق التنمية للمجتمع، فالموظف الذي يعمل في المؤسسات المالية مثلاً يساهم في تنمية اقتصاد البلد وتسريع تطورها... وغير ذلك من المصالح.

• حبّ نفع الآخرين: حيث إن الوظيفة لاسيما في المؤسسات المالية تعتبر من المجالات الواسعة في تقديم الخدمات للمجتمع، فحين يسعى الموظف للتعجيل بإنهاء معاملة أحد العملاء، يترك هذا التعامل انطباع جيد لدى العميل عن المؤسسة المالية وبالتالي فإن العميل سوف يساهم في عملية التسويق الغير مباشر مما ينعكس على المؤسسة بالنفع والحصول على حصة سوقية أكبر.



## الرقابة الذاتية ووسائل تنميتها

لطف مطهر الرزامي  
فرع رداغ





وداد محمد الغشم  
ق.ب رئيس قسمي الحوالات  
والخدمات الإلكترونية والبطاقات

# حدد هدفك

عظيمة رأيته! قررت أن أحفظ القرآن! ووضعت نصب عيني بأن أبدأ مع هدفي ولكن كيف؟ وفجأة أحسست بأن هناك إرادة وعزيمة قوية لم أكن أعرفها من قبل وقررت حينها أن أحفظ كتاب الله مع التفسير ووضعت خطة أسبوعية بأن لا يقل حفظي في الأسبوع عن حزب كامل مع التفسير وأن أترك الكتاب والمطالعة التي كانت كل هدفي وطموحاتي ويحمد الله إستطعت أن أصل إلى هدف رسمته بفضل من الله ونعمة كبيرة علي، وأسأل الله أن يثبت في قلبي قولاً وسلوكاً وعملاً فالإرادة والعزيمة والإيمان بالله والتوكل عليه هي أهم مفاتيح النجاح ومن المستوى الفردي إلى مستوى المؤسسات والمنظمات فأني مؤسسه أو منظمة سواء عامة أو خاصة أو غير هادفة للربح لابد لها من تحديد الهدف من وجودها بدقة حتي تستطيع البقاء في السوق ومنافسة غيرها من الشركات ولننظر مثلاً إلى بعض من المؤسسات العامة القائمة الآن نجد أنها فقدت الهدف الذي أنشئت من أجله ولذلك فلم تعد تقوم بالدور الذي كان مرسوماً لها القيام به وقت إنشائها! وهذا ما يحتم على مثل هذه المؤسسات أن تقوم بإعادة صياغة هدفها وطبيعة الدور الذي يجب لها أن تقوم به إذا أريد لها البقاء في عالم الوجود .

تذكر دائماً أنه إن لم يكن لك هدف محدد خاص بك فسوف تعيش في أهداف الآخرين!!! فلماذا تترك نفسك فريسة لسيطرة الآخرين عليك دون أن تقوم أنت بالسيطرة على نفسك بتحديد أهدافك؟ إن المرؤوسين الذين يعيشون في خضوع يرددون مقولة أنا عبد المأمور ليسوا في واقع الأمر إلا فاشلين لأنهم لم يحددوا لأنفسهم أهدافاً وتركوا الأمور لمدراءهم يفعلون بهم ما يشاءون أما الإنسان الذي لديه هدفاً واضحاً فلن يرضخ لأية رغبة غير صحيحة طالما لاتتمشى مع هدفه وفشل في تحقيقه!! أما بدون الإحساس بالهدف فإننا ضائعون فهذه دعوة للجميع ومن الآن بكتابة الهدف الذي يسعون إلى تحقيقه والإستعانة بالله على ذلك وسوف يحقق الله هذه الأهداف مادامت النوايا خالصة لوجهه الكريم .

من أهم مفاتيح النجاح هو تحديد الهدف ولكي تحقق النجاح لا بد أن تحدد هدفك بوضوح وبدقة وأن تضع الزمن المناسب لتحقيق هذا الهدف ولكي يكون الهدف قابلاً للتحقيق فلا بد أن يكون واقعياً متناسباً مع قدراتك وإن كنت لا تعرف هدفك فسوف تصل إلى طريق آخر... لا ترغب فيه وتخيل معي سفينة تسير في البحر ثم قامت عاصفة شديدة أعقبتها هطول أمطار كثيفة فأخذت الأمواج تتجاذبها بشدة من كل مكان وأصبحت السفينة مثل ورقة صغيرة في مهب الريح!

