

merit

ASSURANCE • CONSULTANCY • ACADEMY

- أدر نفسك • أدر بيئة عملك •
- خطط لمسارك المهني • أدر نموّك

صناعة الحياة

دليل عملي لتطوير ذاتك
ومسارك المهني

عباس آل حميد

قدّم للكتاب: د. مصطفى أبو سعد

صناعة الحياة

دليل عملي لتطوير ذاتك
ومشارك المهني

يحتوي الكتاب على 29 فيديو تعليمي

عباس آل حميد

قدّم للكتاب: د. مصطفى أبو سعد

حقوق النشر © 2022 لعباس علي محمود

ISBN: 978-99992-0-094-3

كل الحقوق محفوظة

لا يجوز إعادة إنتاج أي جزء من هذا الكتاب بأي شكل أو بأي وسيلة إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك أنظمة تخزين المعلومات واسترجاعها، دون إذن كتابي من المؤلف، باستثناء استخدام الاقتباسات الموجزة في مراجعة الكتاب.

إخلاء المسؤولية: يقدم الناشر والمؤلف هذا الكتاب ومحتوياته على أساس "كما هو" ولا يقدمان أي تعهدات أو ضمانات من أي نوع فيما يتعلق بهذا الكتاب أو محتوياته. الناشر والمؤلف يتنصلان من كل هذه الإقرارات والضمانات. بالإضافة إلى ذلك، لا يتحمل الناشر والمؤلف أي مسؤولية عن الأخطاء أو عدم الدقة أو السهو أو أي تناقضات أخرى واردة هنا.

قم بأبحاثك الخاصة: من المهم جدًا إجراء التقييمات الخاصة بك قبل اتخاذ أي قرار تجاري بناءً على ظروفك الخاصة.

يُقصد بهذا المنشور أن يكون مصدرًا للمعلومات القيمة للقارئ، ومع ذلك، لا يُقصد به أن يكون بديلاً عن مساعدة الخبراء المباشرة. إذا كان هذا المستوى من المساعدة مطلوبًا، فيجب البحث عن خدمات متخصص مختص.

لا يقدم الناشر والمؤلف أي ضمانات فيما يتعلق بمستوى النجاح الذي قد تواجهه باتباع النصائح والإستراتيجيات الواردة في هذا الكتاب وأنت توافق على أن النتائج ستختلف مع كل فرد.

ISBN 978-99992-0-094-3



9 789999 200943



تواصل معنا

عزيزي القارئ،
تحية طيبة،

أنا عباس آل حميد. مستشار إستراتيجي وإداري معتمد ومؤلف في مجال الإستراتيجيات وتطوير الذات، وشغفي في الحياة هو مساعدة الآخرين على اكتشاف ذواتهم وأهدافهم، وإطلاق قدراتهم الكامنة.

من خلال كتبي أقدم الدعم والتوجيه للأفراد والمجتمعات لتمكينهم من إجراء تغييرات إيجابية واعية وهادفة، تجعل حياتهم أفضل، وتسودها الطمأنينة والسعادة. ستجد في نهاية الكتاب صفحات تحتوي على مجموعة كتبي التي تتناول هذا الموضوع من شتى جوانبه بشكل عملي ومهني، متاحة لك للتحميل المجاني. ما عليك سوى العثور على الكتب التي تود اقتناءها ومسح الرمز الخاص بها ضوئياً أو النقر عليها.

وسواء كنت ترغب في مشاركتي تغذيتك الراجعة، أو كنت في حاجة إلى دعم احترافي، أو كنت ترغب في الاستفسار عن برامجنا التدريبية، يمكنك التواصل معي بصفة شخصية على بريدي الإلكتروني abbas.alhumaid@gmail.com أو على الواتس أب 00968 9538 5151، وسيسعدني جداً استلام رسالتك والاستفادة منها أو تقديم يد العون، بما أقدر عليه.

على صعيد آخر، إذا كنت راغباً في تطوير مؤسستك بما يمكنها من مواجهة التحديات والتغييرات المستمرة في بيئة الأعمال العالمية، والاستفادة منها لصالحك لتحقيق أهدافك المؤسسية بفعالية وكفاءة، يرجى التواصل معي، وسأكون سعيداً بخدمتك.

تحياتي الحارة
عباس آل حميد

إهداء

إلى مَنْ بَشَّرَتْ به الرسالات السماوية.
إلى مَنْ تنتظره البشرية ليخلِّصها من ويلات الحروب والشقاء.
إلى مَنْ سيملاً الأرض قسطاً وعدلاً كما مُلئت ظلماً وجوراً.
إلى مَنْ سَيَأْتِي من عترة النبي الأعظم (عليه السلام) ليملاً الأرض صلاحاً وخيراً وجمالاً.
إلى مَنْ سَيُصَلِّي إماماً بنبي الله عيسى (عليه السلام) ليجمع العالم تحت راية "لا إله إلا الله".
إلى مَنْ مَلَكَ قلبي وعقلي وروحي وكل كياني، فأدركت أن التمهيد لخروجه لا يكون
إلا بنشر الخير والصلاح والوعي والطمأنينة لكل البشرية.
إلى المهدي المنتظر، أهدي هذا الكتاب.

شكر وتقدير

جزى الله خيرًا

كل من بذل جهدًا

ليخرج الكتاب بهذا الشكل.



محتوى الكتاب

9	مقدمة
11	الفصل الأول قبل أن تشرع في قراءة الكتاب

القسم الأول | أدر نفسك 19

20	الفصل الثاني ما هدفك في الحياة؟
30	الفصل الثالث كيف تتشكل ذواتنا؟
40	الفصل الرابع احمِ نفسك من نفسك
50	الفصل الخامس لماذا نعمل؟
62	الفصل السادس معرفة النفس
74	الفصل السابع التواضع والثقة بالنفس

القسم الثاني | أدر بيئة عملك 84

85	الفصل الثامن لمحة عن سوق العمل
99	الفصل التاسع مهارات المستقبل
115	الفصل العاشر التعلم الإلكتروني
133	الفصل الحادي عشر اقتصاد الخدمات المستقلة (جيج)

165	الفصل الثاني عشر الدخل السليبي
181	الفصل الثالث عشر التجارة الإلكترونية

القسم الثالث | خطط مسارك المهني 197

198	الفصل الرابع عشر خطط مسارك المهني
214	الفصل الخامس عشر حدد هدفك المهني
232	الفصل السادس عشر حدد مسارك المهني
244	الفصل السابع عشر نماذج وتطبيقات

القسم الرابع | أدِرْ نموّك 276

277	الفصل الثامن عشر أدِرْ نُموّك المهني
293	الفصل التاسع عشر سَوِّقْ نَفْسَكَ
305	الفصل العشرون وازن بين عملك وحياتك
323	ستقرأ في هذا الكتاب
329	نبذة عن الكاتب
333	كتب أخرى للمؤلف

مقدمة

بقلم الدكتور مصطفى أبو سعد



من قواعد الحياة الطيبة أن الإنسان كلما زاد عمره زادت قدرته على تغيير حياته وتحسين جودتها... عكس تلك القنوات البالية التي ترى أن التغيير يصعب مع الزمن وقد أصّلوا لذلك بقناعات وأمثلة محبطة في الحياة..

أنت مسؤول عن حياتك وعن قراراتك وعن نتائج اختياراتك وتلك حقيقة ربانية يؤكدّها القرآن الكريم حين يضع الاختيارات بين يدي الإنسان في كل مجالات حياته ومنها الإيمان والكفر...

هذه المبادئ التي نحتاجها لبدء عملية التغيير والتحسين والتطوير المستمر...

ونحتاج بعدها لمنهج متكامل في هذه المسيرة التنموية وإرشاد بخطوات متماسكة ومتناسقة ومتكاملة ترافقنا للوصول للهدف المطلوب والغاية المنشودة..

(صناعة الحياة) عنوان مؤلف ومدونة وكتاب للفاضل المبدع الذي راكم الخبرات والمهارات والمعرفة عبر سنوات من العمل والعطاء والجد والإنتاج... بين التأليف والمرافقة والتدريب والاستشارات... الأستاذ الكريم **(عباس آل حميد)** حفظه الله جسّد في هذا المنتج المعرفي العلمي دليلاً عملياً يرافقنا خطوة خطوة نحو الوصول للغاية الكبرى وهي التمكن من صناعة حياتنا بذواتنا وبأيدينا لئلا نتركها بيد الغير يتلاعبون بها في عصر التلاعب بالعقول والنفوس والأذواق...

يبدأ المؤلف هذه الرحلة بأهم خطوة يبنى عليها أساس التغيير والبناء المعرفي المهاراتي وهي (بناء الذات) من خلال التمكن من معرفة أهدافنا في الحياة وكيف تتشكل ذواتنا وما هي العوامل المؤثرة على الذات لبناء معرفة عقلانية للنفس البشرية..

وبعداً ينقلنا في رحلة لمواجهة الحياة وتحدياتها المستقبلية ببصيرة وعقلانية تحدد مساراتنا المهنية وكيف نتفهمها ونتمكن منها من خلال نماذج عملية يقدمها في مؤلف جمع الخبرة والمعرفة والتمكن من فهم الواقع واستنباط آلياته والتنبؤ المبني على المعرفة والبصيرة لمستقبل مهني متطور بسرعة هائلة...

وفق الله أخي الكريم المبدع عباس آل حميد في إنتاجه المعرفي ونفع بجهد علمه وأدام ذكره ونفعه من خلال علم ينتفع به الناس..

والله من وراء القصد

د.مصطفى أبوسعد

الكويت: 6 ذو القعدة 1444 هجري الموافق 26 مايو 2023 ميلادي.

الفصل الأول

قبل أن تشرع في قراءة الكتاب

"قيمة كل امرئ ما يُحْسِنه"
الإمام علي بن أبي طالب



الرجوع لصفحة المحتويات

أبلغت 3 شركات من
كل 4 عن نقص في
المواهب وصعوبة
في التوظيف



الفصل الأول | قبل أن تشرع في قراءة الكتاب

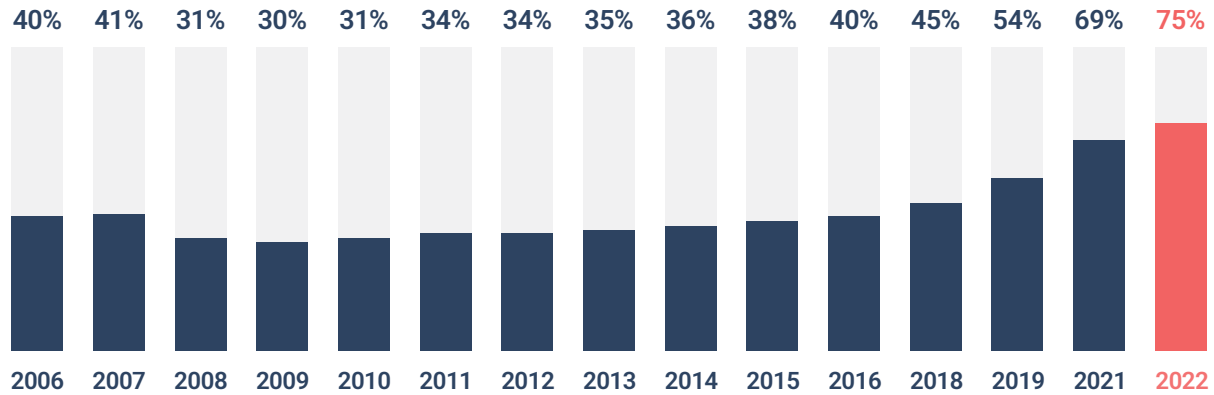
مضى، ورغم تأثير جائحة كورونا على البطالة العالمية، إلا أن الشركات في جميع أنحاء العالم تواجه تحديات كبرى في سبيل جذب العمال المهرة والاحتفاظ بهم، حيث أبلغت 3 شركات من كل 4 عن نقص في المواهب وصعوبة في التوظيف.²

وإزاء هذا الواقع أمامك خياران لا ثالث لهما: إما أن تخطط لمسارك المهني، وتطور من قدراتك ومهاراتك لتصبح في دائرة ذوي الطلب المرتفع والعرض المنخفض، ويكون لذلك تأثير إيجابي رائع على حياتك، وإما أن تكون في الدائرة الأخرى

تذكر شركة Robert Half -وهي من أكبر شركات التوظيف في العالم- أن "سوق العمل الحالية مقسّمة على أساس المهارة؛ حيث يندرج أصحاب المهارات المتخصصة تحت فئة الطلب المرتفع والعرض المنخفض، بينما العكس هو الصحيح فيما يتصل بالقوى العاملة العامة".¹

وبحسب استطلاع نقص المواهب السنوية لسنة 2022 لمجموعة القوى العاملة (ManpowerGroup) فقد بلغ نقص المواهب أعلى مستوياته منذ 16 عامًا بنسبة 75%، حيث يصعب العثور على المهارات الشخصية والعملية أكثر من أي وقت

75% من أصحاب العمل يجدون صعوبة في التوظيف



² Manpower Group's 2021 Talent Shortage Survey, <https://go.manpowergroup.com/talent-shortage>

¹ The Demand for Skilled Talent, Robert Half, Q2 2014.

ولهذا كان من الضروري أن نخطط لحياتنا المهنية باهتمام بالغ وحذر شديد؛ لأن التخطيط الطموح الواقعي المحترف للحياة المهنية يساعد بشكل كبير في تحقيق النجاح والسعادة والاستقرار في الحياة المهنية والاجتماعية والأسرية؛ لأن الحياة في الواقع ما هي إلا سلسلة واحدة ذات حلقات مترابطة.

ولا أعني هنا أن الوصول إلى المناصب الكبيرة وتحقيق الثروات والنفوذ هو ما يحقق النجاح ويجلب السعادة، وإنما تحققها معرفتك لذاتك وتنميتها ورعايتها من خلال تطور مسارك المهني.

صحيح أن الإنسان بطبيعته مجبول على السعي نحو النجاح والسعادة والطمأنينة، وأنها ربما تكون الدافع الأساسي لحركته، ولكن: ماذا يعني النجاح؟ وكيف يمكن تحقيق السعادة والطمأنينة؟

تذكر مؤلفة كتاب "حلق" أن مقياسي النجاح في المعنى الكلاسيكي الراسخ في ثقافتنا المعولمة في الوقت المعاصر يكمن في الثروة والنفوذ، فقد أثبتت تجربتها الخاصة أن النجاح يحتاج إلى مقياس ثالث يتألف من أربعة أعمدة، تتمثل في: السعادة، والحكمة، وحب المعرفة، والعطاء.

بكل ما ستسببه من تعاسة وشقاء لك ولأسرتك، أن تكون عاملاً في مصنع أو موظفًا بسيطاً ذا دخل محدود لا يكاد يكفي أبسط ضرورات الحياة اليومية، أو أن تكون رئيساً تنفيذياً لشركة أو مجموعة شركات مرموقة، أو مالكا لأعمالك، أو في أي موقع آخر في السلم الوظيفي.

إن هذا الأمر لم يعد في عصر المعرفة والعولمة أمراً موروثاً، ولا هو رهين الحظ، وإنما أنت من تحدده بمسارك في هذه الحياة؛ فبمقدورك أن تكون كما تريد، ولم تعد في عالم اليوم مضطراً إلى أن تنتظر السماء كي تمطر ذهباً، أو أن تجد المصباح السحري لتحقيق أحلامك وطموحاتك، بل كل ما تحتاجه هو تخطيط طموح وفَعَال وواقعي لحياتك، وإرادة تُسَخِّرُها لتنفيذ خططك.

لاحظ أن الحياة الوظيفية والمهنية تُعدُّ المحور الأهم في حياتنا عموماً؛ حيث نقضي فيها معظم أعمارنا، فهي تستغرق أكثر من نصف يومنا الواعي، وفوق ذلك تنسج خيوطها لترسم بقية معالم حياتنا وتفصيلها وحياة أسرنا، سواء كانت اجتماعية، أو ثقافية، أو مادية، أو تعليمية، أو غيرها.

كثيرون منا يسعون بكل جهدهم لتحقيق النجاح، وحين يحققونه لا يشعرون بالسعادة والاكتفاء، بل يبحثون عن نجاح آخر يشبع نهمهم، ويظلون هكذا يقفزون من نجاح إلى آخر، غير أن الإحساس بالخواء والظماً لا يفارقهم، كأنهم يركضون وراء سراب، إلى أن تفلت الحياة من بين أيديهم.

إن ظاهرة الانتشار الهائل للاضطرابات النفسية وقلة السعداء والراضين عن حياتهم تدل بوضوح على أن تحقيق السعادة ليس مسألة نسبية، وإنما هناك حقيقة خارجية واقعية تسبب غفلتنا عنها هذا التخبط الذي نعيشه.

وكما لا يتأتى الارتواء إلا بالماء العذب، ولا يتأتى الشبع إلا بتناول الطعام، فكذلك النجاح والسعادة محكومان بقوانين طبيعية تكوينية صارمة، ولكي ندركهما نحتاج إلى فهم هذه القوانين الطبيعية ومراعاتها، وهذا ما نحاول تبينه في هذا الكتاب.

وبخلاف الغالبية العظمى من حاجات الإنسان، فإن القوانين التي تتحكم في تحقيق السعادة والطمأنينة والنجاح للإنسان تمتد لتشمل كل حيثيات حياته على مدار الساعة، وتتداخل مع كل أنشطة حياته، من نوم، ويقظة، وعمل، وحياة أسرية، وغيرها.

ولكن: هل يعد النفوذ والثروة حقاً مقياسين للنجاح؟ ألا يعني ذلك أن معظم العظماء الذين استطاعوا تغيير مصير البشرية -ومنهم العباقر وأنبياء الله- أناس فاشلون؟ وفي المقابل: أليس كثير من الفقراء -الذين لا ذِكرَ لهم - أكثر سعادة وطمأنينة من كثير من الأغنياء وأصحاب النفوذ؟!

إن المشكلة تكمن في أن النجاح والسعادة -اللذين جُبلَ الإنسان على السعي نحوهما مثل الظمان الذي يسعى ليروي ظمأه والجائع الذي يسعى ليسد جوعه- شوّهت كثيرٌ من الأوهام البشرية والشرطانية معيّبهما.

قد يظن البعض أن الأمر نسبي؛ فقد تتمثل السعادة بالنسبة لك في الثروة، وتتمثل لآخر في الشهرة، ولثالث في المعرفة، ولرابع في العطاء، ولخامس في النفوذ، وهكذا.

ولكن: هل للنجاح معنى نسبي يختلف من شخص إلى آخر؟ أم أن هناك حقيقة تكوينية صارمة واقعية تحدد كيف يمكن تحقيق السعادة للإنسان كائناً من كان، شأنها شأن حقيقة أن الجائع لا بد له من الطعام ليشبع أيّاً كان نوع طعامه.

الفصل الأول | قبل أن تشرع في قراءة الكتاب

تأليف هذا الكتاب، حيث أسعى من خلاله إلى مساعدة المتطلعين إلى تحقيق النجاح والسعادة والطمأنينة، مسترشداً بخبرتي الطويلة في هذا المجال، حيث ساعدت -وما أزال- مئات من الأفراد في تحديد أهدافهم المهنية وتخطيط مساراتهم ومتابعتها منذ عام 2003.

وقبل ذلك مارست بنفسني هذه التقنيات والأساليب المعروضة في الكتاب؛ ففي سنة 1994 كنت أشغل وظيفة متواضعة ذات دخل محدود، ولم يكن هناك أفق لتغيير مصيري، لا سيما أنني حينها لم أكن أتقن اللغة الإنجليزية، غير أن هذه التقنيات والأساليب مكّنتني خلال سبع سنوات فحسب من أن أصبح مستشاراً في حكومة إحدى الدول بدرجة وكيل وزارة، وأن أقود بنجاح مَهْمَتَي تغيير شاملتين لمجموعتين حكوميتين كبيرتين بإجمالي أصول فاق مليارات الدولارات.

كما وثّقت في سنة 2008 خبراتي المتراكمة في هذا المجال في كتابي "كيف تخطط طريقك المهني؟" الذي اعتُمد عام 2009 من قِبَل "الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة" بالمملكة المتحدة (CMI) مرجعاً معتمداً في مجالَي "تطوير الذات كمدير وقائد"، و"تخطيط المسار المهني"، وأوصت بقراءته.

غير أنها تتداخل بشكل أكبر مع القوانين التي تتحكم في مسارنا وتطورنا المهني، ولذا كان من المهم مراعاة التوازن بين هذه القوانين كي ننجح في تحقيق رؤيتنا في الحياة في ذات الوقت الذي نحقق فيه السعادة والطمأنينة رغم شدة الصخب والضجيج والتحديات من حولنا.

يستهدف هذا الكتاب تمكينك من بلوغ النجاح في حياتك المهنية، وإقدارك على إرشاد من حولك إلى تحقيق الطموح المهني مع الحفاظ على التوازن المطلوب في الحياة، بحيث يكون المسار المهني وسيلة فعالة -من بين وسائل أخرى- للإحساس بالرضا والأمن الداخلي والطمأنينة والسعادة، لا أن يكون عاملاً سلبياً يسبب التعاسة والشقاء.

وقد جاء الكتاب مدعوماً بعدد من الفيديوهات التعليمية والنماذج والرسوم التوضيحية للمفاهيم والتقنيات المعروضة لتمكين القارئ من استيعابها والتمكن منها.

إن رسالتي في الحياة "مساعدة الأفراد والمؤسسات والمجتمعات في اكتشاف ذواتهم وأهدافهم وإطلاق قدراتهم الكامنة"، وهذا ما حدا بي إلى

الفصل الأول | قبل أن تشرع في قراءة الكتاب

يتلوه القسم الثاني من الكتاب "أدِرْ بيئة عملك" نحاول إدراك بيئة العمل الخارجية لفهم الوضع الإستراتيجي الذي نحن فيه، حيث نحلل بيئتي العمل الحالية والمستقبلية، ونفهم تضاريسهما، وما تحملان من فرص وتهديدات ومخاطر، لنتمكن من إدارة الحياة المهنية باحترافية ونضج، وقد اشتمل القسم الثاني على ستة فصول بدأت بالفصل الثامن وانتهت بالفصل الثالث عشر.

أما القسم الثالث "خطط مسارك المهني" فيحدد الخيارات الإستراتيجية للحياة والنمو المهني وصياغة المسار الإستراتيجي، بناءً على ما تناولناه في القسمين الأوليين. نتناول في هذا القسم الأسس والمفاهيم والآليات التي تحتاج إليها لتخطط مسارك المهني-من خلال أربعة نماذج عامة- بصورة علمية واحترافية ومهنية عالية.

ومن خلال خبرتي، فرغم ثبات القواعد العامة إلا أن كل إنسان يُعَدُّ نموذجًا متفردًا قائمًا بذاته يختلف في معطياته وطموحاته عن الآخرين، فعليك أن تبدأ بتحديد هدفك المهني كي تحدد في ضوءه مسارك المهني وترسم معالم حياتك وتفصيلها.

وخلال هذه الفترة كانت طرق كسب الرزق محدودة، وخصائص البيئة العالمية الاقتصادية والسياسية والتكنولوجية والاجتماعية وغيرها مختلفة كثيرًا عما هي عليه الآن، وكانت مسألة تخطيط المسار المهني بسيطة وسهلة وواضحة بسبب محدودية الخيارات المتاحة أمام الأفراد، أما الآن فمع كثرة الخيارات المتاحة وترابطها وتعقدها أصبح تخطيط المسار المهني -بقدر ما هو ضروري- صعبًا ومعقدًا، وهذا ما دفعني إلى إعادة تحرير كتابي السابق ليوائم العصر الذي نحن فيه بكل تعقيداته وتطورات، ويكون أشمل من حيث موضوعاته، حيث إن موضوعات الكتاب القديم لا تكاد تعدل ربع موضوعات الكتاب الحالي.

وقد جاء الكتاب في أربعة أقسام تُشكّل في مجموعها إجراءات الإدارة الإستراتيجية التي تضمن النجاح في الحياة المهنية.

يتناول القسم الأول "أدِرْ نفسك" -الذي يتضمن ستة فصول من الفصل الثاني إلى الفصل السابع- تحليل البيئة الداخلية للذات بحيثياتها المختلفة ذات العلاقة بالنمو والنجاح المهني لتمكينك من إدارة نفسك بشكل فعال خلال رحلتك المهنية.



