

غرس المعرفة.. شراكة قطرية - كويتية للارتقاء بالتعليم والبحث



علي حمد الفري

في خضمّ المتغيرات العالمية المتسارعة، تأتي مبادرات التعليم والتعلّم الأكاديمي كأحد أهم دعائم التنمية المستدامة. وقد أدركت قطر والكويت مبكراً أن الاستثمار في العقول يوازي الاستثمار في البنى التحتية، فأسست شراكة إستراتيجية تعنى بتعزيز كفاءات الشباب الأكاديمي والبحث العلمي، عبر برنامجي التبادل الصيفي، وتأسيس كراسي بحث مشتركة، في مجالات الذكاء الاصطناعي والطاقة. تتجسّد هذه الشراكة عملياً في برامج التبادل الصيفي بين جامعات الدوحة وجامعة الكويت، حيث يقضي الطالب الزائر شهرين حافلين بالمحاضرات وورش العمل الميدانية. يختبر الطالب

الكويتي بيئة البحث في حرم قطر الجامعي، ويعايش ثقافة وطنية أخرى، بينما ينقل الطالب القطري تجربة بحثية في مساق نوعي داخل جامعات الكويت. هذا التبادل لا يفتح أبواب التواصل بين الشباب فحسب، بل أيضا يسهل مهاراتهم في التخطيط الإستراتيجي وحل المشكلات داخل بيئة متعددة الثقافات.

ومن زاوية البحث العلمي، بادرت الجامعتان إلى تأسيس كراسي بحث مشتركة في الذكاء الاصطناعي، حيث يجتمع فريقان متكاملان من الأساتذة والباحثين، لتطوير حلول ذكية ترتقي بالخدمات الحكومية والصناعية في البلدين. كما أن كرسي الطاقة المشترك يركّز على ابتكار تقنيات مستدامة لتحلية المياه وإدارة الطاقة المتجددة، مستفيداً من خبرات قطر في الطاقة الشمسية، ومن خبرات الكويت في مجال الغاز الطبيعي، وتحويله إلى مصادر طاقة نظيفة.

وللمشاركات الطلابية والبحثية وقع إنساني عميق، إذ يروي الطالب الكويتي تجربته في مختبر قطري، بعد أن كان يحلم بخوض تجربة بحثية دولية، ويجد الطالب القطري في زميله الكويتي رفيقاً في ورشة عمل تخرج من إطار المنافسة إلى إطار التعاون. هذا التحالف الأكاديمي يبني جسوراً من الثقة والاحترام، ويثمر صداقات تمتد إلى ما بعد إنجازات المؤتمر ونتائج البحث.

ولا يمكن تجاهل الدور المؤسسي الكبير: الجامعات الرسمية في الدوحة والكويت خصّصت موارد مالية وبشرية لهذه المبادرات، وعزّزت اتفاقيات الشراكة بدعم من وزارتي التعليم العالي في البلدين. وقد تماشى ذلك مع رؤيتي "قطر 2030" و"الكويت 2035"، اللتين وضعتا التعليم والابتكار في صلب برامج التنمية، وهو ما يتيح تنسيقاً فعالاً بين التخطيط الحكومي والجهود الأكاديمية.

في ختام هذه الشراكة، تبرز رؤية مشتركة بمستقبل واعد للبحث والتعليم في الخليج. فالطالب الذي اكتسب معرفة بين الدوحة والكويت، يصبح جسراً معرفياً يمتد بين البلدين، وقائداً قادراً على مواجهة تحديات الغد بثقة. إن هذا التعاون الأكاديمي ليس مجرد مشروع مؤقت، بل هو غرس طويل الأمد في تربة الوطنين، يؤتي ثماره في اقتصاد المعرفة والمجتمع العلمي، لأجيال مقبلة.