إن البوصلة ربان السفينة لكي ينقذ سفينته من الضياع وسط ظلام الأمواج المتلاطمه والرياح العاتية والأمطار المهمة فإن هدفك هو الذي يحدد لك الإتجاه الصحيح الذي يجب عليك السير فيه وتذكر دائماً أنه إذا كانت لك غاية فلن تعدم الوسيلة المناسبة لتحقيق تلك الغاية وتذكر مقولة نابليون بونابرت: إن الرجل الذي عقد النية على الفوز لا ينطق بكلمة مستحيل ومعنى عقد النية على الفوز هنا: أي حدد هدفه وتحرك في سبيل تحقيقه!! وفي هذا الصدد: تحديد أهدافك ثروة لا تقدر بثمن لأن فيها تحديد لحياتك كلها من التجارب الطريفة مع موضوع تحديد الهدف أنني كنت أنصح أحد الزميلات ذات مره بضرورة تحديد هدف لها في الحياة وفوجئت بها تحكي لي عن تجربتها فقالت: كان كثيراً من زميلات الدراسة يحثونني على ضرورة تحديد هدف مع ضرورة كتابته ولم أكن ألتفت لهذا الأمر... إلى أن فكرت ذات مره وقلت لنفسي: ولم لا أحدد لنفسي هدفاً مكتوباً؟ وقد كان فكتبت في ورقة صغيرة هدفني أن أكون الأولى على دفعتي ووضعت هذه الورقة فوق مكتبي فكنت كلما أردت عن المذاكرة إلى شيء آخر أجد هذه الورقة أمام عيني فأقول في نفسي: إن أردت أن تكوني الأولى فعليك بعدم اللعب والإهتمام بالمذاكرة فأعود إلى المذاكرة مرة ثانية إلى أن جاءت الإمتحانات ثم ظهرت النتيجة وكنت بالفعل الأولى على دفعتي وأترك إحدى الأخوات تعبر عن نفسها مع تحديد الهدف الخاص بها: عزمتم يوماً ما على تحديد الهدف الذي لم أكن والله يوماً ما أحلم أو أفكر به لكن فجأة وبعد رؤيا

# تنمية الابتكار والإبداع



مختار الطلبي  
رئيس التحرير

## في شخصية الفرد

لا ينحصر الإبداع في مجال معين أو علم معين ففي حياتنا اليومية أي لمسة جمال نراها أو نشعر بها تعد عملاً إبداعياً فالإبداع يعد أحد المؤشرات الهامة التي تساهم إلى حد كبير في الاستدلال على مدى تقدم الجهد الذي تقدمه .  
فالإبداع لا يرتبط بالمستوى التعليمي الرفيع وإنما يعني في المقام الأول أن هذا الفرد قد ارتفع في معرفته عن مستوى التذكر إلى مرتبة الفهم والتطبيق والتحليل والرغبة في التغيير كما يعد الإبداع نتاجاً للإعتماد على النفس بالتعليم الذاتي في تحصيل المعارف فلا يكتفي الفرد بالملفات والمراجع والكتب المقررة وإنما يبدأ بعملية البحث بالقراءة والتزود بالمعرفة والتردد على المكتبات وطلب المزيد من المعلومات في مجال تخصصه .  
هل أنت مبدع ؟  
الإجابة على هذا السؤال تتوقف على رغبتك أنت في الإبداع فكل إنسان لديه قدرات إبداعية ولكن القليل من الأشخاص هم الذين يسعون لتوظيف هذه القدرات ويسعون لتطوير أنفسهم ونشر إبداعهم فالإبداع لا يقتصر على أشخاص دون غيرهم فهذه نظرة خاطئة للأمور وعلى الفرد أن يذكر نفسه بذلك كلما شعر باليأس أو الفشل في تحقيق شيء خلاق .