وللاطلاع على مثال شامل مقتبس من واقع الحياة يمكن الرجوع إلى روايتي "رحلة كادح" التي تعرض حياة شاب يتيم فقير حالت الظروف بينه وبين الانتظام في الدراسة الجامعية، إلا أنه يكافح بكل جهده ليحقق النجاح، مستفيدًا من بعض تقنيات صناعة الحياة وتخطيط المسار المهني، فتواجهه الحياة بكل جبروتها وتعقيداتها كأنها تقصد تحديه، فيخوض غمارها بعزم وإقدام، ويحقق في النهاية النجاح والطمأنينة اللذين ينشدهما.

ولتحقيق أقصى استفادة من هذا الكتاب أقترح أن تأخذ وقتك في تأمل ما نستعرضه في هذا الكتاب من مفاهيم وتقنيات، وتحاول -ما أمكنك- تطبيقه على نفسك خطوة بخطوة.

وفي **القسم الرابع "أدرْ نموك"** نتعرف كيفية تنفيذ المسار الإستراتيجي الموضوع للنمو المهني على أرض الواقع، وكيفية مواجهة التحديات التي تحول دون تحقيقه، مع الحفاظ على التوازن بين مختلف جنبات حياتنا، فلا يطغى جانب على آخر، ولا تسحبنا الحياة المهنية والوظيفية في دوامتها نحو الهاوية.

أنا أعلم أن الأمر ليس سهلًا، ولكن الأصعب منه أن تدع حياتك تفلت من بين يديك، إن معظم الناس يسألون دومًا في دواخلهم ويبحثون عن كيفية تطوير ذواتهم والوصول إلى أهدافهم، فمعرفة طرق صناعة الحياة مهمة كي تبدأ بداية واعية وجميلة تلهب حماسك، فالحماس أكبر حافز يضمن لك المثابرة حتى تصل إلى أهدافك.



القسم الأول

أدر نفسك

الرجوع لصفحة المحتويات

الفصل الثاني

ما هدفك في الحياة؟

﴿وَلِكُلٍّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ﴾
— البقرة 148



الرجوع لصفحة المحتويات

تذكر دراسة هارفارد
التي أجراها دونيلي
ونورتون على 4,000
مليونير أن المال
يسهم في السعادة
بتلبية الاحتياجات
الأساسية، ولكن فوق
مستوى معين لا ينتج
عن مزيد من المال
مزيد من السعادة.





أشار الدكتور روبرت والدينجر -وهو طبيب ومحلل نفسي في كلية الطب بجامعة هارفارد، ومدير دراسة هارفارد لتنمية البالغين- إلى دراسة أجريت مؤخرًا على جيل الألفية سئل فيها الشباب عن أكثر أهداف الحياة أهمية، فأجاب أكثر من 80% منهم بأن هدفهم الأساسي في الحياة أن يصبحوا أغنياء، وقال 50% إن هدفهم الرئيس أن يصبحوا مشهورين.³

نحن نبحث عن النجاح في تحقيق الثروات وبلوغ المناصب العليا والشهرة والنفوذ؛ لأننا نبحث -في الحقيقة- عن السعادة والطمأنينة والإحساس بالقوة، ولكن: هل تجلب الثروة السعادة حقًا؟

يذكر رافائيل بادزياج في كتابه "سر المليار دولار" أنه بعد بحث استغرق منه ست سنوات ومقابلات أجراها مع 21 مليارديراً عصامياً سألهم: "هل المليارديرات سعداء؟" وجد أن المال بحد ذاته لا يغير في قدرة المرء على أن يكون سعيداً، إنه فقط يضخم من شخصيته؛ بمعنى: أن المال يجعل السعداء أكثر سعادة، ويجعل التوسعاء بائسين عندما يصبحون أثرياء.⁴

³ <https://youtu.be/wGXSbZ7ipMk> -Rafael Badziag, Contributor, Aug 31, 2019, <https://www.businessinsider.com/traits-habits-that-make-billionaires-happy-2019-8>

⁴ Rafael Badziag, Contributor, Aug 31, 2019, <https://www.businessinsider.com/traits-habits-that-make-billionaires-happy-2019-8>

الفصل الثاني | ما هدفك في الحياة؟

واستهدفت دراسة هارفارد لتنمية البالغين التي امتدت على مدار 75 عامًا التركيز على النواحي الجسدية والنفسية لمجموعتين من السكان بلغ عددهم 724، وذكر مدير الدراسة -الدكتور روبرت والدينجر- أن الشيء الذي يفوق كل ما عداه في الأهمية هو العلاقات الجيدة، حيث يقول: "إن أوضح رسالة نتلقاها من هذه الدراسة التي استمرت 75 سنة أن العلاقات الجيدة هي التي تجعلنا بصحة حسنة وسعداء في الحياة"، ف "السعادة لا تتعلق بعدد المؤتمرات التي تحدثت فيها، أو الإعجابات التي حصلت عليها في وسائل التواصل الاجتماعي، أو الشركات التقنية التي عملت بها، أو مقدار ما بذلته من جهود.."، ويمضي فالدينجر قائلاً: "الأهم من كل ذلك أن أكبر مؤشر فعلي للسعادة في حياة الإنسان يكمن في الحب".⁶



فإذا كان المال لا يسبب الشقاء إلا للأشقياء بطبيعتهم، فما الضَّير في السعي خلفه ما دام يحقق استمتاعًا وسعادة أكبر لمن يعرف كيف يقتنص السعادة؟

تجيب دراسة هارفارد التي أجراها دونيلي ونورتون على 4,000 مليونير أن المال يسهم في السعادة بتلبية الاحتياجات الأساسية، ولكن فوق مستوى معين لا ينتج عن مزيد من المال مزيد من السعادة.⁵

من جهة أخرى فإن تحقيق الثروة لا يتأتي إلا بصعوبة بالغة، ويتطلب استثمارًا ضخمًا للوقت والطاقة والجهد، ويعني تكريس عقود من الحياة والعمل لساعات وأيام طوال على مدار الأسبوع على حساب الحياة الخاصة والعائلية، وهذا يعني إلغاء الإجازات وأوقات الفراغ، كما يعني عبئًا ضخمًا من المسؤولية والتوتر.

كل هذا على حساب الأشياء الحقيقية التي تحقق السعادة والطمأنينة وراحة البال، وفي مقدمتها -بالطبع- العلاقات الاجتماعية.

6 <https://youtu.be/wGXSbZ7ipMk>

5 <https://www.inc.com/peter-cohan/will-10-million-make-you-happier-harvard-says-yes-if-you-make-it-yourself-give-it-away.html>

فِي الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَفِي الآخِرَةِ حَسَنَةٌ وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ. (البقرة، 200 – 201)

المشكلة أننا في المراحل الأولى من أعمارنا لا نملك النضج والحكمة الكافيين لصناعة حياتنا وإدارتها بالشكل الذي يحقق لنا الطمأنينة والسعادة، وبذلك نقع فريسة العقل الجمعي والأوهام التي تخلقها وتصنعها ماكينة الأعمال والإعلام في العالم كله؛ فنقع في أسرِها، ولا نملك قرارنا وإرادتنا، وإنما نُساق سَوْقًا إلى النمط الاجتماعي والاقتصادي والتعليمي والثقافي المرسوم لنا إلى أن يفوت الأوان، وحينها لا نملك الإرادة والقدرة والمعرفة الكافية لمواجهة الوضع السائد وتغيير المصير المرسوم لنا.

وليست العوامل الخارجية وحدها ما يدفعنا إلى السعي وراء الثروة والشهرة والنفوذ، وإنما هناك حاجات إنسانية طبيعية للسعي إلى امتلاك القوة وتحقيق الذات، وهذه المظاهر من الثروة والنفوذ والشهرة تمنحنا القوة فعلاً، لكنها قوى خارجية، ولا تُجدي في تحقيق القوة الذاتية، وبذا نكون عرضة للتأثيرات الخارجية، مثل فقدان صديق، أو هجر زوجة، أو الظروف الداخلية، مثل الإحساس بالضياع، وفقدان الشغف في الحياة، وتنعكس ارتدادات تلك الظروف في نفسك في صورة أمراض واضطرابات نفسية وإحساس بالشقاء.

وإذا تمكن منك هوس حب المال أو الشهرة أو ما شابه فإنه يتحول إلى إدمان لا إشباع له، مثل الذي يشرب من ماء البحر فلا يرتوي وإنما يزداد عطشاً، وقد رَوَى عن الرسول الأكرم (ﷺ) أنه قال: "لو كان لابن آدم واديان من مال لابتغى لهما ثالثاً".

في المقابل، فإن كل ما نحتاج إليه لنشعر بالرضا من هذه الناحية أن نتسم بالقناعة، وهي صفة قد يصعب على البعض اكتسابها، لكنها لا تقارن بالجهد الذي نحتاج إلى بذله لاكتساب الملايين، هذا إن نجحنا في اكتسابها، على أن نسعى لتوفير ما يوفر لنا الحد المناسب للمعيشة والاحتياجات الإنسانية بكرامة وبما يليق بنا من دون بذخ وإسراف وتبذير، لنوجه جهودنا الأخرى إلى ما يحقق لنا إنسانيتنا وسعادتنا.

ولا يُفْهَم من ذلك أنني أدعو إلى عدم السعي لكسب مزيد من المال أو المنصب؛ فالطموح لا يتعارض مع القناعة، لا سيما إذا كانت تُحَرِّك أهداف إنسانية نبيلة، وإنما أدعو إلى أن تخطط مسارك ونموك المهني وتديره بشكل متقن حتى تحقق إنسانيتك وسعادتك، بالإضافة إلى المال والشهرة إن أحببت، إذ لا تعارض بين الأمرين. **﴿فَمِنَ النَّاسِ مَن يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا وَمَا لَهُ فِي الآخِرَةِ مِنْ خَلَقٍ * وَمِنْهُمْ مَّن يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا**

الفصل الثاني | ما هدفك في الحياة؟

بينما السعادة -كما يعرفها مايكل أرجايل في كتابه سيكولوجية السعادة- فهي: "الشعور بالرضا والإشباع، وطمأنينة النفس، وتحقيق الذات، والشعور بالبهجة واللذة والاستمتاع، وهي (باختصار): الشعور بالرضا الشامل".

قال تعالى: ﴿يَوْمَ يَأْتِ لَا تَكَلَّمُ نَفْسٌ إِلَّا بِإِذْنِهِ فَمِنْهُمْ شَقِيٌّ وَسَعِيدٌ﴾ (هود، 105)، "فسعادة كل شيء أن يُنال ما لوجوده من الخير الذي يكمل بسببه ويلتذ به؛ فهي في الإنسان -وهو مركب من روح وبدن- أن ينال الخير بحسب قواه البدنية والروحية فيتنعم به ويلتذ، وشقاوته أن يفقد ذلك ويحرم منه".⁷

والسعادة حالة نفسية راسخة في الإنسان تتحدد شدة وضعفًا بشكل تراكمي نتيجة معطيات كثيرة داخلية وخارجية من خلال حركة الإنسان في الحياة، وهي ترتبط طردّيًا بالطمأنينة التي يشعر بها الإنسان "النفس المطمئنة"، قال تعالى: ﴿يَأْتِيهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ * ارْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً مَّرْضِيَّةً﴾ (الفجر، 27-28)

تعالوا نفهم معنى السعادة التي نبحث عنها لنبنى على ذلك الفهم معرفة الطريق إليها، ولا توقعنا الأوهام والقوالب الجاهزة في فخاخها.

بداية يجب أن نعلم أن السعادة غير الفرح، وأنها لا تُضادّ الحزن، وإنما تضادّ الشقاء؛ فالمرء قد يكون سعيداً وهو حزين، فالفرح والحزن حالتان طارئتان يشعر بهما الإنسان نتيجة التفاعل مع العوامل الخارجية، فتشعر بالفرح عندما تحقق نتيجة جيدة في العمل أو الدراسة، أو عندما تحصل على هدية تعجبك، أو عندما تلتقي إنساناً تحبه ولم تره منذ زمن طويل، وتشعر بالحزن عندما تسمع خبراً مؤلماً مثلاً.

فهما أمران غريزيان في الإنسان، ويصدران بشكل عفوي تلقائي نتيجة تفاعل العقل الباطن والشخصية مع الحدث الخارجي، وبذلك يعدان مؤشرين جيدين لمعرفة شخصيتك وخصوصيتها، وقد يكونان مدمومين إذا كشفا عن شخصية ضعيفة سيئة مادية مثلاً، ويكونان ممدوحين إذا كشفا عن شخصية قوية معطاء نبيلة.

7 الميزان في تفسير القرآن

كيف يمكن للإنسان تحقيق السعادة والطمأنينة؟

إن السعادة والطمأنينة وجهان لعملة واحدة، وتعبيران عن مدى اتسام الإنسان بالصدق الذاتي مع نفسه، أو بعبارة أخرى: مدى انسجام كل سلوك وحركة تصدر من الإنسان نحو إشباع حاجاته وغرائزه الطبيعية (الجسد)، وكل ما يشعر به من مشاعر وأحاسيس (القلب)، وتفكيره ومعرفته ومعتقداته ومنظوراته ورؤاه في الحياة (العقل) مع بعضها البعض، ومع روحه وفطرته التي أودعها الله فيه (الروح).

يقول ستيفن آر. كوفي في كتابه العادة الثامنة: "هناك سبب واحد بسيط شامل يفسر سر عدم رضا كثيرين منا عن أعمالهم، وفشل معظم المؤسسات في استخراج مواهب العاملين بها وبراعتهم وإبداعاتهم، وعدم اتصاف هذه المؤسسات بالعظمة والديمومة مطلقاً، وهو أنها تنطلق من نموذج فكري غير مكتمل عن ماهيتنا ورؤيتنا الأساسية للطبيعة البشرية، فالحقيقة الأساسية أن البشر ليسوا أشياء تحتاج إلى دفعها والتحكم فيها، بل كائنات رباعية الأبعاد تتكون من جسد وعقل وقلب وروح".

فالبحث عن الحقيقة (حب الاستطلاع) والنزوع للأخلاق والتمسك بها والنزوع إلى الجمال بأوجهه المختلفة والرغبة في الخلق والإبداع والبحث عن الحب والانتماء جميعها تنبع من فطرة الإنسان، وحقيقتها تكمن في أن الإنسان مكون من جسم وروح. ﴿وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَأِكَةِ إِنِّي خَالِقٌ بَشَرًا مِّنْ صَلْصَالٍ مِّنْ حَمَآءٍ مَّسْنُونٍ * فَإِذَا سَوَّيْتُهُ وَنَفَخْتُ فِيهِ مِنْ رُّوحِي فَقَعُوا لَهُ سَاجِدِينَ﴾. (الحجر، -28 29) فالعناصر الطبيعية في الإنسان تميل به نحو الطبيعة وتربطه بها، والعناصر غير الطبيعية فيه تميل به نحو ما وراء الطبيعة وتربطه بها.⁸

من هذه الفطر الإنسانية النزعة واللهفة نحو التكامل والارتقاء والعظمة، يقول ستيفن آر. كوفي في كتابه العادة الثامنة: "في أعماق كل منا شوق داخلي لأن يحيا حياة العظمة والعطاء"، وهو ما يُعرف في الثقافة الإسلامية بالتخلق بأخلاق الله والسير إليه سبحانه والقرب منه عز وجل. ﴿فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا فِطْرَتَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا لَا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ اللَّهِ﴾. (الروم، 30)

إذاً فالطريق لتحقيق السعادة والطمأنينة والاستزادة منهما يبدأ من السير والتطور في درب

8 كتاب الفطرة، الأستاذ مرتضى المقطهري (ق)

الفصل الثاني | ما هدفك في الحياة؟

الصدق الذاتي حتى يبلغ الإنسان مرحلة الصديقين، فكلما ازدادت الأبعاد الأربعة لشخصية الإنسان (الجسد والعقل والقلب والروح) انسجامًا وتوافقًا فيما بينها اتسمت شخصيته بالبساطة والقوة والطمأنينة والعظمة والرضا حتى تبلغ مرحلة الصديقين، وهي المرحلة التي لا يبقى فيها أي اختلاف بين هذه الأبعاد الأربعة من الإنسان، وتكون حاكية عن بعضها البعض بشكل مطلق وتام. ﴿وَأَذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا﴾. (مريم، 41)

ولكن: كيف يكون الترقى في درب الصدق الذاتي عمليًا؟

ذكرنا في الفصل الأول أن القوانين التي تتحكم في هذه العملية تمتد لتشمل كل حيثيات حياة الإنسان على مدار 24 ساعة يوميًا سبعة أيام في الأسبوع، وتتداخل مع كل أنشطة حياته، من نوم، وبقطة، ومهنة، وحياة أسرية، وغيرها.

غير أننا معنيون في هذا الكتاب بالقوانين التي تتحكم في حياتنا المهنية وما يتعلق بطلبنا للرزق والعمل، أما الجوانب الأخرى من حياتنا والقوانين الأخرى فسوف نتناولها في كتابنا القادم بعنوان: (لا حدود).



أسئلة الفصل الثاني

السؤال الأول:

"إن العلاقات الجيدة مع الآخرين من أكثر الأمور أهمية في الحياة"، ناقش هذه العبارة مع الاستدلال بأمثلة ما أمكنك. (100 كلمة)

السؤال الثاني:

كيف يمكن للإنسان تحقيق السعادة والطمأنينة في حياته؟



أنشطة الفصل الثاني

الهدف:

تطبيق المفاهيم المتعلقة بهدف الإنسان في حياته، وتحليل أثر العوامل الداخلية والخارجية في التّرجيح بين الخيارات وأنماط التفكير.

النشاط الأول:

- حلل المفاهيم التي تناولها الدرس فيما يتصل بهدف الإنسان في الحياة وكيفية تحقيق السعادة. ثم طبّق هذه المفاهيم على نفسك، وحدّد موقفك منها.
- ناقش العوامل التي أثّرت في طريقة تفكيرك واتخاذ قراراتك في هذا الجانب، ثم اذكر: إلى أيّ مدى أثّرت هذه العوامل في مسيرة حياتك؟ وهل كان لها أثر في بلورة تصورك للوصول إلى هدفك في الحياة وتحقيق السعادة؟
- دَوّن أفكارك في نص يتراوح بين 250 و500 كلمة.

النشاط الثاني:

- طبّق النشاط السابق مع شخص آخر، واجرِ مناقشة معه حول المفاهيم التي تناولتها الدرس وكيف أثّرت فيه.
- استمع إلى آرائه وتجاربه الشخصية، واسأله عن هدفه في الحياة، ورؤيته لتحقيق السعادة.
- قدّم توجيهًا مناسبًا له في ضوء فهمك ومناقشتك معه، واقترح أفكارًا وإستراتيجيات تساعد في تحقيق هدفه وتحقيق سعادته.
- دَوّن مناقشتك معه وانطباعاتك وتوجيهاتك له في نص يتراوح بين 500 و1000 كلمة.



الفصل الثالث

كيف تتشكل ذواتنا؟

﴿قُلْ كُلُّ يَعْمَلْ عَلَى شَاكِلَتِهِ﴾
— الإسراء، 84



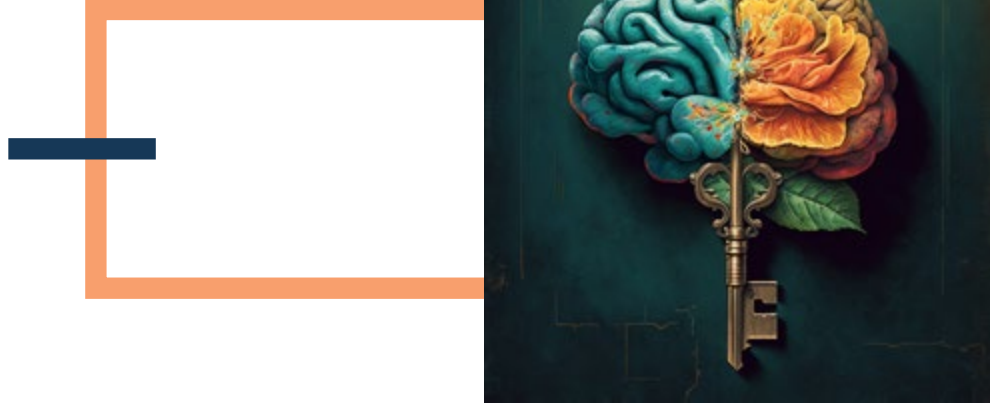
الرجوع لصفحة المحتويات



عقلنا اللاواعي مسؤول
عن أكثر من 95% مما
نقوم به من سلوكيات
وردود أفعال.



الفصل الثالث | كيف تتشكل ذواتنا؟



إن عقلنا اللاواعي مسؤول عن أكثر من 95% مما نقوم به من سلوكيات وردود أفعال، وهو وراء كل القرارات التي نتخذها يوميًا، لكننا في الوقت نفسه نستطيع استخدام عقلنا الواعي لبرمجة عقلنا اللاواعي وتغيير عاداتنا وسلوكياتنا أيًا كانت.⁹

يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿إِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي خَالِقٌ بَشَرًا مِّن طِينٍ * فَإِذَا سَوَّيْتُهُ وَنَفَخْتُ فِيهِ مِن رُّوحِي فَقَعُوا لَهُ سَاجِدِينَ﴾ (ص، 71-72)، فنحن نأتي إلى الدنيا ببعدين اثنين: بُعد حيواني جسماني، وبُعد روحي، فلون البشرة والشعر والطول والصفات الجسمية الأخرى ودرجة الذكاء ومستوى المرح والشجاعة وجميع الصفات النفسية الأخرى والاستعدادات الكامنة لكلا البعدين فينا موروثه ومحددة بالجينات الوراثية للحيوان المنوي المختار والبويضة المختارة اللذين تَشَكَّلُ منهما كلُّ منا.

ولكن ليس بالصفات والاستعدادات الكامنة فقط نأتي إلى الدنيا، وإنما نأتي بمنظومة من المعايير والقيم الموحدة المغروسة فينا جميعًا، وتسمى الفطرة.

⁹ 9-interesting facts about your subconscious mind, November 11, 2021, <https://www.gailmarrahyhypnotherapy.com/9-interesting-facts-about-your-subconscious-mind/>

الفصل الثالث | كيف تتشكل ذواتنا؟

لدينا حاجات أخرى، ونظل في سعي دائم منذ طفولتنا حتى مماتنا نسعى لسد هذه الحاجات التي لا تنتهي أبداً.

ولكي تكسب لقمة عيشك بكرامة وأمان، ولتستطيع أن تمارس حياتك باطمئنان دون أن تتجرع ذل الحاجة، عليك أن تدرس لسنوات طويلة ثم تعمل، وفي هذه المراحل الدراسية والعملية تواجه كثيرًا من المواقف، ويكون عليك اتخاذ قرارات عديدة بشأنها، وهي التي تنسج صفاتك وملكاتك وقدراتك وشخصيتك وبالتالي تُشكِّلُك، فإذا كان لديك رصيد من مستوى الشجاعة ورثته من والديك، فأنت الآن في هذه الدنيا تبني عليه، وإذا تعودت أن تتخذ مواقف متخاذلة فأنت تشكِّل وتكوّن في ذاتك الخوف والجبن إلى أن يصبح الخوف والجبن جزءًا من كيائك النفسي، بينما لو اتخذت مواقف شجاعة فأنت تشكِّل وتكوّن في ذاتك الشجاعة إلى أن تصبح الشجاعة جزءًا من كيائك النفسي، وإن تضاربت مواقفك وسلوكياتك بين الجبن والخوف تارة والجرأة والشجاعة تارة أخرى فأنت تزيد وتنقص من رصيد الشجاعة لديك وفق قراراتك ومواقفك، والأمر ذاته يحدث مع الصفات النفسية الأخرى، كالعلم، والإرادة، والتقوى، واليقين، والحكمة، والحلم، وغيرها.