بيجول يجول يصنع خيرا .. رجل في بلاد الإنسانية



مجدي مكين

مع انتهاء شهر رمضان الكريم واقترب عيد الاضحي المبارك رأينا رجل يجول يصنع خيرا وهو القمص بيجول الأنبا بيشوي رأيناه جميعا خلال الشهر الكريم يزور جميع ديوانيات إخوانه وأحابيه يزور قلوب وليس اشخاص قلوب تنبع الحب وتقضي بها ويهني الجميع بالشهر الكريم رأيناه يحس الأطفال قبل الكبار بالالتزام بعدم الأكل خارجا مراعاة لشعور اخواتهم الصائمين

يحيس الرجال قبل النساء بالالتزام بالاحتشام بالملابس وعدم مسايرة الموضة الغير هادفة

رأينا الأحضان تستقبله قبل الايدي بكل فرح لتعبر له على المحبة المزروعة في قلب الكويت من أمهرها إلى شعبها. والكويت بحبها الدافي وأرضها الطيبة تستحق ان تكون بلاد الإنسانية بلاد المحبة

ورائنا ولمسنا ذلك في زيادة الرئيسي عبدالفتاح السيسي والاحضان والاستقبال المشرف وهذا لس غريب علي هذا الوطن. فالكويت الأخت الشقيقة لمصر فإذا كانت مصر هي أم الدنيا فان الكويت هي قلبها بحبها وانسانيتها.

رأينا رجل يتكلم بكل اخلاص عن روح التسامح والمحبة التي تسود المجتمع الكويتي وأنها روح متصلة في البلاد منذ عصور بعيدة . فا كل ما تكلم بهي القمص بيجول فإنه لمسه وعاش فيه الوجدان النغمي يثبت أكثر من الوجدان الكلام فاما يتكلم به بيجول هو لمسه و شعر بها.

هل تعلم أن اول كنيسة مصرية خرجت من مصر في بداية الخمسينات كان في دولة الكويت فهذا دليل على قلب الكويت الكبير الذي يبعث التسامح والمحبة والإنسانية ممثلة في أميرها وشعبها

..نعم فإنها بلاد الإنسانية فعلى أرضها الكل يعيش في سلام وأمن واطمئنان

تحتوي كل الجنسيات بدون تمييز ولا تفرقة

واخيرا من قلب جريدتنا الموقرة جريدة الصباح ندعوا الي الكويت بلاد الإنسانية والي شقيقتها مصر بلد الكنانة بدوام المحبة والازدهار ونشكر هذا الرجل القمص بيجول الأنبا بيشوي لأنه رجل في بلاد الإنسانية

إسرائيل والتحول الإستراتيجي.. من الردع الصريح إلى الاحتلال الصامت



د. أحمد عبد العزيز بكير
أستاذ الكيمياء -جامعة الملك فيصل بن عبد العزيز
باحث في الشؤون العربية والشرق أوسطية.

بالنظر لعملية طوفان الأقصى في السابع من أكتوبر عام 2023، فلأول مرة في تاريخ الإقليم ومنذ الحرب العالمية الثانية نري فصيلا مقاوما معدوم الإمكانيات، يتحرك علي الأرض في بضع كيلومترات يقوم بتوريط قوى عالمية وإقليمية في حرب قاسية لا معالم لها، تلك الحرب التي أحدثت حالة من الانفلات النوعي بمنطقة الشرق الأوسط ، سرعان ما تبديدت معها أحلام الصهاينة في تحقيق سلام شرق أوسطي صنعته علي أعين قادتها وكما يحلو لها. تلك التي كادت تضع النهاية الصامتة والحزينة للمشهد الفلسطيني برمته، وفي القلب منه محور المقاومة الذي بهر العالم ببلائه الحسن، وتفوقه علي واحد من أعتى جيوش الدنيا.

بعد 18 شهرا علي الطوفان، فلا شك أن الاحتلال الإسرائيلي اليوم أيقن انه أمام تحد وجودي، وأدرك أن عليه أن يعمل جاهدا لأجل إزالة علة وجوده، التي تكمن في أمرين، أحدهما القضاء علي المقاومة، والآخر هو التوغل في الاستيطان وباي شكل.