## شكر وتقدير

### الزيادة السنوية

يعتبر البنك التجاري اليمني الوحيد مقارنة بالمؤسسات المصرفية والشركات الأخرى الذي قام بزيادة غير متوقعة في رواتب موظفيه حيث كانت الزيادة شاملة لكل موظف وفي مختلف الإدارات والأقسام والتخصصات حيث كانت هذه الزيادة مدروسة بدقة حرصاً أن لا يظلم فيها أي موظف وكل حسب عمله ولحرص الإدارة العليا للبنك فقد تلقت بصدر رحب جميع التظلمات للموظفين الغير راضيين على زيادتهم ليتم مناقشتها وإنصافهم .  
كما نتقدم نحن موظفي البنك التجاري اليمني إلى إدارتنا الكريمة بالشكر والتقدير والعرفان بالجميل على تقديرها ومراعاة مصالح موظفيها وحرصاً منها على إسعادهم وتحقيق الرفاهية ومبدأ الرضاء الوظيفي لديهم كما نتمنى لمؤسستنا الغالية على قلوبنا مزيداً من العطاء والنجاح ومزيداً من الريادة .

# فرع السيدات

## Ladies Branch



حيث الخصوصية والتميز ..

*Privacy & Convenience ..*



- جوائز مستقلة للعمليات المشتركة في برنامج جواهر التجاري
- بطاقة حواء المتميزة لعمليات فرع السيدات .
- فتح الحسابات الجارية والتوفير دون تحديد رصيد .
- صناديق الأمانات لحفظ الذهب والمجوهرات مجاناً .
- قروض شخصية ميسرة .
- أسعار فائدة منافسة للودائع .
- فتح حساب كنز الطفل .
- يقدم كافة الخدمات المصرفية والخدمات الإلكترونية المختلفة .



# نزف أحر التهاني للإخوة

– أنس جعفر

بمناسبة المولود الذي أسماه "نايف"

– يحي العاضي

بمناسبة المولود الذي أسماه "عبد الله"

– شيماء محمد عتيق

بمناسبة المولودة التي أسمتها "مريم"

– همدان محمد مقبل

بمناسبة المولودة التي أسماها "ملاك"

– حبيب الكناني

بمناسبة المولود الذي أسماه "احمد"

– أعلام العبسي

بمناسبة المولودة التي أسمتها "ربي"

– أمل دماج

بمناسبة المولودة التي أسمتها "لارا"

– حسين مهدي

بمناسبة المولود الذي أسماه "صدام"

– محمد الشامسي

بمناسبة المولودة التي أسماها "نورهان"

– بكيل المعقلي

بمناسبة الزفاف

– عبير المتوكل

بمناسبة الزفاف

– محمد العويضاني

بمناسبة الزفاف

– الخضر أحمد الخضر

بمناسبة الزفاف

– إلهام الأكوع

بمناسبة الزفاف

– قحطان الشاعري

بمناسبة الزفاف

– صلاح الحدائي

بمناسبة الزفاف

– إشراق الوهابي

بمناسبة عقد القران

– صلاح معوضه

بمناسبة عقد القران

– فارس الصلوي

بمناسبة عقد القران

– دنيا شميلة

بمناسبة الخطوبة

– إقبال ياسين

بمناسبة عقد قران ابنته

## تعزية

إنا لله وإنا إليه راجعون

- عبد الله جميل – مدير الإدارة القانونية لوفاة المغفور له بإذن الله "أخيه"
- عادل الكبسي – مدير فرع دار سلم لوفاة المغفور له بإذن الله "والده"
- الأخوين وائل وأحمد الخميسي لوفاة المغفور له بإذن الله "والده"
- رضوان سلام لوفاة المغفور له بإذن الله "والده"
- يحي العاضي لوفاة المغفور له بإذن الله "خاله"
- إيمان الخليدي لوفاة المغفور له بإذن الله "ابنتها"
- وليد الزريقي لوفاة المغفور له بإذن الله "أخيه"
- نورامانا لوفاة المغفور لها بإذن الله "خالتها"
- نورة العوذلي لوفاة المغفور لها بإذن الله "والدتها"

# ميلاد الأمل الجديد

في الأمس القريب كنا في عام ( ٢٠٠٨ ) وها قد مضى واستقبلنا عام جديد ( ٢٠٠٩ ) فخطوة نودع بها وأخرى نستقبل بها أرف رحيل هذا العام فهاهو يطوي بساطة ويشد رحالة فتمضي السنين نطويها كوردة بين صفحتين فتصبح ألوانها باهتة كصورة عتيقة وعبق قديم من ذكريات مضت ومع أشراقة فجر جديد وعام جديد ...