ربما يصعب تغيير صفاتنا الجسدية أو يستحيل، أما الصفات النفسية التي تشكل أساس حركتنا في عالم الدنيا والاستعدادات الكامنة فينا والقيم والمعايير "الفطرة" المغروسة فينا فهي ليست ثابتة أبدًا، بل تظل تتغير وتنمو أو تضمحل بحسب حركتنا وإرادتنا والمعرفة التي نكتسبها والعقائد التي نؤمن بها، وهي تتغير بنظرنا للحياة وسلوكياتنا اليومية البسيطة، حين ندرس ونعمل ونلعب وننام ونتعامل مع الأصدقاء وأفراد الأسرة والمجتمعات المحيطة بنا وجميع مفردات الكون التي ندرکها حين نفكر وحين نشعر، باختصار: ونحن نعيش الحياة بكل تفاصيلها، وكأنها الأحرف التي تكتب وترسم صفاتنا النفسية من علم وإرادة وعزيمة وحكمة وحب وتقوى وجمال وخير وشجاعة ويقين إلى آخر الصفات.

نأتي إلى الدنيا بحاجاتنا الناشئة من كلا البُعدين: الروح، والجسد، فنحتاج إلى أن نأكل ونشرب ونلبس ونمرح ونحب ونفكر ونتعلم ونتفاخر، وهكذا.

نتفاعل مع الدنيا بمكوناتها وموجوداتها سعيًا إلى سد هذه الحاجات؛ فندرس ونتعلم ونبحث ونعمل ونصنع ونكدح فنسدُّ حاجاتنا، وفي المقابل تنشأ

هكذا تتشكل ذواتنا بشكل تلقائي وطبيعي، والسؤال: كيف نُغيّر سلوكياتنا أو ردود أفعالنا؟ وكيف نتخلص من عاداتنا وصفاتنا السيئة؟ وكيف نكتسب صفات حميدة؟

يقول ستيفن آر. كوفي في كتابه "العادات السبع للناس الأكثر فاعلية": "إننا نستطيع قضاء أسابيع أو شهور- بل سنين- كادحين مع الصفات الأخلاقية الذاتية محاولين تغيير توجهاتنا وسلوكياتنا، ولا نحاول مجرد البدء في الاقتراب من التغيير الذي يحدث تلقائياً عندما نرى الأشياء في صورة مختلفة، وهكذا يظهر بجلاء أننا إذا رغبتنا في إجراء تغييرات طفيفة نسبياً في حياتنا فلربما استطعنا التركيز بطريقة ملائمة على توجهاتنا وسلوكياتنا، أما إذا رغبتنا في إجراء تغيير جوهري وكمي فإنه يتعين أن تنصبَّ جهودنا على تصوراتنا الذهنية الأساسية".

إن قدرتك على اكتساب القيم والملكات الإنسانية تعتمد على وجود ثلاثة عناصر لديك: أولها الرغبة، وثانيها الممارسة، وثالثها طبيعة بيئتك النفسية (عقلك اللاواعي) بما تمتلكه من قدرات وملكات ومهارات وتصورات وخرائط ذهنية ومدى كونها صحية وإيجابية.



الفصل الثالث | كيف تتشكل ذواتنا؟

قد يمثل لك غروب الشمس مصدر ضيق وألم؛ فينقبض صدرك كلما رأيته، وربما يعني لك الهدوء والسكينة والراحة والجمال.

قد تكون في مكان ما فتسمع جَوّال أحدهم يرن بنغمة كانت هي ذاتها نغمة هاتفك حين تلقيت نبأ وفاة عزيز لديك فتشعر بالحزن الشديد، وقد تشعر بالراحة والسعادة إذا كانت هذه نغمة هاتفك في فترة تلقيت فيها كثيرًا من الأخبار السارة، كل هذا يرتبط بتصوراتك وخرائطك الذهنية.

وهذا سر كل هذا الاهتمام في القرآن الكريم وكتب الأدعية ومختلف العبادات التي نمارسها بتغيير تصوراتنا وخرائطنا الذهنية لتكون إيجابية صحية تؤكد وحدانية العبودية لله عز وجل وتنبت كل أنواع المشاعر السلبية ومصادر الخوف والضعف والقلق. ﴿اللَّهُ وَلِيُّ الَّذِينَ آمَنُوا يُخْرِجُهُم مِّنَ الظُّلُمَاتِ إِلَى النُّورِ﴾. (البقرة، 257)

ليس ذلك فحسب، بل إن بيئتنا النفسية (عقلنا اللاواعي) هي التي تحدد بتلقائية طبيعة استجاباتنا في مختلف قضايا الحياة. ﴿قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِ﴾ (الإسراء، 84)، غير أننا نستطيع بإرادتنا

كما أن تغيير أي صفة أو تصور ذهني لديك يعتمد على العناصر الثلاثة ذاتها، متمثلة في مدى رغبتك في تغييرها، وسلوكياتك وممارساتك، ومدى رسوخ هذا التصور أو هذه الصفة في بيئتك النفسية.

إن بيئتك النفسية بطبيعتها متحركة ومتغيرة باستمرار، وهي في الواقع محصلة استجاباتك لكل المنبهات والمثيرات التي تتعرض لها في حياتك مهما بلغت من الصغر، سواء علمت بها أو لم تعلم.

والبيئة النفسية لأي إنسان هي العدسة التي ينظر إلى العالم من خلالها ويتفاعل معه على مستوى الحياة اليومية. ﴿قُلْ لَوْ أَنْتُمْ تَمْلِكُونَ خَزَائِنَ رَحْمَةِ رَبِّي إِذًا لَأَمْسَكْتُمْ خَشْيَةَ الْإِنْفَاقِ﴾. (الإسراء، 100)

قد ترى البحر فترى فيه الجمال والخير، وتسمع في أمواجه موسيقى رائعة تسكن لها نفسك، وتطلق العنان لمخيلتك، وربما -على العكس من ذلك- ترى فيه وحشًا مرعبًا غامضًا يملؤك رهبة وخوفًا، وتسمع في أصواته نشيج الحزن والنعي على كل من غرقوا في عبابه وكنتم أنفاسهم بجبروته، وربما ترى فيه شيئًا آخر، كل هذا يعتمد على طبيعة بيئتك النفسية وتصوراتك وخرائطك الذهنية.

الفصل الثالث | كيف تتشكل ذواتنا؟

اعصف ذهنك، وعندما تشعر بالتعب، تناس الأمر، واشغل نفسك بأمر آخر، لكن ارجع للتفكير في هذا الموضوع بصفة دورية ثلاث مرات في اليوم مثلاً، إحداها عند استلقائك في فراشك لأجل النوم في الليل، وهذا الأمر سيحفز عقلك اللاواعي على التفكير في الموضوع بينما أنت مشغول في أمورك الأخرى حتى أثناء النوم.

قد تتوصل إلى السبب بمجرد التفكير في الموضوع، وقد يتطلب منك يومًا كاملاً أو عدة أيام وأحياناً عدة أسابيع، لكنك على الأرجح ستتوصل إلى السبب في نهاية المطاف.

والآن قد يتمثل السبب الذي توصلت إليه أن رئيسك في العمل -الذي يرتدي دائماً معطفاً برتقالي اللون- يوبخك بشدة كلما رآك، مما يسبب لك إحباطاً وإحراجاً شديداً أمام زملائك، ونتيجة ذلك ارتبط إحساس الضيق لديك باللون البرتقالي الذي تراه كلما قابلت رئيسك، ولهذا فإن اللون البرتقالي المصاحب لغروب الشمس يحفز لديك مشاعر الضيق.

أو ربما تكتشف أن سبب مشاعرك السلبية تجاه الغروب قابع في الماضي البعيد عندما كنت طفلاً،

القيام بممارسات مغايرة لما تمليه علينا بيئتنا النفسية سواء سلماً أو إيجاباً.

فإذا كانت بيئتك النفسية من الصفاء وقوة الإرادة وحب الخير بدرجة عالية ومنسجمة مع الفطرة الإنسانية (الروح) مع عدم وجود معوقات وعقد نفسية يمكنك اكتساب القيم والصفات والملكات بمجرد شوقك والتفاتك إليها وإرادتك بتملكها، غير أنها تشتد رسوخاً كلما مارستها عملياً.

كما تُرسخ ممارستك المستمرة لقيمةٍ أو صفةٍ ما (إيجابية كانت أو سلبية) اكتسابك لها حتى وإن لم ترغب فيها، ولكن بالطبع تزداد هذه الصفة رسوخاً فيك -بل قد تصير جزءاً منك وتتحد مع نفسك بحيث يستحيل انفكاكها عملياً- إذا رغبت في هذه الصفة وكانت بيئتك النفسية داعمة لاكتسابها.

لنأخذ المثال التالي: تخيل أنك تعاني من الضيق عند رؤية مشهد غروب الشمس، عليك في البداية أن تفهم سبب مشاعرك السلبية هذه، حاول أن تغوص في ذاكرتك لتبحث عن التصورات الذهنية المغروسة فيك التي تسبب هذه المشاعر السلبية تجاه الغروب.

الفصل الثالث | كيف تتشكل ذواتنا؟

مرتين أو ثلاث مرات في الأسبوع على الأقل بصفة مستمرة لعدة أشهر، كأن تمشي مع صديق ترتاح له على شاطئ البحر.

إن هذه الممارسة ستغير الرابطة القديمة السلبية، وتستبدلها برابطة أخرى إيجابية بين غروب الشمس وإحساسك بالراحة.

إن تعودك على ممارسة هذا الأسلوب في حياتك يجعلك قريباً من عقلك اللاواعي، ويعزز ثقتك في نفسك وفي قدراتك، فيجعلك أقدر على معالجة نفسك وتطويرها، وقد تتمكن من تغيير بعض خرائطك الذهنية وتكوين خرائط أخرى بمجرد رغبتك وإرادتك، وربما من دون ممارسة.

وكنت تشعر بالخوف الشديد من الليل والوحوش التي تظهر فيه، ولذا تظل مرعوباً ومتكدرًا إلى أن يطلع النهار.

من الطبيعي أن تنغرس مشاعرك السلبية تجاه الليل في أعماقك إن لم تعمل على معالجتها حتى وإن تخلصت من خوفك من الليل عندما كبرت، ولذا فإن مشاهدتك منظر غروب الشمس تحفز هذه المشاعر السلبية.

إن مجرد معرفتك سبب الرابطة بين غروب الشمس وإحساسك بالضيق وكونه غير منطقي يساعدك على معالجة نفسك، وربما يؤدي مباشرة إلى قطع هذه الرابطة.

أنت الآن تمتلك عنصرين لمعالجة نفسك، هما: الرغبة، والاستعداد النفسي، لكنك ما زلت بحاجة إلى العنصر الثالث "الممارسة" لتضمن عدم وجود أي رواسب سلبية في أعماقك.

ولتحقق الممارسة والسلوك الإيجابي تجاه مشهد غروب الشمس لإزالة المشاعر السلبية المصاحبة لمشاهدته تعود أن تمارس عملاً يسبب لك السعادة والراحة أثناء مشاهدتك لغروب الشمس

أسئلة الفصل الثالث

السؤال الأول:

يعتمد اكتساب القيم والملكات الإنسانية على وجود ثلاثة عناصر لدى الإنسان، هي: الرغبة، و الممارسة، و طبيعة البيئة النفسية، ناقش ذلك من خلال دراستك لهذا الفصل.

السؤال الثاني:

"الرغبة" و"الاستعداد النفسي" أهم عنصرين لمعالجة النفس، أما الممارسة فتتم أثرهما وتضمن إزالة أي رواسب سلبية في أعماقك"، كيف يمكن من خلال الممارسة تكوين خرائط ذهنية إيجابية؟



أنشطة الفصل الثالث

الهدف:

تطبيق الآلية المقترحة في الكتاب للتخلص من صفة سلبية أو اكتساب صفة إيجابية.

النشاط الأول:

- حدّد صفة سلبية ترغب في التخلص منها، أو صفة إيجابية ترغب في اكتسابها، وحدّد هدفك بوضوح.
- حلّ الآلية المقترحة في الكتاب للتخلص من الصفة السلبية أو اكتساب الصفة الإيجابية، وحدّد الخطوات المطلوبة والأساليب المناسبة.
- طبّق الآلية على نفسك، ووثّق محاولتك والأساليب التي اتبعتها لتحقيق الهدف.
- اكتب عن تجربتك ونتائجك: ما الصعوبات التي واجهتها؟ هل تمكنت من تحقيق التغيير المطلوب؟ ما النتائج الملموسة التي توصلت إليها؟
- اكتب عن محاولتك والأسلوب الذي اتبعته والنتيجة التي توصلت إليها في نص يتراوح بين 500 و1000 كلمة.



الفصل الرابع

اخْمِ نَفْسَكَ مِنْ نَفْسِكَ

﴿إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي﴾
— يوسف، 53



الرجوع لصفحة المحتويات



80% من آلاف
الأفكار التي تنتابنا
سلبية، و95% منها
أفكار متكررة تعيد
نفسها، و97% من
مخاوفنا لا أساس
لها من الصحة



"تزايدت معدلات الاكتئاب في الولايات المتحدة في عام 2021 وفقًا لبحث جديد؛ حيث بلغت نسبتها 32.8%، بما يعني إصابة 1 من كل 3 بالغين أمريكيين".¹⁰

ويذكر الدكتور بروس ليبتون¹¹ أن أكثر من ثلث الأدوية التي نتعاطاها للعلاج أدوية وهمية غير حقيقية، لكنها تساعد في الشفاء فقط بسبب إيمان المريض بها واطمئنانه إلى قدرتها على شفائه، وهذا أمر معروف في الطب يسمى تأثير الدواء الوهمي (Placeboeffect)، وهنا يتجلى أثر الأفكار والعقائد التي نؤمن بها وإن كانت وهمية وغير حقيقية.

ويشير إلى أن هذا الأمر يسري على الأفكار السلبية والأفكار الإيجابية على حد سواء، فلو آمنت بوجود مرض فيك فإنك ستشعر بأعراضه، بل ربما تموت بسبب هذا الشعور رغم أنه غير حقيقي.

إن عقلنا اللاواعي يسجل كل شيء نمر به -أدركناه أو لم ندركه- ويتفاعل معه بطريقته الخاصة حسب الخرائط الذهنية والمنظورات المخزونة فيه، حيث إن أكثر من 95% من أنشطتنا وسلوكياتنا وأفكارنا وردود أفعالنا والقرارات التي نتخذها والحركات التي نقوم بها تنتج عن عقلنا اللاواعي الذي يصعب تغييره وإعادة برمجته.

10 World Economic Forum, 18, October 2021 <https://www.weforum.org/agenda/2021/10/depression-rates-us-covid-pandemic-america-mental-health/#:~:text=US%20depression%20rates%20have%20increased,in%20every%203%20American%20adults.>

11 Bruce Harold Liptonis an American developmental biologist.



والخلاصة أن الإنسان إذا تُرك ونفسه فإنه سيته
تلقائيًا إلى تعذيب ذاته ما لم يتبع برنامجًا روتينيًا
واعيًا ومنظمًا يحميه ويرتقي به نحو الكمال.

قال تعالى: ﴿وَنَفْسٍ وَمَا سَوَّاهَا * فَأَلْهَمَهَا فُجُورَهَا
وَتَقْوَاهَا * قَدْ أَفْلَحَ مَن زَكَّاهَا * وَقَدْ خَابَ مَن
دَسَّاهَا﴾ (الشمس، 7 - 10)، ويخبرنا القرآن صراحة
أن أولئك الذين يراعون البعد الروحي -البعد
الرابع من شخصياتهم (كما عرفه كوفي في كتابه
العادة الثامنة)- والفطر المغروسة فيهم هم
بطبيعتهم ذوو نفوس مطمئنة راضية، وإنما
يحدث الخلل في الإنسان بشكل تلقائي عندما
يغفل عن هذه الفطر رغم أهميتها في الحفاظ
على إنسانيتنا واطمئنانها.

وإذا كان ما نسبته 80% من آلاف الأفكار التي
تتنابنا سلبية، و95% منها أفكار متكررة تعيد
نفسها، و97% من مخاوفنا لا أساس لها من
الصحة، وإنما تنتج عن منظور متشائم للحياة¹²،
فلنا أن نتخيل ماذا يحدث لعقولنا وأرواحنا يوميًا.

إن أدمغتنا تغلي باستمرار مثل المايكروويف،
وينعكس ذلك الغليان في التوترات والقلق
والاضطرابات النفسية التي نمر بها، وهذه الأفكار
السلبية والمخاوف والتوترات النفسية التي نعاني
منها تتحول بمرور الوقت والتكرار المستمر إلى
قناعات راسخة ومعتقدات وخرائط ذهنية نرى من
خلالها الواقع ونتفاعل معه، وبذلك تفسد أرواحنا
وتُدمّر عقولنا وأجسامنا.

وهذه المعتقدات والخرائط الذهنية السلبية
المؤذية تستقطب كل الأحداث التي نمر بها في
حياتنا، بل تحوّل الأحداث الجيدة منها -لا شعوريًا-
إلى تجارب سيئة لتزداد حياتنا بمرور الوقت سوءًا
وقتامة وعذابًا. ﴿وَحَمَلَهَا الْإِنْسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا
جَهُولًا﴾. (الأحزاب، 72)

¹² <https://tlxinstitute.com/how-to-effortlessly-have-more-positive-thoughts>.

الفصل الرابع | احمِ نفسك من نفسك

ولأن الله يشفق على الإنسان من خسران ذاته وإنسانيته فقد خلقه بهذه الطبيعة السلبية لتعذبه وتؤرقه وتدفعه إلى الرجوع إلى الفطرة والوجدان الإنساني كلما انحرف، فهي لا تعد مؤشرات ذاتية في الإنسان فحسب، وإنما تمثل قوة مانعة تعصمه من الانحراف عن الفطرة والهدف الذي خُلق من أجله، وليكون الأذى والتوتر والعذاب الذي يعاني منه عند انحرافه عن مسيرته الطبيعية دافعاً يحثه على الرجوع إلى ذاته وحمايةً له من الانغماس في حيوانيته، قال تعالى: ﴿وَلَنذِيقَنَّهُم مِّنَ الْعَذَابِ الْأَلَدِّ دُونَ الْعَذَابِ الْأَكْبَرِ لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ﴾. (السجدة، 21)

والأمر نفسه يسري على الأبعاد الإنسانية الأخرى، فإذا راعيتَ جسدك واتبعت الإرشادات الصحية فإنك ستتعلم بصحة ولياقة جيدة وعمر مديد وسيعطيك جسمك أفضل ما لديه، ولكن إن أهملته فإنه سيترهل وسيصاب بالأسقام والأمراض المختلفة، وسيظل يعذبك إلى أن تغير من أسلوب تعاملك معه.

تأمل قوله تعالى: ﴿إِنَّ الْإِنْسَانَ خُلِقَ هَلُوعًا * إِذَا مَسَّهُ الشَّرُّ جَزُوعًا * وَإِذَا مَسَّهُ الْخَيْرُ مَنُوعًا * إِلَّا الْمُصَلِّينَ﴾ (المعارج، 19 - 22)، ثم تواصل الآيات ذكر مجموعة من الممارسات والأفكار التي بتبني الإنسان لها يجنّب نفسه أن يكون من الهلوعين الجزعين.

تحدثنا الآيات بأن الإنسان بطبيعته كائن ذو نزعة إلى الهلع والجزع وعموم الأفكار السلبية إن لم يراع في وجوده البعد الروحي من شخصيته.

وخلق الإنسان بهذه الطريقة رحمة من الله بنا؛ حيث إن غفلة الإنسان عن البعد الروحي في وجوده وعدم مراعاته ورعايته يفقدانه إنسانيته ليصبح كالحيوان تحركه غرائزه وشهواته وحاجاته، ويفقد بذلك أعظم شيء امتلكه وبه استحق أن تسجد له الملائكة.



خرائط إيجابية. ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾. (الرعد، 11)

وعندما تغير الخرائط الذهنية الراسخة فيك وفق المعتقدات الإيجابية الصحيحة سيعمل عقلك اللاواعي بشكل طبيعي وتلقائي بمرور الوقت على تحويل حياتك من بائسة وشقية إلى سعيدة ومطمئنة ومبهجة، من خلال إعادة برمجة ذاته، واستقبال للأحداث التي يمر بها والمدخلات التي تدخل إليها بطريقة صحية ترسخ الإيجابية والسعادة والطمأنينة، وهذه العملية هي الهدف من وجودنا في عالم الدنيا، وهي كنه العبودية لله عز وجل. ﴿اللَّهُ وَلِيُّ الَّذِينَ آمَنُوا يُخْرِجُهُمْ مِنَ الظُّلُمَاتِ إِلَى النُّورِ وَالَّذِينَ كَفَرُوا أُولِيَاؤُهُمُ الطَّاغُوتُ يُخْرِجُونَهُمْ مِنَ النُّورِ إِلَى الظُّلُمَاتِ﴾. (البقرة، 257)

ولكي تترسخ هذه الأفكار والمعتقدات الإيجابية في ذاتك وتتحد معها وتلغي أي أثر في عقلك اللاواعي للأفكار السلبية المدمرة عليك أن تدعم هذه النظرة الجديدة الصحية للحياة بالمارسات المنبثقة عنها بوعي، وليست هذه المسألة سهلة، بل تتطلب بذل جهد ليس بالهين، كما تحتاج إلى التركيز وإلى نوع من الانضباط، ولهذا عدَّ النبي محمد (ﷺ) جهاد النفس (قيام الإنسان بتطوير ذاته) الجهاد الأكبر.

كيفية نعالج هذه الطبيعة الإنسانية؟

مع اتساع نطاق هذه العضلة وانعكاساتها على حياة البشر -لا سيما مع تعقد الحياة البشرية- وُجِدَتْ محاولات عديدة لمعالجتها، لكنها لم تراوح مكانها، فالمشكلات النفسية والاجتماعية تزداد قتامة واتساعاً بمرور الوقت.

فقد ارتفعت معدلات الاكتئاب في الولايات المتحدة في عام 2021، حيث بلغت نسبتها 32.8% من البالغين الأمريكيين، كما أظهرت إحصائيات عام 2020 أن ما نسبته 21% من البالغين الأمريكيين يعانون من أمراض عقلية أو نفسية¹³، وواحدًا من بين كل ثلاثة من اليا فعي ن الأمريكيين (بين 18 عامًا إلى 25 عامًا) يعاني من مرض عقلي أو نفسي حسب إحصائيات 2020.¹⁴

إن الحل العملي لهذه العضلة يكمن في استخدامك 5% من قدرات عقلك (العقل الواعي) لترسيخ المعتقدات الإيجابية في ذاتك وعقلك اللاواعي لتغير الخرائط الذهنية السلبية التي تنظر من خلالها إلى الواقع وتتعامل معه، وتحولها إلى

13 National Alliance on Mental Health, <https://www.nami.org/mhstats>

14 <https://www.nami.org/mhstats>

وحيث إن هذا الأمر في العالم المختلط المعقد الذي نعيشه أشبه بالمستحيل، علينا أن نمرّن أنفسنا وعقلنا اللاواعي على التعاطف والتفاعل الإيجابي مع الأحداث الطيبة التي نتعرض لها والمدخلات الجميلة الصحيحة الإيجابية التي تتناسب مع فطرتنا، وأن نتفاعل سلبياً بالاستهجان والاستنكار (الداخليين على الأقل) مع كل الأحداث الخاطئة التي نتعرض لها والمدخلات السلبية التي تشوّه عقولنا وأنفسنا، وهو ما يسمى في الثقافة الإسلامية بـ "التولي والتبري".

وأخيراً علينا ألا نتوقع على أنفسنا في هذه الحياة، وإنما نمارس الإصلاح على جميع المستويات، ابتداءً بأسرنا وأزواجنا وأطفالنا، وانتهاءً بالمجتمع العالمي كله، أو كما يعبر عنه ستيفن آر. كوفي في كتابه العادة الثامنة "أن نساعد الآخرين على اكتشاف أصواتهم". قال تعالى: ﴿وَالْعَصْرُ * إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ * إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ﴾ (العصر، 1 - 3)

إن السير والارتقاء في درب الصدق الذاتي يمنحك الطمأنينة والسعادة، وما عليك سوى القيام بهذه الإجراءات من تصحيح معتقداتك وأفكارك ونظرتك

لاحظ أن القرآن عندما يذكر في الآيات التي مرّ ذكرها من سورة المعارج أن الإنسان بطبيعته هلوع وجزوع وحريص على المال يستثني منهم المصلين ممن يقومون بمجموعة من الممارسات الصحية، فيقول: ﴿إِلَّا الْمُصَلِّينَ﴾ (المعارج، 22)، ثم يذكر مجموعة الممارسات التي يقوم بها هؤلاء المستثنون من هذه الصفات القبيحة من الهلع والجزع والحرص.