فمن فشل اليوتوبيا، أصبحت الديستوبيا “مجتمع الآلام / عالم الواقع المزري”، هي الحل من وجهة نظر إسرائيلية، حيث دشنت لإستراتيجية جديدة فريدة من نوعها، تجاوزت بها الحرب في غزة إلي ما يسمى بـ “التمدد الصامت” داخل عمق الشام علي جبهتي لبنان وسوريا، ساعية لإعادة تأمين محيطها الأمني وفرض واقع جيوسياسي جديد علي ساحات أخرى، مع فرض عقيدة أمنية جديدة تتكون من ثلاثة محاور وهي: إعادة الانتشار، والتوغل بالقوة ثم نزع السلاح، تلك التي عنوانها ديان سابقا بنظرية الانقضاض ثم التفاوض علي أبعد ما يمكن، مع العمل علي تثبيت تلك الإستراتيجية كآمر واقع وسط ضعف وترهل القوي الإقليمية المتضررة.

إسرائيل وإعادة هندسة وجغرافيا الشرق الأوسط. بدأت إسرائيل حربها علي غزة وتوغلها في 27 أكتوبر 2023 بهدفين هما “تدمير المقاومة واستعادة الرهائن”، لكن سرعان ما أصبحت هناك اندفاعة هجومية تهدف لتغيير فكرة الأمن القومي لإسرائيل، وخلق حقائق جديدة تمتد من غزة لتصل لسوريا مروراً بلبنان، بهدف إعادة بلورة البيئة الجيوسياسية للشرق الأوسط، وهذا ما عبر عنه نتقياهو مرارا وتكرارا خلال الحرب سواءً أمام الكنيست أو في مجلس الأمن، علي خريطة تلازمه دائما، وتقسيم الإقليم لمحورين أحدهما خير وآخر شر. - بعد الإخفاق الأمني والسقوط المذل للجيش الإسرائيلي عقب طوفان الأقصى والذي لم يحقق أي من أهدافه، دأبت إسرائيل علي إستراتيجية جديدة مرتكزة علي ثلاثة محاور:

الأول: تحصين الحدود الإسرائيلية، عبر استحداث ما يسمى بوحداث التدخل السريع، علي غرار تلك التي أسس لها الرئيس عمر البشير في السودان قبل سنوات.

الثاني: التمدد إلي ما أبعد من الحدود، من خلال الانقضاض علي أراضي دول الجوار، للعمل علي التوسع في المنطقة العازلة، كما الحال في جنوب غزة وجنوب لبنان، وبسط السيطرة علي الجنوب السوري بالكامل في درعا، السويداء والجولان.

الثالث: العمل علي إزالة أي تهديد وجودي مستقبلي علي خط التماس بين الأراضي المحتلة ودول الجوار، من خلال نزع السلاح أو تدمير ما يمكن تدميره، مثلما حدث من تفجيرات مخازن

من قلب الثورة الرقمية



طار جبارة
إعلامي وكاتب مصري

مدير ناجح.. أم مشروع ناجح ؟ «العربة أمام الحصان أم الحصان أمام العربة؟!» هذه المعتقدات والأمثلة القديمة والركيكة، ماعدات تجدي نفعا في ظل وسائل التواصل الحديثة واستخدام «السوشيال ميديا» والتحول الرقمي، لتغيير أساليب ومفاهيم العمل والتنظيم والإدارة في المؤسسات والشركات والجمعيات التعاونية، باستخدام التكنولوجيا الرقمية.

قبل اختيار مدير ناجح لإحدى الشركات أو المؤسسات أو الشركات، لا بد من الأخذ بالاعتبار أن يتصف هذا الشخص بسمات وصفات ومميزات، تمكنه من القيادة والتطوير الإستراتيجي، في ظل المتغيرات المتسارعة والقفزات التسويقية المتلاحقة، وتطوير التكنولوجيا ووسائل الاتصال الحديثة، التي غيّرت مفهوم التسويق بالعالم، والمنافسة الشرسة في الأسواق المحلية والعالمية.

ومن هذه السمات :

- القيادة الحكيمة الفاعلة التي تتسم بالحكمة والدهاء.

- اكتساب مهارات التواصل وثقل الخبرات والتعلم والإطلاع على التطور التكنولوجي.

- تشغيل العقل وإستخدام الذكاء المبني علي المنطق والمعقول والمنهني.

- لديه مرونة كبيرة والقدرة علي العمل والتكيف مع ظروف وضغوطات العمل.

- يتصف بالمهنية و الإحترافية والنزاهة وبراعة الإدارة .