نطوي عامنا القديم ونفتح صفحة بيضاء نحمل أقالمنا ونستعد لنخط سطور جديدة سطور التفاؤل وميلاد الأمل الجديد قد تختلف رغبات الناس ويتفاوت شعورهم عند انقضاء

كل عام فمنهم من يفرح ومنهم من يحزن ومنهم من يكون بين ذلك سبيلاً فالسجين يفرح بانقضاء عامة لأن ذلك يقرب موعد خروجه فهو يعد الليالي والأيام على أحر من الجمر وقبلها تمر عليه الشهور والأعوام دون أن يشعر بها وأخر يفرح بانقضاء العام من أجل ترقية وظيفية أو زيادة في معاشة (راتبه) والبعض الآخر يفرح بانقضاء عامة ليحصد أرباح ودائعه في البنوك والى غير ذلك من المقاصد التي تفتقر إلى المقصد الأسمى وهو (الأخرة) فلا تفرط في شيء من لحظات عمرك إلا بما يعود عليك بالنفع في الدنيا والأخرة أخي القارئ الكريم أريدك أن تأخذ هذه الكلمات الرائعة من الإمام علي كرم الله وجهه وتعمل بها في حياتك (إعمل لدنياك كأنك تعيش أبدي وأعمل لآخرتك كأنك تموت غداً)

وفي الأخير أسأل الله تعالى أن يجعل هذا العام عام خير وبركة وأن يعم بلادنا بالسلام والمحبة وسائر بلاد المسلمين وكل عام وأنتم بخير



## أمثال

- ما كل ما يتمنى المرء يدركه تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن .
- الصديق إما أن ينفع وإما أن يشفع .
- الوحدة خير من جليس السوء .
- أيها الإنسان لا تنسى الموت فإنه لن ينساك .
- كثيرون هم اللذين يمدحون ما هو حق ويفعلون ما هو باطل .
- لا يغلق الله باباً إلا ويفتح آخر .
- لا يقول عن الحظ أعمى إلا الذي لا يراه .
- ليس للأكذوبة أرجل لكن للأفضلية أجنحة .

هل تعلم!

الإستراحة

- أن اللغة المالطية هي أكثر اللغات تأثراً باللغة العربية .
- أن بحر "ساراجاسو" ليس له شواطئ وذلك لكونه بحر داخل "المحيط الأطلسي" .
- أن الشنتو هو اسم ديانة يابانية يعني اسمها : الطريق إلى الآلهة ..
- أن قارون اشتهر في التاريخ القديم بأنه يحول التراب إلى ذهب .
- أن الفيل يشم رائحة الإنسان على بعد نصف كيلو متر .
- أن النسور لا تموت و لكنها تتنحر بسبب المرض .
- أن الإنسان عندما يتكلم فإنه يستعمل ٤٤ عضلة و عندما يغضب يستعمل ٢٣ عضلة و عضلتين فقط عندما يتسم و أثناء النوم تسترخي ٣٥٧ عضلة
- أن المدة التي أحتل فيها الصليبيون القدس هي ٨٨ سنة
- أن أول إعلان في التاريخ كان في شكل بيت من الشعر نظمه الشاعر ربيعة بن عامر الملقب بالدرامي فقد حضر إليه أحد التجار يشكو نفاذ كل الخمرات التي يبيعها عدا السوداء فلم يشتريها أحد منه .. فنظم الشاعر قصيدة و أرسلها لأحد الشعراء ليتغنى بها .. وكتب في مطلعها : قل للمليحة في الخمار الأسود .. ماذا فعلت بناسك متعبد . و و و و و لما انتشرت هذه القصيدة لم تبقى واحدة لم تشتت خمار أسود فنفذت كل الخمرات لدى التاجر بل أنه باعها بسعر مرتفع ....