ولكن ليست كل الأفكار والمعتقدات التي تظن أنها ايجابية يمكن أن تسبب لك السعادة، فكما قلنا في الفصل السابق إن أفكارك ومعتقداتك ونظرتك للحياة يجب أن تنسجم مع الروح والفطر المغروسة فيه كي تشعر بالطمأنينة والسعادة، وإلا فإن عقلك اللاواعي سيبقى يتألم ويعاني ويتوجع.

وحيث إن عقلنا اللاواعي يسجل كل شيء نمر به أدركناه أو لم ندركه ويتفاعل معه، علينا أن نُنَقِّف أنفسنا، ونصحق قناعاتنا، ونقوم بالممارسات الإيجابية، ونتأكد من أن البيئة المحيطة بنا صحية إيجابية بناءة كي نضمن أن جميع المدخلات إلى عقلنا الباطن إيجابية وتساعد على ترسيخ المعتقدات الإيجابية، ولا تلوثه بالمدخلات السلبية.

للحياة لتتوافق مع الفطرة، وممارسة ما يعزز هذه المعتقدات والأفكار الصحيحة وتجنب ما يزعزعها، وحماية نفسك بممارسة التولي والتبري، وتعقيم البيئة المحيطة بك - ما أمكن - سواء على مستوى حواسك الخمس أو على مستوى الفكر والمشاعر، وممارسة الإصلاح.

وكما أشرنا سابقاً فإننا في هذا الكتاب لن نتناول كل القوانين التي تحكم درب الصدق الذاتي والمعتقدات التي يجب أن تغرسها في ذاتك لتحريك وترتقي بك والممارسات التي عليك القيام بها، وإنما سنقتصر على ما يتعلق بإدارة النمو المهني ونجاحه.

وانطلاقاً من ذلك نحاول في الفصل التالي أن نفهم الدوافع الفطرية التي تدفعنا إلى العمل.



أسئلة الفصل الرابع

السؤال الأول:

"إن تغير الخرائط الذهنية الراسخة في الإنسان وفق المعتقدات الإيجابية الصحيحة يجعل العقل اللاواعي يعمل بشكل طبيعي وتلقائي بمرور الوقت على تحويل الحياة من بئسة وشقية إلى سعيدة ومطمئنة ومبهجة"، وضح ذلك مع الاستدلال بأمثلة.

السؤال الثاني:

"إن السير والارتقاء في درب الصدق الذاتي يمنح الإنسان الطمأنينة والسعادة، من خلال القيام بإجراءات تصحيح المعتقدات والأفكار والنظرة إلى الحياة لتتوافق مع الفطرة وممارسة ما يعزز هذه المعتقدات والأفكار الصحيحة، ناقش ذلك مستعيناً بأمثلة.



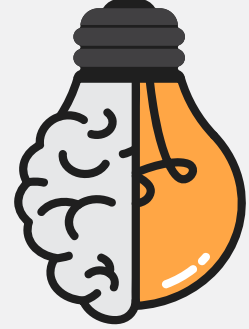
أنشطة الفصل الرابع

الهدف:

تحليل الأفكار السلبية غير المبررة ومناقشتها واستكشاف مصادرها وتوجيه الذات نحو العلاج المناسب للتخلص منها.

النشاط الأول:

- تأمل فكرة سلبية تُلحُّ عليك باستمرار.
- حلّ هذه الفكرة وحدّدها بصورة موضوعية.
- تحقّق من صحتها وواقعيتها وأثرها في حياتك.
- حدد المصادر التي تؤثر في تشكّل هذه الفكرة السلبية.
- دوّن الأفكار التي تؤمن بها وتستدعي هذه الفكرة السلبية.
- ضع الإستراتيجية وحدد الأساليب التي تنوي استخدامها للتخلص من هذه الفكرة السلبية.
- اكتب تأملاتك ومناقشتك مع نفسك في نص يتراوح بين 500 و1000 كلمة.



الفصل الخامس

لماذا نعمل؟

﴿فَإِطْرَتَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا لَا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ اللَّهِ﴾

— الروم، 30



الرجوع لصفحة المحتويات

85% من الموظفين
حول العالم غير
متفاعلين مع وظائفهم،
ولا يرونها إيجابية
وجذابة، وإنما يعملون
اضطرارًا دون ارتباط
عاطفي يجمعهم بها.



ما دوافع العمل؟

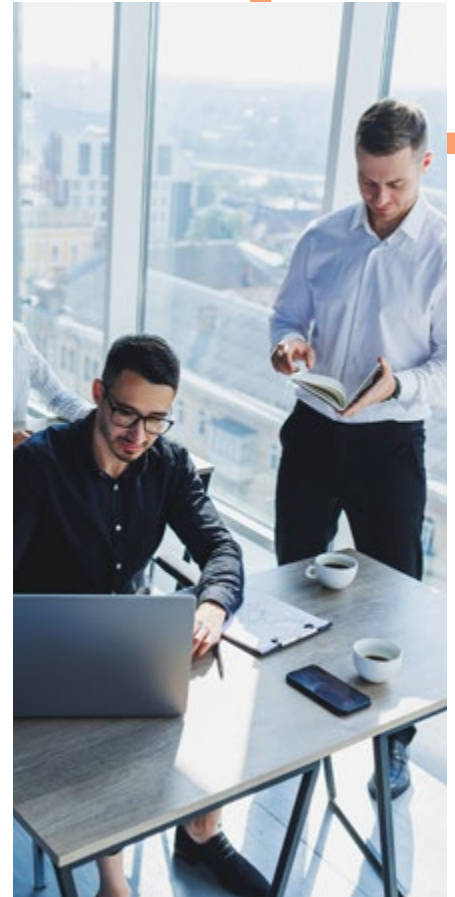
تشير إحصائيات الارتباط الوظيفي (Employee Engagement) التي أجرتها مؤسسة جالوب مؤخرًا إلى أن 85% من الموظفين حول العالم غير متفاعلين مع وظائفهم¹⁵، ولا يرونها إيجابية وجذابة، وإنما يعملون اضطرارًا دون ارتباط عاطفي يجمعهم بها.

يقول عالم النفس والاجتماع الأمريكي البروفيسور باري شوارتز إن الطريقة التي نفكر بها تجاه العمل غير صحيحة، ويلوم في ذلك الأب المؤسس لعلم الاقتصاد آدم سميث الذي افترض أن البشر كسالى بطبيعتهم، والطريقة الوحيدة لجعلهم يعملون تكون من خلال دفع المال لهم.

ويعتقد شوارتز أن النظام الاقتصادي السائد حاليًا -الذي تأسس على نظريات آدم سميث- أوقف الناس تلقائيًا عن إيجاد معنى آخر لأعمالهم غير المال، وهذه الحالة تؤدي إلى خسارة الإنتاجية والإحساس بالسخط لدى الناس، بما ينعكس بدوره في تدهور الارتباط الوظيفي.¹⁶

15 21 Surprising Employee Engagement Statistics You Need to Know, Marija Lazic, Feb. 01, 2021, <https://legaljobs.io/blog/employee-engagement-statistics>

16 https://youtu.be/3B_1itqCKHo



الفصل الخامس | لماذا نعمل؟

بينما حدد دانيال بينك (Daniel Pink) هذه الدوافع في كتابه (Drive) في: الاستقلالية والإرادة (Autonomy)، والكفاءة والإتقان (Mastery)، والهدفية (Purpose)، ويقصد بها إيجاد هدف لأعمالنا، والارتباط بالعمل من خلال قضية أكبر تفوق ذواتنا.

من المهم أن نستكشف هذه الدوافع في أنفسنا؛ لأن إدراكها لا يجعلنا نشعر بالرضا عن أنفسنا وعلما نقوم به ويجعل حياتنا سعيدة ويملؤنا بالحماس والشغف فحسب، بكل ما لذلك من تأثير على إنتاجيتنا ورفاهيتنا وصحتنا، لكن رعاية هذه الدوافع الفطرية في أنفسنا وتنميتها تمكننا من اكتشاف ذواتنا والإحساس بالقرب منها، وتحقيق إنسانيتنا وتعظيمها كذلك.

وفيما يلي نستعرض في عجالة أهم هذه الدوافع الفطرية للعمل:

وقد أظهرت دراسات عديدة أن المال قد لا يكون الدافع الحقيقي الأكبر للعمل، بل قد يشكل عاملاً سلبياً أحياناً، ففي عام 1971 أجرى عالم النفس الأمريكي إدوارد ديسي دراسة على مجموعتين من طلاب الجامعات، عرض على المجموعة الأولى حافزاً مالياً لحل لغز ما، ولم يعرض أي حافز مالي على المجموعة الثانية، فلاحظ أن المجموعة الثانية أمضت وقتاً أطول في حل اللغز، وأبدت اهتماماً أكبر بحله.

وإلى جانب الدوافع الخارجية مثل المنصب والمال والمديح، هناك مجموعة من الدوافع الداخلية التي تدفع الإنسان إلى العمل والأداء، وهذه الدوافع الداخلية تكون فطرية وعميقة في الإنسان عادة، ويكون تأثيرها أشد من الدوافع الخارجية.

وتحدد نظرية تقرير المصير (Self-determination Theory) الدوافع الداخلية التي تدفع الإنسان إلى العمل في: الاستقلالية، والإرادة (Autonomy) التي تعني الشعور بأن لدينا القدرة على التحكم في سلوكنا وأهدافنا، والكفاءة (Competence) التي تتمثل في الإحساس بالقدرة، والتمكن من القيام بالعمل والأداء، وتطوير قدراتنا، والعلاقات الاجتماعية (Relatedness)، وتتمثل في حاجتنا إلى الانتماء والتعلق بالآخرين.

نظام داعم في أوقات التوتر وفي الأوقات العصيبة يعد أمرًا بالغ الأهمية يمكّن من تجاوز المواقف الصعبة بشكل أكثر فاعلية.

إن العلاقات الاجتماعية الطيبة والتواصل الصحي والاحترام المتبادل في بيئة العمل لا تحفز الموظفين على العمل الجاد فحسب، لكنها تجعلهم يتشاركون ويرتبطون عاطفيًا فيما يفعلون، ويذهبون إلى العمل كل يوم بحماس وشغف، كما أنها سر المثابرة في الحياة المهنية حتى بعد التقاعد؛ حيث تخلق بيئة العمل نوعًا من الشعور بالسعادة بسبب العلاقات الاجتماعية ودراما العمل المرتبطة بها.

العلاقات الاجتماعية والتواصل (Relatedness)

إن الارتباط بمكان العمل يعني بناء روابط مع الآخرين والتواصل الاجتماعي معهم، كما يعني الشعور بالانتماء بين الموظفين وبناء علاقات هادفة ومرضية، وتؤثر مستويات الارتباط التي يشعر بها الموظفون في مكان العمل إيجابيًا في دافعيتهم ورغبتهم في القيام بعملهم بشكل جيد، كما تؤثر في معدلات الاحتفاظ بهم.

ويرفع الدعم الاجتماعي ووجود أصدقاء في العمل مستويات الارتباط، ويوفر شبكة أمان للتعامل بفاعلية مع تقلبات الحياة اليومية، كما أن وجود



منصة تطوير القيادة BetterUp - عن الهدفية: "إنها مدمجة في حمضنا النووي"، فـ "نحن كبشر مرتبطون بالتواصل فيما بيننا، وجزء من الغرض (الهدفية) هو خدمة الآخرين أو خدمة الصالح العام، وهو يُشعرنا بمزيد من الترابط".

وتضيف إليزابيث لوتاردو (Elizabeth Lotardo) نائبة رئيس شركة استشارات تطوير القيادة McLeod & More: "لدينا رغبة متأصلة في أن نكون جزءًا من شيء أكبر من أنفسنا"، فـ "عندما ترى تأثيرك في شخص آخر في مجتمع آخر أو في العالم فإن هذا له وزن كبير".

وقد قضى آرت بريف (Art Brief) -عالم النفس التنظيمي والأستاذ الفخري الرئاسي بجامعة يوتا- حياته المهنية في دراسة الأبعاد الأخلاقية للحياة التنظيمية، ويقول "إذا أدركت الغاية من عملك فإنك تميل إلى أن تكون أكثر رضا في حياتك".¹⁷

إن الرغبة في العطاء إحدى الحاجات الفطرية التي تشعُرنا بالرضا والفرحة عند تحقيقها، فالحياة المهنية بشكل عام تمكننا من ممارسة العطاء بشكل عام، غير أن نوعية العطاء الذي نرغب في

الكفاءة والإتقان (Competence & Mastery)

تُعرف الكفاءة باسم الإتقان الذي يعني امتلاك معارف ومهارات في موضوع أو إنجاز معين.

ويحتاج البشر إلى التعلم والنمو على الصعيدين الشخصي والمهني، فالإنسان مجبول بفطرته على السعي نحو الكمال وتطوير ذاته وقدراته والارتقاء بنفسه، وهذا ما يفترض أن يحققه لنا العمل، فمن خلال العمل ترتقي بنفسك وبقدراتك وبذاتك وتتطور، وهذا التطور يشعرك بالرضا والسعادة.

والإنسان بفطرته لا يريد أن يظل خاملاً بعيداً عن الأماكن التي تمنحه فرصاً لممارسة مهاراته وقدراته، ولهذا السبب يبحث الناس عن وظائف تتناسب مع مهاراتهم وقدراتهم ومواهبهم.

الهدفية (Purpose)

نحن بحاجة إلى أن يكون لدينا معنى أعمق للحياة وهدف طموح نسعى إليه من خلال المهنة.

"تقول جاسينتا خيمينيز (Jacinta Jimenez) -المختصة في علم النفس ورئيسة التدريب في

¹⁷ The 'Why' Behind Our Work: What Is 'Purpose,' And Do We Need It?, Samantha Todd, Jul 29, 2019, <https://www.forbes.com/sites/samanthatodd/2019/07/29/the-why-behind-our-work-what-is-purpose-and-do-we-need-it/?sh=4e52bac81265>

ويزداد الأمر سوءًا إذا تكرر السلوك، حيث يزيد التحكم في السلوك من خلال المكافآت الخارجية بدلاً من الاستقلالية، وبالتالي يتضاءل الدافع الجوهري بمرور الوقت، ويبدأ الناس في الشعور بمصدر مختلف لدوافعهم وإيمان أقل بصفاتهم الشخصية.

وفي العادة لا نتمتع في بيئة العمل بحرية الاختيار عندما يتعلق الأمر بمهامنا ومسؤولياتنا.

وتتحقق الاستقلالية والإرادة في المؤسسات التي تقدم توجيهًا واضحًا على المسار والغرض والمخرجات المرغوبة، لكنها تتيح للموظفين الخيار والإرادة الفردية لمعالجة المشروع أو المهمة على طريقته الخاصة.

إن الشركات التي تتبنى الاستقلالية تظهر مستويات أعلى من الرضا الوظيفي والتحفيز والإبداع والسعادة للموظفين.

الإنتاجية (Productivity)

نحن بفطرتنا نحب أن نكون منتجين ذوي نفع، ونستاء كثيرًا عندما نشعر أننا لا ننتج بدرجة معقولة، و من أجمل المشاعر التي نسعد بها إنهاء يوم عمل

تقديمه تختلف من شخص إلى آخر، ولذا علينا أن نفهم أنفسنا لنحدد ما نوع العطاء الذي نرغب فيه ونحتاج إليه كي نختار مهنتنا في ضوءه.

الاستقلالية والإرادة (Autonomy)

وتعنيان قدرة الفرد على الشعور بالتحكم في سلوكه ومصيره، وتتضمن الاستقلالية القدرة على اتخاذ قراراتك الخاصة بإرادتك المستقلة دون الخضوع لعوامل خارجية.

وتتعزيز مشاعر الاستقلالية عندما يُمنح الأفراد الاختيار ويكونوا قادرين على التحكم في سلوكهم، وعلى النقيض من ذلك يفتقر الفرد إلى الاستقلالية إذا شعر بالسيطرة أو الضغط أو التهديد من قبل الآخرين.

وحسب نظرية تقرير المصير فإن المكافآت الملموسة يمكن أن تقلل من الشعور بالاستقلالية، وإذا كان على المرء أن يمنح شخصًا ما مكافأة خارجية لسلوك له دوافع جوهرية بالفعل، فإن احتمالية تقويض الاستقلالية (نظرًا لأن المكافأة الخارجية من المرجح أن تجذب الانتباه بعيدًا عن الاستقلالية) تكون كبيرة إلى حد ما.

إن تحقيق بعض الإنجازات القصيرة العابرة المبعثرة دون أن تتحول أو تتراكم إلى إنجاز حقيقي كبير لا يشعروا بالرضا والسعادة ولا يروى ظمأنا الروحي للإنجاز.

الخلق والإبداع (Creativity)

الإنسان بطبعه خلاق ومبدع، ويوفر العمل لنا بيئة خصبة لتحقيق هذا الشغف نحو الإبداع.

وهذا الشغف قاد البشرية إلى التطور المذهل الذي نشهده على مر التاريخ البشري، وكيفيك أن تنظر إلى الوراء لما قبل 20 سنة فقط فتذهل للتطورات والإبداعات التي شهدتها البشرية في المجالات الإنسانية والتقنية وغيرها.

ونحن بطبيعتنا مبدعون، ومن الجميل أن التكنولوجيا في هذا العصر أتاحت لنا تلقي المعلومات بوتيرة فورية تقريباً، وهذا من شأنه أن يحفز الإبداع والابتكار فينا، حيث يمكننا من الاستمرار في البناء على أفكار الآخرين والاستمرار في صنع المنتجات، وبالتالي صنع حياة أفضل وأكثر رغداً.

شاق ونحن نشعر بالرضا عن ما تمكنا من إنجازه، فالشعور بالإنتاجية ينشط الروح ويفيدها.

ولهذا فإن أهم فوائد العمل عند التركيز العميق لفترة طويلة من الزمن دون تشتت أو انقطاع (العمل العميق) الشعور بالإنجاز الذي يتبعه.

ويمنحنا التركيز على شيء ذي معنى أو معقد إحساساً قوياً بالإنجاز الذي غالباً ما يكون له تأثير غير مباشر على مجالات أخرى من حياتنا، وهذا النوع من الإنتاجية يدفعنا إلى الانغماس في الوقت الحاضر لكي ننجز المهمة التي بين أيدينا، وهذه الفترات الطويلة من التركيز المستمر مهمة لتعلم مهارات جديدة أو فهم المفاهيم الصعبة، لذلك نشعر بعدها بالرضا والإنجاز والنجاح والإنتاجية.

في المقابل، فإن الانشغال غير المنتج - بمعنى ملء يومنا بأشياء عديمة القيمة - يؤدي إلى إحساسنا بالتوتر.

وللأسف، يحاول كثير منا خداع نفسه ليشعر بالإنتاجية من خلال إكمال كثير من المهام الصغيرة، وعادةً ما تكون مرئية ليتباهى بها أمام الآخرين.

حارب لنفسك

والمرتبطين بنا، وعلينا نحن أن نتحمل مسؤوليتها، وأن نديرها بشكل صحيح.

أيقظ في نفسك هذه الدوافع التي ربما تراكم عليها روتين العمل والثقافة الاجتماعية والاقتصادية السائدة والسلوكيات والممارسات اليومية والأنظمة الموضوعة المسيطرة، وعلينا تغيير ثقافتنا ونظرتنا للعمل من أمر يجب علينا القيام به لأجل لقمة العيش -بغض النظر عن كل الإحباطات والآلام والمشاعر السلبية التي نشعر بها أثناء العمل- إلى نشاط نستمتع بالقيام به، وبحقق ذواتنا وطموحاتنا وأهدافنا في الحياة، وبحقق لنا الحياة الاجتماعية التي نحلم بها.

يجب أن نتغير، وأن نملك زمام أمورنا بأيدينا لا بأيدي أرباب أعمالنا، وأن نتعاون معهم لتحقيق أهدافهم المؤسسية بكل جدية وإخلاص، ولكن في الوقت نفسه نسعى لتحقيق مسارنا وأهدافنا المهنية، وهذا ما يحققه لنا تخطيط مسارنا المهني وإدارته.

هذه مجموعة من الدوافع المغروسة فينا تدفعنا نحو العمل والسعي في الأرض وتحقيق لنا الرضا والسعادة، لكن من المؤسف أن بيئات العمل لدينا قليلاً ما تحقق هذه الدوافع، ولذا نعاني أشد المعاناة حين نذهب إلى الدوام، وننتظر بفارغ الصبر أيام الإجازات والعطلات.

ويبحث أصحاب الأعمال دائماً عن مصالحهم، وكثير منهم لا يعنيه كثيراً مسألة الارتباط الوظيفي إلا بقدر ما يحتاج لأجل أغراض الدعاية والإعلام، فعلاقته مع موظفيه علاقة نفعية ومادية بحتة، وكثير منهم ينظرون إلى الموظفين والعمال كأنهم مجرد عجلات لتحريك أعمالهم.

ولكي نحقق هذه الدوافع في أعمالنا ونتخلص من المشاعر السلبية التي نشعر بها عند ذهابنا إلى العمل علينا الاعتماد على أنفسنا، وأن نأخذ بزمام المبادرة؛ فهي أولاً وأخيراً حياتنا وحياة أسرنا

ثلاثة مفاهيم مترابطة لكنها مختلفة: مصدر الدخل، والوظيفة، والمهنة

هنا علينا التمييز بين ثلاثة مفاهيم مترابطة لكنها مختلفة وهي: مصدر الدخل، والوظيفة، والمهنة، فقد تعوّدنا أن نشاهد هذه المفاهيم الثلاثة متحدة، لكنها في الواقع مختلفة، ومن الضروري أن نلتفت إلى هذا الاختلاف إذا أردنا صنع حياتنا الإنسانية التي خُلقنا من أجلها، وبإمكان كل فرد الفصل بين هذه المفاهيم الثلاثة في حياته بهدف تحقيق أقصى قدر من الطمأنينة والسعادة والراحة له.

ولتتضح الصورة نأخذ المثال التوضيحي التالي:

لنفترض أن امرأة درست الموارد البشرية، وتوظفت في مجال الموارد البشرية بغرض أن تصبح يوماً مستشارة مرموقة في مجال الموارد البشرية، في هذه الحال تتحد المفاهيم الثلاثة؛ فوظيفة هذه المرأة هي مهنتها، وهي مصدر دخلها.

لكن لنفترض أن هذه المرأة لم تكن قد أنهت دراستها الجامعية، وكانت متزوجة، وتقطن في منطقة ريفية، حيث لا توجد فرص وظيفية أو

دراسية في مجال الموارد البشرية، كما أنها رزقت بمولود مؤخرًا، وتؤمن بأن عليها التفرغ للعناية به حتى يلتحق بالمدرسة، لكنها رغم ذلك شعرت بأن شغفها وقدراتها يدفعانها إلى العمل لتحقيق شغفها.

لا يزال بإمكان هذه المرأة من خلال ممارسة إرادتها الفصل بين وظيفتها ومصدر دخلها ومهنتها لتحقيق أقصى قدر من السعادة والشغف والإنسانية لها في هذه الحياة، فبإمكانها أن تتفرغ لتربية طفلها، لكنها في الوقت نفسه تعمل في أوقات فراغها ساعة أو اثنتين يوميًا في التجارة الإلكترونية لتكسب دخلًا، وتدرس ساعتين أو ثلاث ساعات لتحصل على الشهادة الاحترافية في مجال الموارد البشرية لتتمكن من العمل في مواقع الخدمات الاقتصادية المستقلة (منصات جيج) وتقدم خدماتها الاحترافية في مجال الموارد البشرية، وبمرور الوقت تصبح مستشارة مرموقة في مجال الموارد البشرية عبر منصات الفضاء الإلكتروني.

نحن معنيون بالحياة المهنية، وليس الحياة الوظيفية وحسب، فالحياة الوظيفية جزء واحد في حياتنا المهنية، وعندما نخطط لصناعة حياتنا علينا أن نأخذ هذا البعد الأوسع في الحسبان.

أسئلة الفصل الخامس

السؤال الأول:

يرى الأب المؤسس لعلم الاقتصاد آدم سميث أن البشر كسالى بطبيعتهم، والطريقة الوحيدة لجعلهم يعملون تكون من خلال دفع المال لهم، ما مدى صحة هذه العبارة من وجهة نظرك؟ استعن للتدليل على وجهة نظرك بالدراسات ذات الصلة.