- القدرة علي التركيز والهدوء والتحكم بالنزاهة الإنفعالي والتفكير الإستراتيجي.

- استخدام أسلوب التحفيز والإلهام واستخلاص العبر والدروس والاستفادة منها وتطويرها.

- الإطلاع علي ما هو جديد في عالم «السوشيال ميديا» وتكنولوجيا الاتصال والتواصل واستخدامها بالتسويق والمنافسة الحرة .

- العمل كفريق واحد وبث روح المحبة والتآخي والتفاني بالعمل.

- حسن التعامل مع العملاء بالحرفية العالية ووجه بشوش وخلق عال وصدق.

- فهم احتياجات السوق ووضع الخطط التسويقية وإقامة المعارض والمهرجانات التسويقية ضمن خطة مدروسة من حيث الوقت والقيمة للمنافسة.

- خلق البيئة الديناميكية ووضع رؤية إستراتيجية قوية مستقبلية ومستدامة تنافسية، في ظل الظروف المعقدة والمتغيرة بالسوق، واختيار السلع والمستلزمات والبراند بعناية فائقة

كيف تستثمر في الكتب؟

سمير عطا الله

في، بحكم الصنعة، صداقات مع أصحاب المكتبات في كل مدينة أمضيت فيها شيئاً من الوقت أو من الزمن: من بيروت إلى أوتواوا، إلى باريس، إلى الكويت، إلى القاهرة. وفي بيروت أكثر من صداقة، وأكثر من مكتبة بسبب طول الإقامة وتعدد المكتبات واللغات. وسيدة المكتبة الفرنسية شعرت بالتعاطف معي بسبب تزايد الاستهلاك النخبوي، وفاتحتني بالأمر من باب الشعور الأخوي، وقالت لي ذات يوم وأنا خارج من «التسويقة» اليومية، «اعدني على التدخل في شأن شخصي. لكننا نلاحظك في المكتبة بتضاعف، وهذا شيء جيد لنا، لكننا فكرنا في التخفيف عنك قليلا. ونحن الآن في صدد فتح فرع للمكتب القديمة، فلما رأيك بمشاركتنا؟».

هل تحتاج شراكة الكتب، والقديم منها، إلى تفكير؟ كنت في طريقي إلى الخروج، فاستدرت وعدت ورحت أصغي إلى العرض: المرحلة الأولى 5 آلاف دولار فقط. والقسم الأول من البضاعة يصل غدا. مجموعة كتب بالإنجليزية في حالة جيدة عمرها ما بين 100 و 150 عاما. نقشت: اتفقنا.

في اليوم التالي كنت في المكتبة إلى جانب شريكتي نفّرت الكتب وتأمل الثروة. من العام الأول من دون أن يمد أي فضولي يده إلى كتاب من المجموعة القادمة من عند سيد المكتبات، خورخي لويس بورخيس. في السنة الثالثة لافتتاح الفرع الذهبي للمكتب المعتقة في بوينس آيرس، غادرنا بيروت مرة أخرى من هذه المرات، وطال غيابنا أكثر من عام. ولدى عودتنا قررت زوجتي أن من الأفضل لنا أن نبيع حصتنا في الشركة.

تلعنمت وأنا أفتح الشريكة الفاضلة بالقرار، أما هي فكان ردها نبيلاً: بالعكس، نحن أيضاً نريد البيع لأن الفرع على ما يبدو لم ينشط كثيراً. استعانت بالسيداتين العاملتين معها لإعداد «جريدة»، بما بيع، وبما لم يحل عليه بيع أو شراء من الصفقة. وبينما رحت أنتظر النتائج وحركة المبيعات، اختفت السيدة بين الرفوف، أو خلفها. وبعد غياب، أطلت من جديد ممتقعة اللون. وقالت في صوت خافت: سامحنا. ولا نسخة! قلت، لا عليك، الناس لا تبحث عن الكتب القديمة في مكاتب الجرائد. وقالت إنه حدث مرة أن عرض عليها صاحب أحد الفنادق مبلغ ألف دولار بالمجموعة كلها، فما هو رأيك في الموضوع؟ قلت مثل رأيك، شرط أن يكون هو لم يغير رأيه.

نقلا عن ((الشرق الأوسط))