# مقتطفات

هيفاء الكبسي

## • مهارة بناء العلاقات :

في بناء علاقتك عامل كل فرد على أنه مهم... وهو بالفعل كذلك... فلا يوجد إنسان بلا أهمية .

## • لا تفتقد اللياقة :

لا تفتقد اللياقة وتقول لأعور أنت أعور في عينه .. ماذا نستفيد عندما نحطم الآخرين يقول النبي ( ص ) : (( وإن امرؤ شتمك بما يعلم فلا تشتمه بما لا تعلم فيه فإن أجره لك ووباله على ما قاله )) صدق رسول الله

## • وعلينا أن نشير إلى الأخطاء من طرف خفي يقول الأمام الشافعي :

تعمدني بنصحك في إنفرادي  
فإذا النصح بين الناس نوع من  
فإن خالفتي وعصيت قولي  
وجنبني النصيحة في الجماعة  
التوبيخ لا أَرْضَى استماعه  
فلا تجزع إذا لم تعط طاعة

## • الاتصال الفعال :

المستمع الجيد .. متحدث لبق

## • تذكر :

بالرغم من إتباع كثير من المديرين لسياسة الباب المفتوح إلا أن المرؤوسين يعزفون عن التحدث بصراحة على رؤسائهم لأنهم يفتحون الأبواب لكنهم يصمون الأذان .. فتكون النتيجة أن يغيب عنهم كثير من مشكلات العمل ويكونون دائماً آخر من يعلم .

- ثلاثة أشياء غير قابلة للإرجاع  
( الوقت - الكلمات - الفرصة )

- ثلاثة أشياء مستحيلة النكران في حياتك  
( الصفاء - الأمانة - الأمل )

- ثلاثة أشياء مجوهرات في حياتك  
( الحب - احترام الذات - الأصدقاء )

- ثلاثة أشياء حيرة في حياتك  
( الأحلام - النجاح - المصير )

- ثلاثة أشياء تدهور حياتك  
( شرب الكحول - التكبر - الغضب )



## تحقق اللقاء

عمار الدعيس  
فرع إب



إياك أن تبكي إحباطاً .. فلو بكيت إحباطاً فخبئ دمعك .. أخفها .. اخجل منها ..  
ولو بكيت ألماً وحزناً ومشاركة فابك في العلن وتحت ضوء الشمس ..

ولكن لا للإحباط واليأس في المحن .. وإلا ستعيش ١٠٠ سنة أخرى في الضياع  
وظلمة .. ارفع رأسك واحيي مماتك ...

كن واثقاً أن الله هو الغالب والناصر .. واجعله ملجأك الوحيد في الشدائد ..  
وملئ حياتك بالأمل واجعله زادك في كل تجريبه تخوضها واعلم أن الشتاء هو  
بداية الصيف وأن الظلام هو بداية النور وأن الليل هو بداية النهار .

مروان البعداني - فرع تعز

# للإحباط

# لا



# الفرص أكبر ... والجوائز أكثر

مع برنامج جواهر التجاري ٢٠٠٩م



## 4009

جائزة قيمة خلال العام

شهرياً 4 سيارات فاخرة و 330 جائزة قيمة

بالإضافة إلى

السحب الذهبي على بيت الأحلام

### إجمالي الجوائز العام

تلفونات سيار		غسالات		ثلاجات		تلفزيونات LCD		سيارات دوج كالبير		
سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	سنوياً	شهرياً	
2100	175	240	20	180	15	240	20	36	3	لعملاء جواهر
900	75	180	15	60	5	60	5	12	1	لعميلات جواهر
3000		420		240		300		48		الإجمالي

❖ فبادر الآن بفتح حساب جواهر التجاري (حساب جاري) لدى أي فرع من فروعنا وبالشروط والمزايا التالية:

- الإحتفاظ بالحد الأدنى للرصيد المسموح وهو (100.000 ريال) و/أو (\$1000) حتى يؤهل المشترك في عملية السحب.

- جوائز مستقلة، لحواء لنضمن لها الخصوصية والتميز.