السؤال الثاني:

اتفقت الدراسات على مجموعة من الدوافع الفطرية التي تدفعنا إلى العمل، ومنها: العلاقات الاجتماعية والتواصل (Relatedness)، والاستقلالية والإرادة (Autonomy)، اشرح هذه الدوافع مع الاستدلال بأمثلة.

السؤال الثالث:

هناك ثلاثة مفاهيم تتعلق بمسيرتنا المهنية، وهي مفاهيم مترابطة، لكنها مختلفة، وهي: مصدر الدخل، والوظيفة، والمهنة، عرّف كلّاً منها مع التوضيح.



أنشطة الفصل الخامس

الهدف:

تحليل ارتباط الفرد بوظيفته، والدوافع الذاتية التي تدفعه إلى العمل والابتكار، وتقييم مدى توافر هذه الدوافع في بيئة العمل، وتحديد إجراءات من شأنها تحسين الوضع الحالي.



النشاط الثاني:

- شارك النشاط السابق مع شخص آخر واستمع إلى تجربته الشخصية.
- تحقق من مدى ارتباطه النفسي بوظيفته ودوافعه الذاتية.
- ناقش التجانس أو الاختلاف بين ارتباطه الوظيفي وتحقيق دوافعه الذاتية في بيئة عمله.
- استثمر الفهم الذي اكتسبته لحالته في تقديم التوجيه والنصح له.
- اقترح إجراءات وإستراتيجيات تساعد في تحقيق توازن أفضل بين ارتباطه النفسي بالوظيفة ودوافعه الذاتية.
- اكتب مناقشتك معه في نص يتراوح بين 500 و1000 كلمة

النشاط الأول:

- تأمل الارتباط النفسي الذي تشعر به تجاه وظيفتك الحالية.
- اختبر شعورك بالانتماء والارتباط العاطفي بالوظيفة.
- اذكر العوامل التي تؤثر في ارتباطك النفسي بالوظيفة.
- حدّد الدوافع الذاتية غير المادية التي تدفعك إلى العمل والإبداع في وظيفتك.
- ناقش: إلى أيّ مدى توفر بيئة العمل ما يساعدك على تحقيق تلك الدوافع.
- اختبر مدى انسجام بيئة العمل مع تحقيق دوافعك الذاتية.
- استناداً إلى فهمك الحالي: حدّد الإجراءات التي يمكنك اتخاذها لتحسين الوضع الحالي.
- عدّد الخطوات العملية التي يمكنك القيام بها لتحسين ارتباطك النفسي بالوظيفة.
- اكتب تأملاتك ومناقشتك مع نفسك في نص يتراوح بين 500 و1000 كلمة.

الفصل السادس

معرفة النفس

"أفضل الحكمة معرفة الإنسان نفسه ووقوفه عند
قدره"

– الإمام علي بن أبي طالب



[الرجوع لصفحة المحتويات](#)



95% من الناس
يعتقدون أنهم
يمتلكون وعيًا ذاتيًا،
لكن الرقم الحقيقي
للذين يمتلكون وعيًا
ذاتيًا يتراوح بين
10% إلى 15%





"لقد وجدنا أن 95% من الناس يعتقدون أنهم يمتلكون وعيًا ذاتيًا، لكن الرقم الحقيقي للذين يمتلكون وعيًا ذاتيًا يتراوح بين 10% إلى 15%، وهذا يعني أن أكثر من 80% منا يكذبون على أنفسهم"، هذا ما توصلت إليه الدكتورة تاشا يوريش -الاختصاصية النفسية التنظيمية- بعد قضاء أربع سنوات في دراسة الأشخاص الذين يحاولون البحث عن وعيهم الذاتي، وإجراء استطلاع كمي شمل آلاف الأشخاص، وتحليل ما يقارب 800 دراسة علمية.¹⁸

ولكن، لماذا يجب أن نقلق بخصوص هذا الأمر؟ وما أهمية أن يمتلك الناس وعيًا ذاتيًا بأنفسهم؟ وما علاقة ذلك كله بإدارة النمو المهني (موضوع كتابنا)؟

تجيب الدكتورة يوريش: "هناك بحوث عديدة تظهر أن الأشخاص الذين يملكون وعيًا ذاتيًا هم أكثر إنجازًا؛ فهم يملكون علاقات أقوى، وهم أكثر إبداعًا، وأكثر ثقة بأنفسهم، ولديهم قدرة أكبر على التواصل، وهم

¹⁸ <https://youtu.be/tGdsOXZpyWE>

أما عالما النفس شيلى دوفال وروبرت ويكلوند فيعرفانه بأنه القدرة على التركيز على النفس، ومعرفة مدى موافقة السلوك والأفكار والعواطف للمعايير الداخلية، فإذا كنت شديد الإدراك لذاتك فيمكنك تقييم نفسك بموضوعية، وإدارة عواطفك، ومواءمة سلوكياتك مع قيمك، ومعرفة الطريقة التي ينظر بها الآخرون إليك".²²

وما يجعل الأمر مقلقاً حقاً أنه رغم أهمية معرفة النفس إلا أن هذه المعرفة تعد أمراً بالغ الصعوبة، تقول الدكتورة يوريش: "إن الباحثين وجدوا أنه مهما حاولنا فلن يكون بإمكاننا التنقيب في أفكارنا ومشاعرنا ودوافعنا اللا واعية؛ لأنها تكمن في مخبأ بعيد عن إدراكنا الواعي، فينتهي بنا الأمر باختلاق إجابات تبدو حقيقية، إلا أنها غالباً ما تكون شديدة الخطأ".²³

والأمر ليس إما أن تملك وعياً بنفسك أو لا تملك، وإنما المهم مقدار ما تعرفه عن نفسك، فكل منا يملك وعياً -ولو بدرجة ما- بنفسه، وفي المقابل يندر أن يوجد في الكون من يعرف نفسه بشكل

أقل قابلية للكذب والخيانة والسرقعة، وأكثر إنجازاً في العمل، وأكثر قابلية للترقي، بالإضافة إلى كونهم قياديين فعالين، ويملكون شركات تدر أرباحاً أكثر".¹⁹

لقد وجد فريق عمل الدكتورة يوريش أن الأشخاص الذين لديهم وعي ذاتي هم أكثر سعادة ولديهم علاقات أفضل، كما أنهم يتمتعون بإحساس بالسيطرة الشخصية والاجتماعية، بالإضافة إلى زيادة الرضا الوظيفي.²⁰

إن معرفة النفس تساعد الإنسان في مسيرة حياته على أن يختار الطريقة الصحيحة المنسجمة مع تركيبته الفطرية ليصل إلى السعادة، قال الإمام علي (عليه السلام): (معرفة النفس أنفع المعارف).

فماذا يعني الوعي الذاتي بالنفس؟

تعرفه الدكتورة يوريش بأنه القدرة على رؤية أنفسنا بوضوح، وفهم هويتنا (من نحن؟) وكيف يرانا الآخرون؟ وكيف ننسجم مع العالم؟²¹

22 What is self-awareness, and why is it important? - April 21, 2021 - <https://www.betterup.com/blog/what-is-self-awareness>

23 What is self-awareness, and why is it important? - April 21, 2021 - <https://www.betterup.com/blog/what-is-self-awareness>

19 <https://youtu.be/tGdsOXZpyWE>

20 What is self-awareness, and why is it important? - April 21, 2021 - <https://www.betterup.com/blog/what-is-self-awareness>

21 What is self-awareness, and why is it important? - April 21, 2021 - <https://www.betterup.com/blog/what-is-self-awareness>

كيف يمكن أن تحدد هدفك المهني وأنت لا تعرف طبيعة شخصيتك وما الذي يحركها ويسعدها وما الذي تميل إليه وتحتاج له وما الذي يجعلها تنكمش وتشعر بالتعاسة والألم؟

كيف يمكن للمرء أن يعزز من معرفته بنفسه؟

قبل التطرق إلى الممارسات الموصى بها لتحقيق هذا الأمر أود التأكيد على أن معرفة النفس ترتبط طردًياً بشكل طبيعي وتلقائي مع السير في درب الصدق الذاتي الذي أشرنا إليه في درس "السير إلى الله"، فكما ذكرنا هناك، كلما ازدادت الأبعاد الأربعة لشخصية الإنسان -الجسد (السلوك بجميع أنواعه)، والعقل (الأفكار والمعتقدات)، والقلب (المشاعر والأحاسيس)، والروح (الفطر الراسخة في أعماقه)- انسجماً وتوافقاً اتسمت شخصيته بالبساطة والقوة والطمأنينة والعظمة والرضا، وبالتالي سهل عليه معرفة نفسه بكل حيثياتها.

وفيما يلي بعض الممارسات الفعالة لتعزيز معرفة الإنسان بنفسه، ولكن علينا الحذر أثناء قيامنا بهذه الممارسات من خداع النفس وغرورها وعجبها.

كامل ومطلق، والفكرة أنك كلما ازدادت وعياً بنفسك ازدادت قوة وطمأنينة ورؤياً وثباتاً.

وما تناولناه في الفصول السابقة يمثل مبادئ وقواعد عامة تنطبق على كل نفس إنسانية، غير أن تفاصيل كل نفس تختلف عن غيرها وفق تكوينه الجيني الخاص بها، ومعتقداته، ونظرته للحياة، والتجارب والأحداث التي مر بها في حياته، وطريقة تفاعله معها، سواء على المستوى الفكري أو السلوكي أو العاطفي أو الروحي.

من ناحية إدارة النمو المهني لا يمكنك تحقيق حاجاتك الفطرية من العمل التي ذكرناها في فصل "لماذا نعمل؟" وبالتالي الشعور بالرضا والاطمئنان دون أن تمتلك وعي ذاتي بنفسك.

فكيف يمكن أن تتطور وترتقي بذاتك وأنت لا تعرف نقاط قوتك ونقاط ضعفك ولا تعرف ما الذي يحمسك ويشغفك وما الذي يثير مخاوفك؟

كيف يمكن أن تحقق الهدفية من حياتك من المهنية وأنت لا هدف واضحاً لديك ولا تعلم طبيعة العطاء الذي تتفاعل معه ويسعدك؟

سل نفسك وأنت تضع أهدافك: لماذا أنا هنا الآن؟ ما الذي خلقت لتحقيقه وإنجازه في الحياة؟ وما الذي يحقق لي حياة مُرضية أشعر بالفخر لعيشها؟ ما الذي أملكه من مواهب تمكّني من تحقيق أهدافي العليا؟ وما السبيل؟... إلخ، ثم خطط مسارك المهني وفق هذه الإجابات، وامض فيها، وعاشها وراجعها دوريًا.

حينها ستصبح أكثر وعيًا بذاتك وفهمًا لخفايا نفسك، وسيصبح بوسعك فهم العالم من حولك، وستمتلك القدرة على التعامل معه بشكل أفضل؛ ممّا يوصلك إلى أهدافك وطموحاتك.

1. خصص وقتًا لتوضيح قيمك ومبادئك وأهدافك لنفسك

فكّر فيها وحدّدها وعشها في منامك ويقظتك حتى تترسخ في أعماقك ويتشكل منها عقلك اللاواعي، ناقشها مع أقرب أصدقائك، ومع زوجتك، وربما أطفالك، واحلم بها، فإن لم تفعل ذلك توقع أن ينتهي بك المطاف في ملاحقة أهداف وهمية فرضتها علينا الثقافة والمجتمع المحلي (سيارة فارهة، منزل كبير، شهادة جامعية، ارتباط في سنّ معيّن... إلخ)، وهي أهداف لا يُشعرنا بتحقيقها في كثير من الأحيان بالرضا أو السعادة الحقيقية.



شاهد الفيديو

عندما نقيّم ذاتنا
تكون نظرتنا منحازة لذاتنا
وغير موضوعية

ربما تصوراتنا وفهمنا لشيء معين
قد يكون مجانيًا للصواب وللواقع

كيف يمكن للمرء أن يعزز من معرفته لنفسه؟

13:38

اختبرنا صدقهم وحرصهم على مصلحتنا. ﴿وَمَا كُنْتُ مُتَّخِذَ الْمُضِلِّينَ عَصَدًا﴾. (الكهف، 51)

◀ **كن موضوعيًا وواضحًا ومحددًا عند طلب النصيحة:** لا تسل عن أشياء عامة لا تتسم بالوضوح والتحديد، بل حاول أن تكون أسئلتك للناصح محددة وموضوعية قدر الإمكان؛ لكي تتمكن أولاً من الإجابة بشكل موضوعي، ولكي تستطيع فهم إجاباته بشكل موضوعي واضح محدد بعيداً عن الاستنتاجات والتأويلات.

◀ **قم بهذه الممارسة بشكل دوري:** ادرس نفسك دراسة شاملة كلما واجهت موقفًا صعبًا وشعرت أنك بحاجة إلى رأي موضوعي من شخص آخر بشأن ما صدر منك، أو ما أنت مقبل عليه، أو تشخيص موقف ما.

◀ **تقبّل الانتقاد بروح رياضية:** تجنّب اتخاذ الموقف الدفاعي، فعن الإمام علي (عليه السلام): "لا تردن على النصيح"، فمن الطبيعي أن يسوءك ما تسمعه من انتقاد ربما يكون لاذعًا، لا سيما إن كنت لا تتفق مع الناصح في تقييمه للموقف. اشكر الشخص الذي قدّم النصح لك، ووضح له أنك ستبذل جهدك للتعامل مع هذه الجوانب

2. ادرس نفسك دراسة شاملة بشكل دوري

لاحظ ذاتك باستمرار، وادرس نفسك دراسة كاملة لتحدد ما فيها من نقاط ضعف ونقاط قوة من الجوانب كافة: ثقافية، وروحية، وعلمية، وسجل كل ذلك في مذكرتك، قم بهذه الممارسة بشكل دوري مرة كل 3 أشهر مثلاً.

3. اطلب النصيحة والتغذية الراجعة وتقبلها

إن ممارسة النصح من أعظم الممارسات فاعلية، وطلب النصيحة لا يمكن من الحصول على رأي موضوعي من شخص محايد فحسب، وإنما يساعد على التحدث إلى النفس بصوت مرتفع، مما يحفز العقل الباطن، وينبه إلى كثير من النقاط التي لم يكن الإنسان يدركها عن نفسه، وفيما يلي بعض الإرشادات بشأن كيفية طلب النصح:

◀ **اطلب النصيحة ممن اختبرت صدقهم معك وحرصهم عليك:** نحن ننظر إلى أنفسنا في تقييم ذاتنا نظرة منحازة للذات وغير موضوعية من خلال تصورنا وفهمنا للذين يجانبان الواقع في كثير من الأحيان، ولهذا علينا أن نتجرد من ذواتنا بأن نطلب النصح من أصدقاء مخلصين

بأنها سمة شخصية تشير إلى القدرة على ضبط السلوك بما يلائم المواقف الاجتماعية المختلفة وفق ما يرضي الله. ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ﴾. (الحشر، 18)

السلبية فيك. عن الإمام علي (عليه السلام): "اسمعوا النصيحة ممن أهداها إليكم، واعقلوها على أنفسكم".²⁴

4. راقب ذاتك، ورگز نظرك على نفسك في نشاطك اليومي

إن العقل اللاواعي يتصرف عادةً بصورة روتينية كرد فعل مباشر للأحاسيس المتولدة داخلنا باستمرار، أما العقل الواعي فيسيطر على تدفق المشاعر ويمنعها من التأثير فيه من خلال مراقبتها ومراقبة الحواس الخمس، فكل ما تراه العين وتسمعه الأذن أو تلمسه اليد يولد فينا مشاعر مختلفة ومتضادة.

وتعد مراقبة النفس تحكماً ذاتياً وليس خارجياً، وتساعد الإنسان على استخدام عقله للسيطرة على عواطفه والتفكير الجيد في العمل قبل ممارسته، ومن ثم ممارسة الأعمال الصحيحة، وترك الأعمال الخاطئة التي قد تكون لها نتائج غير مرضية.

لذا يمكننا القول: إن مراقبة النفس تعد تفكيراً أو شعوراً داخلياً يسمح للشخص أو يمنعه من قول أو فعل أمر معين، ويمكن تعريف مراقبة الذات

24 ميزان الحكمة - محمد الريشهري - ج 4 - الصفحة 3281.

◀ وسواس مراقبة الذات

مراقبة النفس سلاح ذو حدين؛ فهي سلوك يدل في حد ذاته على زيادة وعي الفرد بنفسه، لكن إذا أطلق الإنسان لنفسه العنان في الانخراط وراء كل ما يصدره العقل والخيال من أفكار فسوف يؤدي به في نهاية المطاف إلى الوسواس والصراعات واللجوء إلى العلاج النفسي والأدوية، وفيما يلي بعض الخطوات العملية لتجنب سلبية هذا السلوك:

- ثق بالله عز وجل وتوكل عليه في أمورك كلها
- لتحمي نفسك من الخوف من المستقبل.
- استثمر حاضرك لوضع أهداف محددة وخطط سليمة لتنفيذها.
- أدر وقتك بطريقة جيدة، ولا تدع الفراغ يأخذك نحو الاسترسال في الأفكار.
- تَجَاهَل الأفكار المتناقضة ولا تلتف إليها.
- تحرر من تأثير الحواس الخمس، ومن السيطرة على مشاعرك الدفينة. حررها من أعماقك، واسمح لها بالظهور.
- أخط نفسك بأناس إيجابيين، وتجنّب الأشخاص السلبيين.

وفي النهاية ينبغي لك أن تعلم أن الفكرة الأساسية في مراقبة النفس والأشياء هي "التوازن في النظر



وأروع ما في الأمر أن تحاسب نفسك وأنت تناجي الله، وهذه المحاسبة لها أكبر الأثر في تفريغ الطاقة السلبية التي تتراكم في قلبك يوميًا بسبب ممارسات الحياة اليومية بكل صراعاتها وتحدياتها المتعبة، كما تمدك بطاقة إيجابية هائلة تشعرك بالسعادة والطمأنينة.

أحكِ لله الأشياء الجميلة التي تقوم بها في يومك وأنت ساجد قبل النوم أو وأنت جالس قبل السجدة الأخيرة، وهذا سيُشعرك بالغبطة والسرور، كما يشعر الطفل الذي يحكي لأبيه جذلًا ما يفخر بفعله.

ثم احكِ له -سبحانه وتعالى- كل ما ساءك القيام به وإن لم يكن خطأً في حد ذاته، وتأسف واعتذر منه سبحانه لذلك، وعاهده على أن تكون أكثر حرصًا فيما بعد.

إلى ما يحدث داخلنا من متغيرات، فقط عليك مراقبة الذات والأفكار بتجرد وانتباه تأمّين، راقب بتركيز كامل أي شيء وكل شيء ينبع من أعماقك، وستجد تأثيره يزول.²⁵

5. حاسب نفسك

تعني محاسبة النفس التقييم الذاتي للإنسان، وهي من أهم التقنيات التي ترتقي بالإنسان وتمده بالسعادة والراحة وتحسن من أدائه، عن الإمام علي (عليه السلام): "ليس منا من لم يحاسب نفسه كل يوم، فإن عمل خيرًا استزاده، وإن عمل شرًا استغفر الله".²⁶

ولا يُقصد بمحاسبة النفس تقريع الذات وجلدها، وإنما المراجعة الموضوعية والتقييم الذاتي الهادئ الذي يُقوّم به الإنسان نفسه في كل ليلة قبل النوم مثلًا ليحدد مواطن ضعفه ومواطن قوته، ويقيّم ممارساته وإنجازاته ليحدد خطة تحركه وتطوره.

25 مراقبة النفس سلاح ذو حدين | اكتشف تأثيرها على نفسك!، موقع طبيبي، مارس 19، 2022، <https://tabieby.com/%D9%85%D8%B1%D8%A7%D9%82%D8%A8%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%81%D8%B3>

26 رسائل الشهيد الثاني - ص 151

أسئلة الفصل السادس

السؤال الأول:

ما أهمية الوعي الذاتي بالنفس؟ وما علاقته بإدارة النمو المهني؟

السؤال الثاني:

ما الممارسات الفعالة التي تعزز معرفة الإنسان لنفسه؟

السؤال الثالث:

"مراقبة النفس سلاح ذو حدين؛ فهي سلوك يدل في حد ذاته على زيادة وعي الفرد بنفسه، لكن إذا أطلق الإنسان لنفسه العنان في الانخراط وراء كل ما يصدره العقل والخيال من أفكار فسوف يؤدي به في نهاية المطاف إلى الوسواس والصراعات"، ما الخطوات العملية لتجنب آثار هذا السلوك السلبي؟



أنشطة الفصل السادس

الهدف:

زيادة معرفتك الذاتية بنفسك. عزّز معرفتك بنفسك خلال أسبوع بممارسة الآليات والتوصيات التي ذُكرت في الفصل السادس.

النشاط الأول:

- اقرأ الفصل السادس بعناية لفهم المفاهيم والنصائح.
- حدد الآليات والتوصيات التي يمكنك تطبيقها خلال الأسبوع.
- ضع جدولاً زمنياً للأنشطة التي ستؤديها في هذا الأسبوع.
- نفّذ الآليات والتوصيات المحددة في الفصل السادس لتحسين معرفتك الذاتية.
- قيّم زيادة معرفتك بنفسك من خلال النشاط المنفذ.
- حلل النتائج التي توصلت إليها، وحدد العوامل التي أسهمت في تحقيق تلك الزيادة.
- دوّن الأساليب والتوصيات التي اتبعتها، ووثق تجربتك والنتائج التي توصلت إليها في نص يتراوح بين 500 و1000 كلمة.



الفصل السابع

التواضع والثقة بالنفس

"إياك والثقة بنفسك، فإن ذلك من أكبر مصائد
الشيطان"
– الإمام علي بن أبي طالب



الرجوع لصفحة المحتويات



إن الغرور والعجب
والأنا كلها تدور
معًا، وهي من
أعدى أعداء
الإنسان وأشدّهم
خطورة عليه





يعرف رايان هوليدي الغرور في كتابه "الغرور..... هو العدو" بأنه: "الإحساس بالأفضلية، واليقين الذي يتجاوز حدود الثقة والموهبة ... حين تتحول الثقة بالنفس إلى غطرسة، ويتحول تأكيد الذات إلى عناد، ويتحول الاعتداد بالنفس إلى شراسة جامحة".

إن الغرور والعجب والأنا كلها تدور معًا، وهي من أعدى أعداء الإنسان وأشدّهم خطورة عليه، فهي كفيلة بتدميرنا من الداخل، وتدمير كل شيء جميل من حولنا، ولذا نهى الله عن الغرور والعجب بشدة، فقال عز وجل: ﴿وَلَا تَصْغُرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ﴾ (لقمان، 18)، ويحدّثنا التاريخ البشري عن كثير ممن يوصفون بـ "العظماء" سقطوا إلى الحضيض عندما سيطر عليهم شعور بعظمة ذواتهم.

وحتى إن كنا من بين أولئك القلائل الذين يستطيعون معرفة قدراتهم وأنفسهم بدقة وموضوعية عالية، يبقى أننا مجرد عامل واحد في لعبة القدر، وهناك كثير من العوامل والقوى الخارجية الواقعية الموضوعية التي تعمل في اتجاهات شتى، وأحياناً عكس ما نعمل من أجله، ولذلك من المحتمل ألا يتحقق ما نسعى إليه بتأثير هذه القوى.

إذاً فمن الغرور والوهم والجهل أن تثق في قدراتك معتقداً أنها تحقق طموحاتك وأهدافك وتتجاهل العوامل والقوى الأخرى الخارجية الموضوعية الواقعية وتأثيراتها في تحقيق أهدافك، وتتجاهل نفسك الأمانة بالسوء ووساوس الشيطان. **أَبْرَأُ نَفْسِي إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي**. (يوسف، 53)

إذا كان الأمر كذلك، فهل هناك بديل واقعي موضوعي صحيح عن ثقة الإنسان بنفسه يدفعه إلى الانطلاق في هذه الحياة بكل قوة وجرأة وثقة وطمأنينة دون قلق أو خوف مهما تأزرت العوامل الخارجية والقوى ضده؟

ولكن، كيف نتخلص من الغرور؟

حين تتميز عن الآخرين بقدراتك ومزاياك -الظاهرة على الأقل- فإنك تسمع وتلقى كثيراً من الثناء والمدح مما حولك، وهذا يجعلك تشعر بالفخر والزهو بما تملك من مواهب وقدرات، ومن الطبيعي أن يتسلل الغرور والعجب إلى قلبك بمرور الوقت.

وحتى إذا لم يتسلل الغرور والعجب إلى قلبك فإن نجاحاتك المتوالية وتميزك يجعلانك تشعر بالثقة في نفسك وفيما تملكه من قدرات، مثل القوة البدنية، أو الذكاء، أو الحكمة، أو المعرفة، أو القدرة على القيادة، ولا شك أن هذه الثقة بالنفس إن كانت مبنية على أسس علمية موضوعية فتعد أمراً رائعاً، ولكن، هل يا ترى يمكن أن تكون كذلك؟ أم أنها مجرد وهم وغرور كذلك؟

لا شك أنها وهم وغرور؛ إذ كيف نستطيع علمياً أن نشق بأنفسنا وبمعرفتنا بها وبأنها صحيحة وواقعية وموضوعية بعد كل ما عرفنا عن النفس الإنسانية في الفصول السابقة، وبعد أن عرفنا أن 95% من الناس يعتقدون أنهم يمتلكون وعياً ذاتياً، ولكن قرابة 85% منهم يكذبون على أنفسهم؟

عن جعفر الصادق: "الْعَامِلُ عَلَى غَيْرِ بَصِيرَةٍ كَالسَّائِرِ عَلَى غَيْرِ الطَّرِيقِ، لَا تَزِيدُهُ سُرْعَةُ السَّيْرِ إِلَّا بُعْدًا".²⁸

القطعة الثانية: الثقة بالنفس أمر غير مبرر علميًا حتى مع امتلاك القدرة

إن معرفتنا بنقاط قوتنا وفضائلنا وعملنا على اكتسابها وإن كان يزيد بشكل واقعي خارجي من فرص نجاحنا في تحقيق أهدافنا لكنه لا يضمن تحققها؛ إذ إننا عامل واحد في لعبة القدر، وهناك كثير من العوامل والقوى الخارجية الواقعية الموضوعية التي قد تُفْشِل ما نسعى نحن إلى تحقيقه.

القطعة الثالثة: توكل على مسبب الأسباب وثق به وحده

بدلاً من أن نشق بأنفسنا وبما نملكه من أسباب الدنيا ونعتمد عليه في تحقيق أهدافنا، علينا أن نركن إلى الله ونتوكل عليه؛ فهو مسبب الأسباب

والجواب: نعم، بكل تأكيد، وليتضح الأمر نمسك بجميع جوانب المسألة واحداً تلو الآخر ونركبه مثل قطع البازل لتتكون لوحة منطقية مترابطة رائعة الجمال.

القطعة الأولى: المعرفة الموضوعية العلمية لا بديل عنها للانطلاق في الحياة

يقول علي ابن أبي طالب لصاحبه كميل: "ما من حركة إلا وأنت محتاج فيها إلى معرفة".²⁷

إن أساس حركتك وانطلاقك في الحياة هو المعرفة الموضوعية، وليس الجهل والوهم أياً كان مبررهما، ولذا علينا أن نتعرف على قدراتنا ومواهبنا وما فضلنا الله به من نعم بشكل موضوعي بعيداً عن تأثيرنا النفسي لنضع تخطيطنا لحياتنا. (وَأَمَّا بِنِعْمَةِ رَبِّكَ فَحَدِّثْ). (الضحى، 11)

علينا أن نتعرف على نقاط قوتنا ونقاط ضعفنا، والفرص المتاحة أمامنا لتحقيق أهدافنا، والتهديدات التي تعترض طريقنا (ما يسمى في التخطيط الإستراتيجي بتحليل سوات)، وقبل ذلك علينا أن نحدد أهدافنا وما نسعى إلى تحقيقه.

28 - الكليني، محمد بن يعقوب، الكافي، صحَّحه وعلَّق عليه: علي أكبر الغفاري، دار الكتب الإسلامية، طهران، 1363هـ. ش، ط5، ج1، ص43.

27 - تحف العقول - ابن شعبة الحراني - الصفحة 171.

ذلك بكثير؛ فهي مرتبطة بيقيننا بأن الله سيختار لنا الأفضل أيًا كان وإن تأزرت الدنيا على غير ذلك. قالت فاطمة الزهراء (عليها السلام): "من أضعده إلى الله خالص عبادته أهبط الله عز وجل له أفضل مصلحته".³⁰

القطعة الرابعة: تواضع لله

إن كل ما تمتلكه من قدرات ونعم ومواهب -سواء كانت بالوراثة أو التربية أو بفضل جهودك الخاصة- إنما هي نعم ساقها الله إليك، وهي -شأنها شأن المنصب الوظيفي- مسؤولية بقدر ما هي متعة ولذة؛ فبقدر وجودك وقدراتك وما تمتلكه من مواهب ومزايا يكون عليك حق أدائها. عن الإمام علي (عليه السلام): "لكل شئ زكاة، وزكاة العقل احتمال الجهال".³¹

ولهذا فإن قصّرت أو تهاونت في أداء حق هذه النعم والمواهب فقد تهاونت في عبوديتك لله سبحانه وتعالى، وهذا يجعلك تشعر بالانكسار والتواضع الداخليين من ثقل المسؤولية والخوف من التقصير في أدائها، مما يدفعك بشكل أكبر

وحده دون غيره. ﴿مَنْ كَانَ يُرِيدُ ثَوَابَ الدُّنْيَا فَعِنْدَ اللَّهِ ثَوَابُ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَكَانَ اللَّهُ سَمِيعًا بَصِيرًا﴾ (النساء، 134)، وعن الرسول الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم): "احفظ الله يحفظك، احفظ الله تجده تجاهك، إذا سألت فاسأل الله، وإذا استعنت فاستعن بالله، واعلم أن الأمة لو اجتمعت على أن ينفعوك بشيء لم ينفعوك إلا بشيء قد كتبه الله لك، وإن اجتمعوا على أن يضروك بشيء لم يضروك إلا بشيء قد كتبه الله عليك"، مع بذل الجهد والسعي المعقول والأخذ بالأسباب لتحقيق الأهداف، فعن النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) قال: "أعقلها وتوكل".

وهذه الثقة بالله والتوكل عليه عز وجل سر قوة القلب والعزيمة الجبارة والطمأنينة مهما تأزمت الأمور، تذكّر ثقة نبي الله موسى وطمأنينته عندما حوضر هو وقومه بين جنود فرعون والبحر، فقال له قومه: ﴿إِنَّا لَمُدْرِكُونَ﴾ (الشعراء، 61)، فرد عليهم (عليه السلام): ﴿كَلَّا إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهْدِينِ﴾ (الشعراء، 62)، قال الإمام علي (عليه السلام): "أصل قوة القلب التوكل على الله".²⁹

وهذه الثقة بالله ليست مرتبطة بأن الله سيحقق لنا أهدافنا التي نسعى إليها، بل هي أعظم من

30 -ميزان الحكمة - محمد الريشهري - ج 2 - الصفحة 882.

31 -ميزان الحكمة - محمد الريشهري - ج 2 - الصفحة 1151.

29 -ميزان الحكمة - محمد الريشهري - ج 3 - الصفحة 2617.

والمواهب التي يمنُّ الله بها عليك ليس فيها أي دلالة على مدى علوِّ منزلتك؛ فالله يمنُّ بالفضائل والنعم على الجميع كرمًا منه وعطاءً. ﴿كُلًّا نُمِدُّ هُوْلَاءِ وَهَؤُلَاءِ مِنْ عَطَاءِ رَبِّكَ وَمَا كَانَ عَطَاءُ رَبِّكَ مَحْظُورًا﴾. (الإسراء، 20)

أما علوُّ منزلتك ودرجتك فمَنُوط بمدى تقواك التي تعني بشكل عملي: مقدار ما تبذل من جهد في سبيل أداء حق النعم والقدرات والمواهب التي تمتلكها، وأهم منها النية (الوعي) التي تدفعك إلى بذل هذا الجهد.

ولهذا قد تعلم أنك أكثر علمًا وثقافةً وعطاءً وخدمةً للناس من شخص آخر، ولكنك لا يمكن أن تطمئن إلى أن مقامك أرفع من مقامه ومنزلتك أعلى من منزلته؛ لأنه وإن كان أقل منك في الظاهر، إلا أنه ربما بسبب تركيبة دماغه الخلقية أو جيناته أو التربية التي حظي بها أو بسبب ظروف بيئية أو جسدية أو عقلية أو نفسية تخصه يبذل جهودًا أكبر مما تبذل أنت للقيام بالأعمال العظيمة التي تقوم بها وبنية ربما تفوق نيتك إخلاصًا وصدقًا ووعيًا ليمنع نفسه من الانزلاق إلى الهاوية أو ليقهر نفسه للقيام ببعض أعمال الخير البسيطة، وبهذا فهو ربما يكون أعلى منك منزلة ومقامًا عند الله

إلى العطاء وشكر الله على نعمه ومننه عليك. تأمل دعاء مكارم الأخلاق للإمام السجاد (عليه السلام): "إلهي.. وَلَا تَرْفَعْنِي فِي النَّاسِ دَرَجَةً إِلَّا حَظَّتْنِي عِنْدَ نَفْسِي مِثْلَهَا، وَلَا تُحْدِثْ لِي عِزًّا ظَاهِرًا إِلَّا أَحْدَثَتْ لِي ذِلَّةً بَاطِنَةً عِنْدَ نَفْسِي بِقَدَرِهَا".

وبهذه العقيدة والفهم لا يمكن أن يسبب لك امتلاك المزايا والقدرات إحساسًا بالفخر والغرور، وإنما يُشْعِرُكَ بثقل المسؤولية الملقاة عليك أمام الله، وبالتالي بالتواضع والانكسار تجاه الله.

القطعة الخامسة: تواضع للناس

التواضع للناس يعني ألا تشعر بأنك أعلى منزلة ودرجة من الآخرين مهما أوتيت من قدرات ومواهب ونعم، ومهما أديت من أعمال وبطولات، ومهما بلغ تميُّزك على المستوى الروحي أو القلبي أو العقلي أو الجسدي، ومهما كان هؤلاء الآخرون سيئين وناقصين من وجهة نظرك.

والسبب الموضوعي لهذا التواضع أن معيار رفعة المنزل والدرجة -كما حدده الله- هو التقوى وحده دون سواه. ﴿إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ﴾ (الحجرات، 13)، ولهذا فالنعم والقدرات

رغم أنه يبدو سيئاً وناقصاً في ظاهره، من هنا
حكى القرآن الكريم عن بعض أهل النار قولهم:
﴿وَقَالُوا مَا لَنَا لَا نَرَى رِجَالًا كُنَّا نَعُدُّهُمْ مِنَ الْأَشْرَارِ
* أَتَّخَذْنَاَهُمْ سِخْرِيًّا أَمْ زَاغَتْ عَنْهُمْ الْأَبْصَارُ﴾ (ص،
62-63)، وعن الإمام علي (عليه السلام) : "إن الله أخفى
أربعة في أربعة.. وأخفى وليه في عباده، فلا
تستصغر عبداً من عبيد الله؛ فربما يكون وليه
وأنت لا تعلم".³²



32 - مصباح البلاغة (مستدرک نهج البلاغة) - الميرجهاني - ج 3 - الصفحة 187.

أسئلة الفصل السابع

السؤال الأول:

إن الغرور والعجب والأنا كلها تدور معًا، وهي من أعدى أعداء الإنسان وأشدّهم خطورة عليه"، ما النصائح التي تقدمها للآخرين للتخلص من الغرور؟



أنشطة الفصل السابع

الهدف:

التحقق من مدى الاعتماد على الذات والاعتماد على الله.

النشاط الأول:

- تحقق من وجود مشاعر الغرور والعجب والثقة الزائدة بالنفس والخوف والتردد في حياتك اليومية.
- اختبر مدى اعتمادك في حياتك وتحقيق أهدافك على الأسباب الطبيعية، مثل الجهود الشخصية والمهارات الذاتية، واكتب في ورقة منفصلة الأسباب الطبيعية التي تعتمد عليها.
- قيّم مدى توكلك على الله واعتمادك عليه لتحقيق أهدافك وأثر ذلك في حياتك، ودوّن ذلك في ورقة منفصلة.
- ناقش النقاط التي سجّلتها. ابدأ بتحليل مشاعرك، وبيان أثر التوكل على الله في تحقيق أهدافك، ثم ناقش توازن الاعتماد على الذات والاعتماد على الله وما إذا كان هناك تعارض بينهما أم تكامل.
- اكتب تأملاتك ومناقشتك في تقرير يتراوح بين 500 و1000 كلمة تأسيساً على الأفكار والنقاط التي سجّلتها.

ملاحظة: برجاء الحرص على التجرد والموضوعية والصدق مع النفس عند تحليل المشاعر حتى يعكس التقرير الفهم الشخصي والتفكير العميق لمن أعدّه.





القسم الثاني

أدر بيئة عملك

الرجوع لصفحة المحتويات

الفصل الثامن

لمحة عن سوق العمل

"تتميز سوق العمل الحالية بأنها مقسّمة على أساس المهارة، فأولئك الذين لديهم مهارات متخصصة يندرجون تحت خانة الطلب المرتفع والعرض المنخفض، بينما العكس هو الصحيح للقوى العاملة العامة"

— شركة Robert Half



الرجوع لصفحة المحتويات



متوسط أعمار أكبر
الشركات المدرجة في
البورصات في الولايات
المتحدة كان 61 عامًا في
عام 1958م، واليوم هو
أقل من 18 عامًا، ومن
المعتقد أن 75% من
الشركات سيختفي بحلول
عام 2027.





أين تكمن ثروة الأمم؟

"لقد كان التصور السائد فيما مضى أنَّ الموارد الطبيعية هي العامل الحاسم في تحديد الثروة لأيِّ مجتمع، لكنَّ هذا المفهوم تغيَّر جذريًّا في الحقبة الأخيرة؛ حيث أصبحت المعرفة ونتاج العقل البشري هما العنصران الحاسمان في تحديد ثروة المجتمع، ومدى تقدُّمه، وفُرص استمرار هذا التقدم في القرن الحالي".³³

يؤكد هذا الأمر الجدول التالي الذي عرضه البنك الدولي في كتابه "أين تكمن ثروة الأمم؟"³⁴ حيث يظهر الشكل الأوسع لتركيبية الثروة ومستوياتها بحسب حصة الفرد الواحد وفقًا لمجموعات الدخل وللعالم ككل:

33 أ.د. جمال داود سلمان، اقتصاد المعرفة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن - عمان، 2009.
34 البنك الدولي، أين تكمن ثروة الأمم؟، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، دولة الإمارات، الطبعة الأولى، 2008.

إجمالي الثروة عام 2000³⁵
(حصة الفرد بالدولار والنسبة المئوية للحصص)

إجمالي الثروة	رأس المال غير الملموس		رأس المال المنتج (المعدات والماكينات والمباني والأراضي الحضرية)		الموارد الطبيعية		مجموعة الدخل
	مبلغ	نسبة %	مبلغ	نسبة %	مبلغ	نسبة %	
7.532	4,434	59	1,174	16	1,925	26	دول ذات دخل منخفض
27,616	18,773	68	5,347	19	3,496	13	دول ذات دخل متوسط
439,063	353,339	80	79,193	17	9,531	2	دول ذات دخل مرتفع
95,860	74,998	78	16,850	18	4,011	4	العالم

ويتمثل رأس المال غير الملموس كل الأصول غير المشمولة في مواضع أخرى؛ فهو يشمل: رأس المال البشري، والمهارات، والدراية الفنية الكامنة في قوة العمل، ويشمل كذلك رأس المال الاجتماعي؛ أي: درجة الثقة بين أفراد المجتمع وقدرتهم على العمل معًا لتحقيق أغراض مشتركة، كما يشمل عناصر الحوكمة أو الإدارة التي تؤدي إلى تعزيز إنتاجية الاقتصاد، فإذا كان أحد الاقتصادات -على سبيل المثال- يتمتع بنظام قضائي كفء ونظام واضح لحقوق الملكية وحوكمة فاعلة فإن النتيجة ستكون تحقيق معدلات عليا من الثروة ومن ثم زيادة القيمة المتبقية من رأس المال غير الملموس (البنك الدولي).

ووفقًا لجدول البنك الدولي فإن الثروات والموارد الطبيعية لا تتجاوز في المتوسط 4% من ثروة الأمم، بينما يُمثّل رأس المال المنتج-متمثلًا في: المعدات، والماكينات، والمباني، والأراضي الحضرية فقط- 18%، أما نصيب الأسد فيها فهو لرأس المال غير الملموس الذي يمثل في المتوسط ما نسبته 78% من ثروات الأمم.

35 يشمل الإحصاء 120 دولة ليس من بينها دول نفطية.

قوة المؤسسات الصغيرة

تُظهر دراسة البنك الدولي حقيقة أن الميزة التنافسية في هذا الزمن وما يليه من عقودٍ قادمةٍ في صالح المؤسسات الفردية والصغيرة وربما المتوسطة إلى حدٍّ ما، وليس المؤسسات الكبيرة والعلاقة؛ لافتقاد هذه الأخيرة -بحكم طبيعتها- المرونة والسرعة الكافيتين لمواجهة التغيُّرات المستمرة والمتقلِّبة.

وفي هذا الصدد قال جون نايسبت سنة 2004م: "إن الشركات الصغيرة هي التي تَخْلُق الاقتصاد العالمي، وليس شركات فورتشن الخمسمائة، وفي هذه الأيام قد تبلغ الشركات الصغيرة مستوى شخص واحد، والأمر لا يتلخص في سؤال: "هل نستطيع؟"، وإنما: "هل نفعل ذلك؟"

في الوقت الحالي تنتج شركات يعمل فيها 19 موظفًا أو أقل 50% من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية، بينما تنتج الشركات التي يبلغ عدد موظفيها 500 أو أكثر 7% فقط، رغم أن الولايات المتحدة أكبر دولة مُصدِّرة في العالم، والأرقام مشابهة لذلك في ألمانيا، ويمكن للشركات الصغيرة-حتى التي تضمُّ فردًا واحدًا- أن تهزم

وهذه الأرقام بحسب الدراسة التي أجراها البنك الدولي سنة 2000م، غير أننا كلما تقدَّم بنا الزمن توغلنا أكثر في اقتصاد المعرفة، وابتعدنا عن عصر الصناعة التقليدي، وبالتالي تتضاعف قيمة رأس المال غير الملموس مقارنة ببقية العناصر المُشكَّلة لثروات الأمم، لا سيَّما بعد ظهور "اقتصاد الخدمات المستقلة" سنة 2008م وتناميهِ، وبعد جائحة كورونا وما خلَّفته من تغيُّر في ثقافة العمل وبيئته، وبعد تنامي العجز المستمر والكبير في أصحاب الكفاءات على مستوى العالم.





61 عامًا في عام 1958م، بينما هو اليوم أقل من 18 عامًا، وتعتقد ماكينزي أن 75% من الشركات ستختفي بحلول عام 2027.³⁷

والآن "معظم المؤسسات في جميع أنحاء العالم صغيرة من حيث الحجم، لكن أهميتها للاقتصادات والمجتمعات المتقدمة والنامية لا جدال فيها، فوفقًا لمنظمة التجارة العالمية تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) أكثر من 90% من

الشركات البيروقراطية الضخمة عشر مرات في كل عشر مناسبات؛ فالشركات الصغيرة هي التي تخلق الاقتصاد العالمي، وسوف تهيمن الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم على الاقتصاد العالمي في القرن الحادي والعشرين".³⁶

ولهذا "وجدت دراسة حديثة أجرتها شركة McKinsey أن متوسط أعمار أكبر الشركات المدرجة في البورصات في الولايات المتحدة كان

37 Why you will probably live longer than most big companies, December 2016, Professor Stéphane Garelli, <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/why-you-will-probably-live-longer-than-most-big-companies/>

36 جون ناپسيت، فصل "من الدولة القومية إلى الشبكات"، كتاب "إعادة التفكير في المستقبل"، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، دولة الإمارات، الطبعة الأولى، 2004.



رجال الأعمال، و60% - 70% من العمالة، و55% من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصادات المتقدمة، لذا فإن الشركات الصغيرة والمتوسطة لا تسهم بشكل كبير في الاقتصاد فحسب، وإنما هي الاقتصاد ذاته.³⁸

إن السر وراء هذا التغير في الهيكل الاقتصادية لصالح المؤسسات الفردية والصغيرة يكمن في تغير قواعد اللعبة بسبب العولمة، وتطور أدوات التواصل الاجتماعي، واكتساب المعرفة، والتطور التقني، وتطور أدوات الإنتاج، وانتشار الرفاهة بشكل عام في المجتمعات العالمية مقارنة بالأزمة السابقة.

ولكي ندرك سر هذا التغير من اقتصادٍ كان النجاح فيه لصالح الشركات والمؤسسات العملاقة إلى اقتصادٍ معاكس تمامًا، حيث النجاح فيه للمؤسسات الصغيرة ذات الكفاءة والقدرات البشرية المرتفعة، نستعرض فيما يلي مقارنة سريعة بين العصرين: عصر الصناعة الذي كان سائدًا في القرن الماضي (قبل عام 2000)،

38 The Foundation for Economies Worldwide Is Small Business, Christopher Arnold, June 26 2019, <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/contributing-global-economy/discussion/foundation-economies-worldwide-small-business-0>

الفصل الثامن | لمحة عن سوق العمل

ولكن لا تزال ثقافته مهيمنة على كثير من الدول والمؤسسات والأفراد المتخلفين عن مواكبة العصر، وعصر اقتصاد المعرفة السائد حاليًا ويزداد تغوّلًا ورسوخًا بمرور الأيام، بملاحظة مختلف القضايا والعوامل الاقتصادية والتجارية من ناحية الأسواق والمؤسسة والقوى العاملة.

العامل	العصر الصناعي "السابق"	عصر اقتصاد المعرفة "الحالي"
الأسواق		
التطور الاقتصادي	ثابت، ومستقيم، وقابل للتنبؤ بدرجة كبيرة	متقلب: سريع التغير، وسريع التفاعل مع الارتفاعات المفاجئة، والانكماشات المفاجئة، مشوش: اتجاه التغيرات الاقتصادية غير واضح تمامًا
تغيرات السوق	بطيئة ومستقيمة	سريعة وغير قابلة للتنبؤ
الاقتصاد	مسيّر بلحاظ الموردين	مدفوع ومسيّر بلحاظ العملاء
القوى المسيّرة الاقتصادية الرئيسة	المؤسسات الصناعية العملاقة	المؤسسات المبنية على المعرفة، والمبادرات المبدعة في الأعمال
نطاق المنافسة	محلي	عالمي
المنافسة: اسم اللعبة	الحجم: الكبير يأكل الصغير	السرعة: السريع يأكل البطيء
التسويق: اسم اللعبة	تسويق الكميات الكبيرة	التميّز
المؤسسة		
سرعة الأعمال	البطء	سريعة بشكل كبير لتنسجم مع توقعات العملاء المتزايدة باستمرار
التركيز على	الاستقرار	إدارة التغير
أسلوب تطوير الأعمال	إستراتيجية هرمية	إستراتيجية متحركة تعتمد على الاستفادة من الفرص
تنظيم الإنتاجية	إنتاج بكميات ضخمة	إنتاج مرّن وبكميات قليلة
العوامل الرئيسة للنمو	رأس المال	البشر، والمعرفة، والقدرات (المهارات)

العامل	العصر الصناعي "السابق"	عصر اقتصاد المعرفة "الحالي"
المصدر الأساسي للميزة التنافسية	توفر المواد الأولية، وعمالة رخيصة، ورأس المال، وخفض التكلفة من خلال اقتصاديات الحجم الكبير	القدرات المميزة، والتميز المؤسسي، والاستجابة السريعة للتغيرات، والموارد البشرية، والشراكة والعلاقة مع العملاء، وإستراتيجيات التميز، وإستراتيجيات التنافس
الموارد النادرة	الموارد المالية	الموارد البشرية
الهيكل التنظيمي	هرمي بيروقراطي وظيفي	هو هيكل مسطح يتكون من أنظمة فرعية مترابطة، ويتسم بالمرونة وتفويض الموظفين، كما يحث على علاقات الاتصال القوية والفعالة بين الموظفين.
نموذج الأعمال	تقليدي: الأوامر والسيطرة	جديد: إعادة تركيز على الموارد البشرية، والمعرفة، والترابط والتماسك بين أجزاء المؤسسة
الموارد البشرية		
المتطلبات التعليمية	شهادة أو مؤهل	تعلم مستمر: المعيار ليس ما تعرفه، ولكن السرعة التي يمكنك فيها أن تتعلم
العلاقة بين الإدارة والموظفين	تحدٍّ ومواجهة	التعاون، أسلوب وروح فريق عمل
ما يبحث عنه الموظف	الأمان	النمو والتطور
الهدف الوظيفي	وظيفة ذات دخل جيد	محفظة أعمال
سياسة المؤسسة	غرس الولاء الوظيفي	إدارة فعالة للدوران الوظيفي

بملاحظة خصائص عصرنا الحالي "عصر المعرفة" يتضح أن العامل الأهم للنجاح في عالم الأعمال اليوم ليس ما تملكه من رؤوس أموال، وإنما ما تملكه من معرفة واحتراف في المجال الذي تود أن تنشئ فيه مؤسستك، وما تملكه من قدرات إدارية وقيادية ومرونة عالية احترافية في إدارة التغيير.

هذه خلاصة دراستنا الأحدث عن كيفية بقاء المؤسسات ذات الأداء العالي على قيد الحياة، بل وازدهارها في الاقتصاد الجديد.

وقد طالت الأزمات الاقتصادية التي نواجهها افتراضات عديدة كانت من المسلّمات منذ فترة طويلة، وشككت في المعتقدات والممارسات التي جرى تأسيسها والبناء عليها أيام ما قبل الأزمة، ربما لا تكون كل هذه الممارسات الراسخة خاطئة، لكنها جميعًا في دائرة الشك من منظور الاقتصاد الجديد، وفي حاجة إلى التعديل وفق الضرورات والحقائق الاقتصادية الجديدة التي لم يتضح معظمها بعد.

لكن الواضح أن انتعاش الاقتصاد العالمي ليس وشيكًا، وليس حتميًا أو مؤكدًا، وعندما سيحصل الانتعاش فسوف يكشف عن طبيعة تنافسية تختلف جذريًا عما عهدناه.

فالبقاء على قيد الحياة -ناهيك عن النجاح- ليس مضمونًا، ولكن تزداد فرص الشركات التي تدرك وتعترف بحجم التغيير المطلوب وتحشد الهمم المشتركة لموظفيها وأصحاب المصالح فيها للقفز فوق فجوة النمو، وخلال الأشهر الاثني عشر

المشهد الاقتصادي العالمي

منذ الأزمة العالمية سنة 2008م والعالم يواجه مجموعة من المخاطر العالمية والاتجاهات السلبية التي لم يسبق لها مثيل على كافة الأصعدة: الاقتصادية، والسياسية، والأمنية، والصحية، وغيرها، وتشير التقارير إلى أن البيئة الاقتصادية منخفضة النمو السائدة في جميع أنحاء العالم ستستمر لسنوات عديدة قادمة. وخلصت الدراسة الميدانية التي أعدتها شركة إرنست ويونج في سبتمبر 2012 إلى أنه:

"بعد مضي أكثر من خمس سنوات على بداية الأزمة المالية العالمية لا بد للجميع من مواجهة الاحتمال الصارخ: ربما لا زلنا لم نر الأسوأ بعد،

الركود التضخمي... وفي معظم البلدان فإن الطلب الزائد يكون مدفوعاً في الغالب بقيود العرض، وليس بسبب الطلب القوي، مما يؤدي إلى هيمنة تضخم دفع التكلفة، وهو النوع السيئ من التضخم الذي يضغط على هوامش الربح، ويؤدي إلى تآكل الدخل الحقيقي للأسر... والولايات المتحدة هي الدولة الغربية في الاقتصاد العالمي، حيث إن طلبها الزائد مدفوع بالعرض المقيد والطلب القوي، مما يجعلها عرضة أكثر من غيرها للتضخم الجامح في النصف الأول من عام 2022".

كان هذا المشهد الاقتصادي (حسب تقييم شركة نومورا) قبيل الحرب الروسية الأوكرانية، أما بعد الحرب فإن تقديرات المشهد الاقتصادي للسنوات القادمة تبدو أشد قتامة وسواداً، وقد ذكر صندوق النقد الدولي أن الغزو الروسي لأوكرانيا سيؤثر على الاقتصاد العالمي بأكمله من خلال إبطاء النمو وارتفاع معدلات التضخم، وقد يعيد تشكيل النظام الاقتصادي العالمي بشكل أساسي على المدى الطويل، وأضاف أنه يقوض كذلك ثقة الأعمال، ويثير حالة من عدم اليقين بين المستثمرين؛ مما سيؤدي إلى خفض أسعار الأصول وصعوبة الأوضاع المالية، وقد يؤدي إلى تدفقات رأس المال إلى الخارج من الأسواق الناشئة... وخلص صندوق

الماضية أولت مجالس إدارات الشركات اهتماماً كبيراً بإدارات المخاطر الإستراتيجية التي تعمل على مواجهة التهديدات الإستراتيجية الرئيسة، وتشمل هذه التهديدات:

- تفكك منطقة اليورو.
- عجز أمريكا عن سداد ديونها.
- الصراع الدولي في الشرق الأوسط.
- الحوادث السياسية والاقتصادية الكبرى ممكنة الحدوث في واحدة من دول البريك".³⁹

والآن وبعد مضي ما يقرب من عشر سنوات على صدور تقرير إرنست ويونج لا يزال الوضع الاقتصادي قاتماً، وذكرت شركة نومورا في شهر ديسمبر 2021 في تقييمها للمشهد الاقتصادي العالمي عام 2022⁴⁰ أن:

"التضخم المرتفع للبنوك المركزية دفع إلى الشعور بالحرارة، ولكن بحلول أواخر عام 2022 نرى خلفية مختلفة تماماً؛ حيث يمثل الركود خطراً أكبر من

39 Growing Beyond, Ernst & Young, a study undertaken in August and September 2012 by the Economist Intelligence Unit (EIU), surveying 1,500 C-suite, board directors and senior managers from around the world.

40 Global Economic Outlook 2022 - The heat is on... for now. ECONOMICS | 4 MIN READ | DECEMBER 2021, Nomura, <https://www.nomuraconnects.com/focused-thinking-posts/global-2022-economic-outlook/>

النقد الدولي إلى أن "الصراع ضربة كبيرة للاقتصاد العالمي ستضر بالنمو وترفع الأسعار"، وقال: "إن الحرب قد تُغيّر بشكل أساسي النظام الاقتصادي والجيوسياسي العالمي في حال تحوّل تجارة الطاقة، وإعادة تكوين سلاسل التوريد، وتجزئة شبكات الدفع، وإعادة النظر في حيازات العملات الاحتياطية.⁴¹

مشكلة سوق العمل

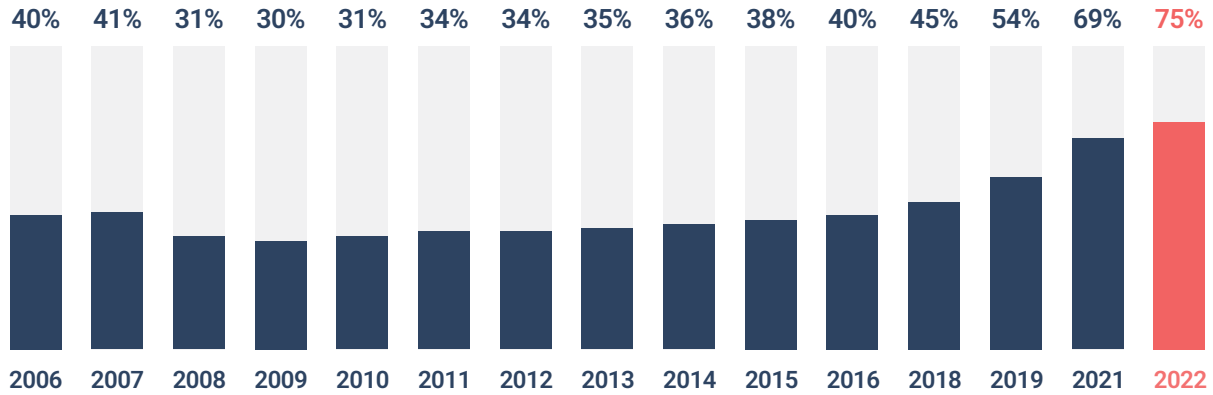
تعاني سوق العمل العالمية والإقليمية من فجوتين كبيرتين متقابلتين؛ فمن جهةٍ هناك نسبة بطالة مرتفعة ومتزايدة (إمّا بشكلٍ مباشرٍ، أو على شكل توظيف هشٍّ)، ومن جهةٍ ثانيةٍ هناك عجزٌ متزايدٌ في أصحاب الكفاءات. وتذكر شركة Robert Half - وهي من أكبر شركات العالم في التوظيف - أن: "سوق العمل الحالية مقسّمة على أساس المهارة، فأولئك الذين لديهم مهارات متخصّصة يندرجون في خانة الطلب المرتفع والعرض المنخفض، بينما العكس هو الصحيح للقوى العاملة العامة".⁴²

41 Russia's war in Ukraine may 'fundamentally alter' global economic, political order – IMF, By Andrea Shalal, 16 March 2022, <https://www.reuters.com/business/russias-war-ukraine-may-fundamentally-alter-global-economic-political-order-imf-2022-03-16/>

42 The Demand for Skilled Talent, Robert Half, Q2 2014



75% من أصحاب العمل يجدون صعوبة في التوظيف



في هذا الصدد تذكر PWC أن "الحرب من أجل المواهب لا تزال مستعرة؛ سواء على الصعيد العالمي أو في منطقة الشرق الأوسط".⁴³

وبحسب استطلاع نقص المواهب السنوية لسنة 2022 لمجموعة القوى العاملة (ManpowerGroup)، فقد بلغ نقص المواهب أعلى مستوياته منذ 16 عامًا بنسبة 75%، حيث يصعب العثور على المهارات الشخصية والعملية أكثر من أي وقت مضى، ورغم تأثير جائحة كورونا على معدلات البطالة عالميًا، إلا أن الشركات في جميع أنحاء العالم تواجه تحديات أكثر من أي وقت مضى لجذب العمال المهرة والاحتفاظ بهم، حيث أبلغ 3 من كل 4 من الشركات عن نقص في المواهب وصعوبة في التوظيف.⁴⁴

43 The Family Firm: Central to the success of the ME, PWC, Jan 2013

44 Manpower Group's 2021 Talent Shortage Survey, <https://go.manpowergroup.com/talent-shortage>

أسئلة الفصل الثامن

السؤال الأول:

(تتضاعف قيمة رأس المال غير الملموس مقارنة ببقية العناصر المُشكَّلة لثروات الأمم، لا سيَّما بعد ظهور "اقتصاد الخدمات المستقلة" وتناميهِ). اشرح العبارة، مع توضيح مفهوم رأس المال غير الملموس.

السؤال الثاني:

(إن الميزة التنافسية في هذا الزمن وما يليه من عقودٍ قادمةٍ ستكون في صالح المؤسسات الفردية والصغيرة وربما المتوسطة إلى حدٍّ ما). اذكر جوانب الميزة التنافسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة مستعيناً بأمثلة.

السؤال الثالث:

(تعاني سوق العمل العالمية والإقليمية من فجوتين كبيرتين متقابلتين؛ فمن جهةٍ هناك نسبة بطالة مرتفعة ومتزايدة، ومن جهةٍ ثانيةً هناك عجزٌ متزايدٌ في أصحاب الكفاءات). ما دور المهارات والكفاءات في السوق العمل مستقبلاً؟



الفصل التاسع

مهارات المستقبل

"المستقبل ملك أولئك الذين يتعلمون مزيدًا من
المهارات ويجمعون بينها بشكل خلاق"
— روبرت جرین



الرجوع لصفحة المحتويات



يُتَوَقَّعُ إزاحة 85 مليون
وظيفة بحلول عام
2025 بسبب التحول في
تقسيم العمل بين البشر
والآلات، وفي المقابل
يُتَوَقَّعُ ظهور أكثر من 97
مليون وظيفة أكثر
تكيفاً مع التقسيم
الجديد للعمل بين البشر
والآلات والخوارزميات.





طريق التحول في تقسيم العمل بين البشر والآلات، وفي المقابل يُتَوَقَّع ظهور ما يزيد عن 97 مليون وظيفة تكون أكثر تكيُّفًا مع التقسيم الجديد للعمل بين البشر والآلات والخوارزميات.

وسوف يزداد الطلب على المهارات البشرية المتميزة -مثل: الإبداع، وحل المشكلات، والابتكار، والتفكير الناقد- بينما ستندثر الوظائف التي تتطلب مهامً متكررة بواسطة الأتمتة.

إن الذكاء الاصطناعي والواقع الافتراضي والروبوتات لها تأثير كبير في تغيير مهن المستقبل، والقضاء على ملايين الوظائف الحالية، وخلق ملايين أخرى من الوظائف في سنوات قليلة.

ووفق الإصدار الثالث من تقرير وظائف المستقبل 2020-2025 الصادر عن منتدى الاقتصاد العالمي الذي يحدد وظائف المستقبل ومهاراته، يُتَوَقَّع بحلول عام 2025 إزاحة 85 مليون وظيفة عن

وقد نشرت جريدة "التايم" تقريراً⁴⁵ -قد يكون مخيفاً للبعض- أقرت فيه بأن أكثر من 40 مليون أمريكي خسروا وظائفهم في ذروة جائحة كورونا، وأن 42% من هذه الوظائف لم تعد متاحة، حيث تم إحلال آلات وماكينات تعمل بالذكاء الاصطناعي محل الموظفين.

كما أظهر التقرير أن الآلات يمكن أن تكلف مليوني أمريكي آخرين يعملون في القطاع الصناعي وظائفهم بحلول عام 2025 وفقاً لورقة بحثية نشرها اقتصاديون بمعهد MIT بجامعة بوسطن.

والإبداع مهارة معرفية عالية تضعه ماكنزي فوق مستوى القراءة والكتابة المتقدم وإدارة المشروعات ومعالجة المعلومات المعقدة وتفسيرها، وتقدر ماكنزي أن الطلب على المهارات الإبداعية سيزداد بنسبة 19% في الولايات المتحدة، وبنسبة 14% في أوروبا.

التفكير الناقد

مع استمرار تقدم الأتمتة والذكاء الاصطناعي في الثورة الصناعية الرابعة سيزداد الطلب على التفكير

ويتصدر التفكير الناقد وحل المشكلات قائمة المهارات التي يعتقد أصحاب العمل أنها ستحتل الصدارة في السنوات القليلة القادمة، وفيما يلي عدد من أهم المهارات الأساسية التي تُعظّم من فرص النجاح المهني.

الإبداع

يُعرّف الإبداع بأنه فعل تحويل الأفكار الخيالية إلى واقع ملموس، وكما أشار موقع LinkedIn في تقرير نشره عام 2019، فإن الإبداع هو القيمة الأهم في سوق العمل حالياً.

وينطوي الإبداع على مجموعة من المهارات الأخرى، مثل القدرة على الإتيان بأفكار جديدة، والقدرة على حل المشكلات، والقدرة على التخيل وتنفيذ الأفكار، وغيرها من المهارات المحورية في أسواق العمل.

ومع أن هيكلة سوق العمل اليوم قد لا تدعم المبدعين وأنماط عملهم بشكل كامل، إلا أن هذا الواقع يتغير يومياً بسبب إدراك أصحاب العمل أنه بمرور الوقت سوف تحل الآلات محل موظفيهم الأكثر روتينية.

45 <https://time.com/5876604/machines-jobs-coronavirus/>

وامتلاك العقلية الناقدة يعني القدرة على تحليل البيانات التي يُعتمدُ عليها في بناء القرارات ومعرفة التوجهات على المديين القصير والمتوسط وحتى البعيد، ويتوجب جمع المعلومات من مصادر متنوعة حتى تؤكد كل معلومة نظيرتها، وبعد ذلك يبدأ الفكر الناقد في قراءة المعطيات والخروج بالاستنتاجات.

وهذه المهارات يمكن اكتسابها من خلال الدورات التدريبية وبشكل أقوى من خلال التجربة في معترك العمل، لهذا فإن الإنسان الناجح حقاً هو الذي لا يتوقف عن تطوير نفسه.

الذكاء الوجداني

ويُقصد به القدرة على التعبير عن المشاعر والتحكّم فيها، فالإنسان الذكي عاطفياً هو الذي يدرك مدى تأثير مشاعره على سلوكه ومدى تأثير سلوكه على الآخرين، وعليه يستطيع الإنسان الذكي وجدائياً إدارة مشاعره بشكل يراعي الأطراف كافة، وتُعد القدرة على رؤية الحياة بأعين الآخرين ركنًا رئيساً في الذكاء الوجداني.

الناقد البشري، ويجري تحسين الروبوتات لاتخاذ القرارات بناءً على أنماط السلوك البشري السابق، ولكنها ليست قادرة بعد على دمج أخلاقيات الإنسان وقدراته فيما يتصل بالمفاضلة واتخاذ القرارات.

وبوسع الأشخاص الذين يمتلكون مهارات التفكير التحليلي والتفكير الناقد أن يستنبطوا حلولاً وأفكاراً ابتكارية، وأن يحلّوا المسائل المعقّدة التي تواجههم باستخدام المنطق وتقييم الحجج، حيث تكمن الخطوة الأولى في هذا النوع من التفكير في تحليل تدقّق المعلومات من مختلف المصادر بالاعتماد على المنطق بدلاً من العاطفة، ومن ثمّ تحديد سلبيات الموقف وإيجابياته للوصول إلى أفضل حلّ ممكن.

إن الطلب على مهارة التفكير الناقد متزايد؛ فالحاجة كبيرة إلى الأشخاص ذوي التفكير التحليل القويّ للتعامل مع الآلة والإنسان في بيئة العمل، فالمحامي والطبيب وناقلو التقارير والمهندسون والمحاسبون والمحللون -على سبيل المثال- يحتاجون إلى تلك المهارة بقوة من أجل أداء وظائفهم بشكل جيد.

وتخلص كل هذه الإحصائيات إلى أن الذكاء الوجداني يُمكن الشخص من التواصل بشكل جيد والتعاون مع أفراد الفريق؛ مما يخلق بيئة عمل مربحة ومثمرة للشركة، لذا فهو أحد أهم الصفات التي سيبحث عنها أرباب العمل في المستقبل.



وربما يعتقد القارئ أن الذكاء الوجداني مهمٌ على المستوى الشخصي، لكن: كيف يمكن أن يؤثر هذا النوع من الذكاء على المستويين العملي والمهني؟

نشر موقع " ليرنينج ويذ بيز" تقريرًا⁴⁶ أورد فيه 9 نقاط رئيسة لأهمية التواصل والقدرة على العمل الجماعي في أماكن العمل، حيث أشار إلى أن ما يقرب من 86% من المشاركين في الدراسة أقرّوا بأنهم غير راضين عن التواصل مع رفاقهم في أماكن العمل.

والأهم من ذلك أن أكثر من نصف المشاركين في هذه الدراسة أشاروا إلى أن أجواء التواصل الجيد التي يتمتعون بها في شركاتهم جعلتهم يستمرون في مناصبهم رغم سnoch فرص عمل بدت أفضل في أماكن أخرى.

كما أشارت الإحصائية إلى أن الشركات التي توفر أجواء العمل الجماعي المناسب تستطيع الحفاظ على كوادرها المميزين بأربعة أضعاف مثيلاتها من الشركات الأخرى التي تفتقد مثل هذه المهارة.

⁴⁶ <https://www.learningwithbiz.com/blog/9-amazing-statistics-that-show-the-power-of-teamwork/>

من ناحية، أو إيجاد فرص أفضل في مكان آخر، وكلما زاد التطوير والتعلم زادت الفرص.

القدرة على اتخاذ القرار

في عالم الوظائف المستقبلي ستصبح عملية اتخاذ القرارات البشرية أكثر تعقيدًا، ففي الوقت الذي تستطيع فيه الروبوتات وعلم البيانات الضخمة معالجة كم هائل من المعلومات وتقديم نتائج وإحصاءات يستحيل على البشر الوصول إليها، يبقى على عاتق الإنسان اتخاذ القرار آخذًا بعين الاعتبار ما ينطوي عليه من نتائج وآثار قد تمس جوانب أخرى من العمل أو قد تؤثر على باقي الأفراد في المكان، وفي النهاية ستستحوذ التكنولوجيا على جانب كبير من الأعمال، تاركة للإنسان ميزة اتخاذ القرارات الكبرى.

إن خوارزميات الروبوتات والإحصائيات التي تزودنا بها الخوادم والحواسيب ما هي إلا مجرد أرقام توضح الرؤية للآدميين، ويبقى العامل البشري مكونًا مهمًا في تقرير الخطوات القادمة في ضوء البيانات والمعلومات المستجدة.

الفضول والتعلم الدائم

الفضول الحميد أحد أهم المهارات المطلوبة حاليًا وستكون مطلوبة أكثر في سوق العمل مستقبلاً، فمع التغير السريع الذي نعيشه بفضل التكنولوجيا والتنافسية الكبيرة التي أنشأها النظام الرأسمالي أصبح من المستحيل أن يحتفظ أي عامل أو كادر بمنصبه دون التطوير المستمر والتعلم الدائم.

وقد نشر موقع "إيديومي" تقريرًا⁴⁷ عن التأثير الكبير الذي يمكن أن يُحدثه التعلم المستمر في بيئة العمل، وأظهر التقرير بعض الإحصائيات المثيرة للاهتمام، ومنها أن 94% من الموظفين يمكن أن يحتفظوا بوظائفهم لوقت أطول إذا استثمروا في تطوير معارفهم وشخصياتهم.

أما الكوادر التي لا تطوّر نفسها بشكل أو آخر فإن 40% منها يُتوقع أن تغادر وظائفها بالشركات خلال عامها الأول.

وكل هذا يشير إلى حقيقة واحدة، وهي ضرورة التطوير والتعلم المستمرين للحفاظ على الوظيفة

⁴⁷ <https://www.edume.com/blog/continuous-learning-in-the-workplace/>



بينهم باستخدام نبذة الصوت الصحيحة في الوقت المناسب ولغة الجسد المناسبة لكلامهم ليوصلوا رسائلهم إلى الطرف الآخر بنجاح.

والتواصل ببساطة يعني تبادل المعلومات بين طرفين أو أكثر عبر وسائل متعددة، إما بالصوت، وهو الأكثر شيوعاً واستعمالاً، أو بالكتابة باستخدام الوسائط المطبوعة أو الرقمية، مثل: الكتب، والمجلات، ومواقع الويب، أو تبادل رسائل البريد الإلكتروني، كما يمكن أن يكون التواصل بصرياً باستخدام الشعارات أو الخرائط أو الرسوم البيضانية أو الرسوم البيانية)، أو غير لفظي (باستخدام لغة الجسد، والإيماءات، ونبذة الصوت، وغالباً ما يكون مزيجاً بين هذه الأنواع من التواصل في الممارسة العملية.

واتخاذ القرار المنطقي من المهارات المطلوبة في المستقبل التي يرحب بها رواد الأعمال ومديرو المشروعات لأنها مهمة في تحسين أداء العمل؛ إذ يترتب عليها حلول لمشكلات آنية أو تغييرات مهمة ومطلوبة على وجه السرعة، مع القدرة على التخطيط المسبق والتنظيم والأخذ بزمام المبادرة.

ويشير تقرير نشره موقع (ماكنزي)⁴⁸ أن نصف المشاركين فيه قالوا إنهم يستهلكون ما يقرب من 30% من أوقات عملهم في عملية اتخاذ القرار في الشركات المختلفة.

كما يُنَوِّه التقرير إلى أن هذا الوقت المستهلك يزداد مع ارتفاع المستوى الإداري، حيث أبلغ كبار المديرين أنهم يمضون ما يعادل 70% من أوقات عملهم في عملية اتخاذ القرار.

مهارات التواصل مع الآخرين

مما لا شك فيه أنَّ القدرة على تبادل المعلومات مهارة أساسية وحيوية في الثورة الصناعية الرابعة، وتعني قدرة الأفراد على التواصل الفعال فيما

48 <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/decision-making-in-the-age-of-urgency>

وربما تعد القدرة على التواصل بشكل فعال أهم المهارات الحياتية التي تعود بالفائدة على الجانب الوظيفي كذلك، ومن الجيد أن يستطيع المرء تلقي المعلومات وإرسالها بكل وضوح.

وقد نشر موقع (بامبيل.كوم)⁵⁰ مجموعة من الإحصائيات المثيرة عن تأثير مهارات التواصل في أماكن العمل، موضحاً أن فرق العمل التي تتمتع بقدر أكبر من التواصل فيما بينها ترتفع إنتاجيتها بمقدار 20% إلى 25%.

وعلى الجانب الآخر نقرأ في التقرير الصادر من موقع (جالوب)⁵¹ أن العاملين الذين يفتقرون إلى مهارات التواصل الأساسية يكلّفون شركاتهم ما يقدر بـ 7.8 تريليونات دولار أمريكي.

إن إتقان مهارة التواصل يزيل كثيراً من الصعاب، وأولها سوء الفهم، وعدم نقل المعلومات إلى الطرف الآخر بوضوح، مما يؤدي إلى مشكلات في العمل.

وقد قسّم موقع (فيرتشوال سبيتش)⁴⁹ مهارات التواصل الأساسية إلى: القدرة على الإنصات، والمواجهة، والصبر، والسلوك الجيد، والأمانة، والانفتاح، وإرسال التقييمات وتسليمها، ولغة الجسد، والوضوح، والاختصار.

والمقصود بالإنصات الإنصات الفعّال؛ أي: أن يكون الشخص مستعداً للاستماع إلى وجهة نظر مغايرة بغرض التفهم لا النقد.

وتظهر أهمية لغة الجسد في الدراسة التي نشرها موقع (لايف سايز)، وأشار فيها إلى أن التواصل غير الكلامي هو الأكثر انتشاراً بين البشر بنسبة تتراوح بين 70% إلى 93% من إجمالي التواصل بين الأشخاص بشكل عام.

50 <https://pumble.com/learn/communication/communication-statistics/>

51 <https://www.gallup.com/workplace/349484/state-of-the-global-workplace.aspx>

49 <https://virtuallspeech.com/blog/communication-skills-in-the-workplace>

ورغم إدراك الشركات لأهمية هذه المهارات، إلا أن الإحصائيات تظهر أن 5% من مجموع الأعمال حول العالم لها خطة ورؤية لتنشئة قادة ملهمين من فرق العمل في شركاتهم.

ويبدو أن المستقبل سيأتي بتغييرات كبيرة، حيث أشارت الدراسة ذاتها إلى أن إنفاق الأعمال الأمريكية على برامج تطوير القادة بها بلغ 166 مليار دولار أمريكي سنوياً؛ أي: نصف مجموع ما أنفق من قبل الاستثمارات العالمية مجتمعة وقُدِّر بمبلغ 366 مليار دولار أمريكي، وهذا يدل بالطبع على توجه الشركات مستقبلاً للاهتمام بهذا الشق المهم.



المهارات القيادية

من أهم الصفات المرتبطة بالقيادة أن يكون الشخص ملهماً لغيره، وأن يساعد زملاءه على تقديم أفضل ما لديهم، وتعدّ هذه المهارات من ضروريات القوى العاملة المستقبلية، ورغم أنّ نظام الشركات المثالي قد لا يكون شائعاً في وقتنا الحاضر، إلا أن المستقبل يحمل في طياته تغييراً جذرياً.

وقد نشر موقع (ذيبيا)⁵² مجموعة من الإحصائيات تظهر مدى أهمية مهارة القيادة في أماكن العمل، حيث أشار الموقع إلى أن 79% من العاملين الذين شملتهم الدراسة سبق أن استقالوا بسبب عدم تقدير مديريهم لجهودهم.

كما صرّح 48% فقط ممن شاركوا في الدراسة بأنهم راضون عن جودة الإدارة في شركاتهم، ورغم أنه من المعلوم أن 10% فقط من البشر يمتلكون الصفات القيادية، إلا أن الأبحاث تشير إلى أن 20% آخرين يحملون بعض تلك الصفات ويمكن العمل على تطويرها فيهم.

⁵² <https://www.zippia.com/advice/leadership-statistics/>

الانفتاح الثقافي

إذا كنت تبحث عن فرصة في شركة أو مؤسسة دولية فغالبًا سيضم فريق عمل الشركة أفرادًا من أنحاء العالم كافة، ونحن نعلم أن الأفراد الآتين من خلفيات ثقافية مختلفة لديهم رؤى مختلفة عن الحياة كذلك، وآخر ما قد تريده إدارة أي شركة أن تضطر إلى التعامل مع مشكلة عدم التفاهم بين فريق العمل نظرًا لأن أحد الكوادر يرفض أن يتعامل مع زميله بسبب اختلاف لونه أو عرقه أو أفكاره.

كما أن الشركات تحتاج يوميًا إلى إجراء اجتماعات ومقابلات بين فرق العمل لحل المشكلات والاتفاق على أطر لتنفيذ الحلول الموضوعة، ومن أهم القيم الضرورية في مثل تلك الاجتماعات الانفتاح الذهني على اقتراحات الآخرين التي قد تكون مخالفة تمامًا لرؤيتنا، ومع ذلك ربما تقدّم للشركة منفعة كبرى.

والخلاصة أن الكادر المنفتح ذهنيًا أكثر جذبًا لفرص العمل؛ حيث إن الشركات بشكل عام تفضل الشخص الذي يبدي قدرًا كبيرًا من المرونة.

مع الانفتاح الذي يشهده العالم بشكل عام وبيئات العمل بشكل خاص وما يُتوقع أن يشهده مستقبلًا، لا بدّ من امتلاك المهارات اللازمة للتفاهم والاحترام، والعمل مع الآخرين مهما اختلفوا عرقيًا أو ثقافيًا، أو لغويًا أو جندريًا أو سياسيًا أو دينيًا أو غير ذلك، حيث تعتبر القدرة على التأقلم مع من يملكون نظرة مختلفة للعالم عُنًا عاملاً أساسيًا، ليس لتحسين تواصل البشر فيما بينهم فحسب، بل لجعل منتجات الشركة وخدماتها أكثر شمولًا ونجاحًا.



القدرة على التكيف والتغيير

مع نهاية عام 2019 ومطلع عام 2020 ضرب وباء كوفيد 19 -الذي لم يكن متوقعًا في المؤسسات والأعمال- بلدانًا كثيرة حول العالم.

وقد أدى انتشار هذا الوباء إلى فرض مجموعة كبيرة من القيود على بيئات العمل كافة، الأمر الذي تطلّب إيجاد حلول من أجل تسيير الأعمال وتجنّب الإغلاق أو الخسائر، وحتى بعد تخفيف القيود قررت بعض الشركات تمديد عمل موظفيها من منازلهم توفيرًا للنفقات.

وفي مطلع عام 2022 ألقت الحرب الروسية الأوكرانية بظلالها على الأسواق كلها، مما أدى إلى إجراء تغييرات جذرية في طريقة إجراء الأعمال كذلك، وتغيير وجهة كثير من الاستثمارات.

ولو عدت إلى الوراء ستجد أن التغيير والأحداث المفاجئة وغير المتوقعة متسارعة الحدوث بمرور الوقت، وذات تأثيرات جوهرية وعميقة في كل

الافتراضات والسياقات والمعادلات التي تحكم حياتنا الشخصية وقطاع الأعمال.

ولا أحد حقيقة يعرف ما يخبئه المستقبل، وهذا يعني أن كوادر المستقبل من الضروري أن يكون لديها قدرة كبيرة على التكيف مع التغييرات التي قد تطرأ على تلك الأعمال.

وقد نشر موقع (هورتن إنترناشونال)⁵³ مجموعة مهمة من الإحصائيات بشأن القدرة على التكيف والتغيير في أماكن العمل، منها ما أشار إلى أن 63% من المديرين التنفيذيين الذين شاركوا في الدراسة ادّعوا أنهم لم يوفّقوا في العثور على موظفين يتمتعون بقدر عالٍ من التكيف والقدرة على قبول التغييرات.

كما أظهر التقرير أن 44% من الكوادر المشاركة أقرت بأنها لا تملك القدرة على التكيف أو قبول التغييرات في أماكن العمل.

53 <https://www.hortoninternational.com/news/is-adaptability-the-most-in-demand-but-overlooked-skill>



المهارات التكنولوجية

وحتى نستطيع مواكبة العصر لا بد من أن نمتلك المهارات التكنولوجية، وتختلف المستويات الوظيفية وفق مدى المعرفة بالمجال الرقمي، وإنترنت الأشياء، والذكاء الصناعي، والبيانات، وغيرها كثير من المجالات التي كلما أَلَممت بتفاصيلها وعلمت بخباياها ارتفعت أسهمك، ليس في سوق العمل فحسب، بل في حياتك الاجتماعية كذلك.

لذا عليك أن تتابع الدورات التعليمية والتدريبية في المجالات سالفة الذكر حتى تتميز في الأمور التقنية التي تعتبر من المهارات المطلوبة في المستقبل.

لا أحد ينكر أنّ الثورة الصناعية الرابعة التي نشهدها حاليًا وسوف تستمر مستقبلًا تقودها الاختراعات التكنولوجية، كالذكاء الاصطناعي، وعلم البيانات الضخمة، والواقع الافتراضي، وال Blockchain، وغيرها، ممّا يعني أنّ البشر مستقبلًا لا بدّ أن يتمتّعوا بمستوى من التقبل والتأقلم مع التكنولوجيا، حيث سيكون الموظفون في كلّ مكان مطالبين بالوصول إلى البيانات وتقرير طريقة التعامل معها، الأمر الذي يتطلّب امتلاك بعض المهارات التقنية، والأهم من ذلك استيعاب أثر التكنولوجيات الجديدة المحتمل على أعمالهم ووظائفهم وحياتهم بشكل عام.

أسئلة الفصل التاسع

السؤال الأول:

"من المهارات الأساسية التي تزيد من فرصة النجاح المهني: الإبداع، وحل المشكلات، والقدرة على التكيف"، اشرح المهارات السابقة مع الاستدلال بأمثلة.

السؤال الثاني:

(في عالم الوظائف مستقبلاً ستصبح عملية اتخاذ القرارات البشرية أكثر تعقيداً)، اشرح العبارة في ضوء دراستك للفصل السابق.

السؤال الثالث:

(ربما تكون القدرة على التواصل الفعال أهم المهارات الحياتية التي لها تأثير على الجانب الوظيفي كذلك)، ناقش العبارة السابقة، مع عرض مهارتين من مهارات التواصل الفعال.



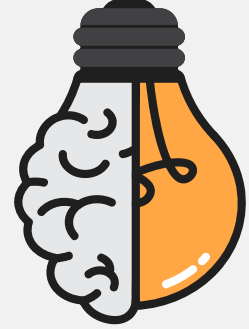
أنشطة الفصل التاسع

الهدف:

تحليل القدرات الشخصية ومهارات المستقبل، وتطوير خطة لتعزيز المهارات في غضون عام.

النشاط الأول:

- تأمل قدراتك ومهاراتك الحالية وحللها.
- ناقش هذا التحليل مع من تثق به ولديه معرفة جيدة بقدراتك ومهاراتك.
- قيّم مهارات المستقبل التي عُرضت في هذا الفصل، واختبر مدى امتلاكك لها.
- حدّد -بشكل موضوعي ما أمكنك- تصنيفك من حيث امتلاك كل مهارة: متمكن جدًا / متمكن بشكل معقول / غير متمكن.
- قيّم أثر ذلك التصنيف في وظيفتك الحالية، والوظيفة التي تطمح إلى شغلها في المستقبل.
- استنادًا إلى التقييم السابق، حدد المهارات الرئيسة التي تحتاج إلى اكتسابها أو تطويرها لتحقيق أهدافك المهنية.



- ضع خطة سنوية تحدد فيها كيفية تعزيز هذه المهارات.
- حدّد الإجراءات والزمن المتوقع بدقة وتفصيل، يمكنك توزيع إجراءات الخطة على فترات زمنية محددة: شهرية / ربع سنوية، وتحديد الأنشطة والتدريبات التي ستؤديها في كل فترة.
- اكتب تأملاتك ومناقشتك وخطتك في تقرير يتراوح بين 500 و1000 كلمة، وينبغي أن يتضمن التقرير تفصيلاً دقيقاً لتحليل قدراتك ومهاراتك الحالية، وتقييم مهارات المستقبل، وخطة التطوير المقترحة.

النشاط الثاني:

- شارك النشاط السابق مع شخص آخر.
- استمع إلى تجربته، وادرس حالته.
- اكتب عن مناقشتك معه وتوجيهاتك له في نص يتراوح بين 500 و1000 كلمة.

الفصل العاشر

التعلم الإلكتروني

"سيحتاج 50% من الموظفين إلى تطوير مهاراتهم
بحلول عام 2025"
— تقرير وظائف المستقبل 2020–2025



الرجوع لصفحة المحتويات

الأمر قد يستغرق
من شهر إلى شهرين
فقط لاكتساب
واحدة من أفضل 10
مهارات إتقان في
المهن الناشئة





أية مؤهلات أكاديمية، وإنما تتطلب برامج تدريبية متخصصة، وهي متوفرة بشكل مجاني، أو رخيص عبر الإنترنت.

فقد توصلت الاستبانة التي أجرتها منصة "أب ورك" إلى أن 70% من العاملين الذين شملتهم الاستبانة شاركوا على نفقاتهم الخاصة بدوام كامل في التدريب على مهارات جديدة في الأشهر الستة الماضية، مقارنة بـ 49% فقط من غير العاملين بدوام كامل، وعلاوة على ذلك يركز المستقلون بشكل خاص على اكتساب مهارات أكثر من التعليم؛ حيث يرى 93% من العاملين المستقلين الذين حصلوا على شهادات جامعية تستلزم الدراسة أربع سنوات أن التدريب كان مفيداً، مقابل 79% فقط رأوا أن تعليمهم الجامعي كافٍ للعمل الذي يقومون به الآن.⁵⁴

إن العصا السحرية للفوز في المنافسة مع الآخرين والحصول على أجور عالية تكمن في كفاءة الفرد وقدراته المهنية الاحترافية من جهة، وقدرته على تسويق خدماته من جهة أخرى.

قبل قرابة عقد من الزمن كان المرء بحاجة إلى قضاء أربع سنوات في فصول الدراسة الجامعية، وإنفاق ما بين 40 ألفاً إلى 100 ألف دولار أمريكي على الدراسة الجامعية ليحصل على وظيفة ذات أجر معقول، لكن الأمر لم يَعدْ كذلك في هذا العصر، وهذه الحقيقة التي يجب أن نضعها نُصب أعيننا ونحن نخطّط لتطورنا المهني في عالم اليوم.

لقد نشأ في هذا العصر قطاع كبير من المهن والوظائف ذات الطلب والأجر العالين على مستوى العالم، مثل التسويق الرقمي، وتطوير المواقع الإلكترونية، وغيرها كثير، وهذه الوظائف لا تتطلب

54 <https://www.upwork.com/press/2018/11/13/q3-2018-skills/>

ويقدر المشاركون في استطلاع "مستقبل الوظائف" أن ما يقرب من 40% من العمال سيحتاجون إلى إعادة تأهيل مهاراتهم لمدة ستة أشهر أو أقل، لكن هذا الرقم جاء أعلى بالنسبة لأولئك العاملين في قطاعات المستهلكين والصحة والرعاية الصحية، وفي قطاعي الخدمات المالية والطاقة ستكون نسبة العمال الذين يمكن إعادة تأهيلهم في غضون ستة أشهر أقل؛ لأنهم سيحتاجون إلى برامج تستغرق وقتًا طويلاً.⁵⁵

إن أسلوب التدريب التقليدي عبر الصفوف التدريبية لم يعد كافيًا، ولا يتوفر للغالبية العظمى من المهارات والقدرات التي تحتاج إليها سوق العمل؛ لأن الاقتصاد وما يتطلبه من قدرات ومهارات آخذ في التغيير بشكل مستمر ومتسارع، كما أن المفاهيم والتقنيات المهنية مستمرة في التطور في عصر المعرفة الذي نعيشه الآن، ولمواكبة هذا التغير المستمر ليس المهم ما نملكه من المهارات، وإنما ما نستطيع اكتسابه من مهارات وقدرات.

ولحسن الحظ فإن الفضاء الافتراضي يوفر باستمرار أحدث البرامج التدريبية والتطويرية اللازمة للقيام

بل إن الأمر نفسه يسري على الوظائف التقليدية؛ إذ لم تُعدّ المؤهلات الأكاديمية هي الأهم، وإنما القدرة العالية على الأداء، وهي تأتي بشكل كبير من المؤهلات المهنية المعروفة التي يمكن اكتسابها وتعلّمها في أيّ وقت ومن أيّ مكان ومن قبل أيّ جهة أو شخص عبر الإنترنت.

في عالم اليوم أصبح أكثر ما يحتاجه الفرد للحصول على حياة وظيفية متميزة ذات دخل مرتفع هو دافعيته الذاتية للإنتاج والأداء، والقدرة على التعلّم المستمر، والارتقاء بمهاراته الحالية، وإضافة مهارات جديدة عبر الإنترنت.

"فوفقًا للإصدار الثالث من تقرير وظائف المستقبل 2020-2025 الصادر عن منتدى الاقتصاد العالمي سيحتاج 50% من الموظفين إلى تطوير مهاراتهم بحلول عام 2025، مع ارتفاع وتيرة الاعتماد على التكنولوجيا.

غير أن الغالبية العظمى من قادة الأعمال (94%) تتوقع الآن (سنة 2020) أن يكتسب الموظفون مهارات جديدة في العمل، وهو ارتفاع كبير عن النسبة التي سجّلت في عام 2018 وبلغت حينها (65%).

55 These are the top 10 job skills of tomorrow – and how long it takes to learn them, Kate Whiting, Oct 21, 2020, <https://www.weforum.org/agenda/2020/10/top-10-work-skills-of-tomorrow-how-long-it-takes-to-learn-them/>



التعليم والتدريب الإلكتروني

المتعلمين الذين يصلون إلى الموارد عبر الإنترنت من خلال البرامج الحكومية.

وأعلنت منصة كورسيرا: إن الأمر قد يستغرق من شهر إلى شهرين فقط لاكتساب واحدة من أفضل 10 مهارات إتقان في المهن الناشئة عبر الأشخاص والثقافة وكتابة المحتوى والمبيعات والتسويق.

كما قد يستغرق المتعلمون من شهرين إلى ثلاثة أشهر لتوسيع مهاراتهم في تطوير المنتجات والبيانات والذكاء الاصطناعي، بينما يمكن لبرنامج تعليمي مدته أربعة أشهر أن يساعد الأشخاص على الانتقال إلى أدوار في السحابة والهندسة".⁵⁶

56 These are the top 10 job skills of tomorrow – and how long it takes to learn them, Kate Whiting, Oct 21, 2020, <https://www.weforum.org/agenda/2020/10/top-10-work-skills-of-tomorrow-how-long-it-takes-to-learn-them/>

جميع الوظائف المطلوبة بتكاليف زهيدة من خلال المنصات التدريبية الإلكترونية، ولهذا يمكننا تطوير قدراتنا ومهاراتنا بتكاليف وجهود إدارية وتشغيلية قليلة في الأوقات التي تناسب جداول أعمالنا ومن أي مكان وبفاعلية كبيرة وديمومة.

"وربَّ ضارة نافعة؛ فقد أدى وباء كورونا إلى تسريع اتجاه إعادة تشكيل المهارات على الإنترنت، فخلال الفترة من إبريل إلى يونيو سنة 2020 شهدت منصة كورسيرا -وحدها- زيادة بمقدار أربعة أضعاف في أعداد الباحثين عن فرص بأنفسهم.

كما زادت أعداد أرباب العمل الذين يوفر فرص التعلم عبر الإنترنت لعمالهم بمقدار خمسة أضعاف، وزاد بمعدل تسعة أضعاف تسجيل

مدفوعة الأجر تبلغ قيمتها 32 دولارًا أمريكيًا كل شهر؛ أي: ما يوازي 168 دولارًا أمريكيًا سنويًا.

ويعتمد الموقع طريقة التعلم عبر تطبيق المشروعات، ولهذا تأتي كل الدورات المتاحة عبر الموقع على قسمين: أولهما نظري يدرس فيه الطلاب المادة أو الموضوع المقدّمين (ويستمر لمدة تتراوح بين 20 إلى 60 دقيقة)، وثانيهما مشروع تطبيقي لما تعلّمه الدارسون.

ورغم أن الموقع يقدّم مجموعة كبيرة من الدورات التعليمية المميزة، إلا أنه لا يدعم دارسه بعد انتهاء دراستهم بما يفيد إكمال تلك المواد، سواء من الموقع نفسه، أو من أي معهد أو مؤسسة أخرى معتمدة؛ أي أن استخدام هذا الموقع قاصر على تحصيل العلم لا الدرجات العلمية.

وكما ذكرنا سابقًا، فإن العضوية المميزة تمنح حاملها فرصة مشاهدة المحتوى المتاح كاملاً عبر مكتبة الموقع، وتتيح لحاملها المشاركة في الجلسات وورش العمل التي يجريها أفضل المدرسين عبر المنصة، كما تتيح تحميل الدروس لمشاهدتها لاحقًا دون حاجة للاتصال بالإنترنت.

أهم منصات التدريب الإلكتروني

Skillshare موقع  www.skillshare.com

أحد أشهر المنصات التعليمية عبر الإنترنت، ويتخطّى عدد مستخدميه المسجلين حاليًا أكثر من 12 مليونًا.⁵⁷ ويضمّ الموقع مجموعة متنوعة من الموضوعات الدراسية تأتي في ثلاثة أقسام رئيسة، هي:

- **أن تزدهر:** ويندرج تحت هذه الفئة موضوعات عن نمط الحياة والإنتاجية.
- **وأن تبني:** ويندرج تحت هذه الفئة: العمل الحر، وريادة الأعمال، والقيادة، والإدارة، والتسويق.
- **وأن تخلق:** ويندرج تحت هذه الفئة: الرسوم المتحركة، وصناعة الفيديو والأفلام، والتصميم، والموسيقى، والكتابة الإبداعية، والتصوير، وتطوير مواقع الإنترنت، وغيرها.

وتضم مكتبة الموقع ما يتجاوز 27 ألف موضوع دراسي شيق، ويمكنك الاستمتاع بأكثر من 2000 فصل منها مجانًا، ويتطلب الاطلاع على المحتوى المتاح عبر الموقع كاملاً الحصول على عضوية

⁵⁷ <https://learnopoly.com/skillshare-statistics/>

الدورات بين: الفنون، والآداب، والأعمال، وعلوم الحاسب، وعلوم البيانات، وتقنية المعلومات، والصحة، والرياضة، والمنطق، وتطوير الشخصية، وعادة ما تستغرق كل دورة من هذه الدورات ما بين 4 أسابيع إلى 6 أسابيع لإتمامها.

كما يتيح الموقع إمكانية التخصص لإتقان مهارة بعينها، ويستغرق ذلك ما بين 4 أشهر إلى 6 أشهر، بعدها يحصل الدارس على شهادة من الموقع بإتمام التخصص.

وعلى الجانب الآخر يتيح الموقع ما يعرف بـ "الشهادات الاحترافية المعتمدة" التي تتيح للراغبين في تغيير مسارهم المهني فرصة مميزة للحصول على اعتماد احترافي من الشركة التي طوّرت هذه الدورة.

وأخيراً، يتيح الموقع الدرجات المعتمدة التي تقدمها جامعات عالمية مرموقة، والهدف الرئيس من هذا البرنامج تقديم نفس المحتوى الذي يمكن الحصول عليه من تلك الجامعات بسعر أفضل وعبر الإنترنت.

 **Coursera** موقع www.coursera.org

هو أحد أشهر المنصات التعليمية المتاحة عبر الإنترنت، ويبلغ عدد مستخدميه 92 مليوناً، ويقدم أكثر من 4300 دورة وبرنامج معتمد وتخصص، ويدرس عبر الموقع مجموعة من أفضل المعلمين من أكبر الشركات والجامعات العالمية، مثل جامعات: ستانفورد، ويال، وبرينستون.

ويقدم الموقع لرواده عدداً من العضويات ذات الرسوم، لكنه يتيح للدارسين الاستفادة بعدد كبير من الدورات مجاناً، وفي حال اختيار الالتحاق بالدورة مجاناً لن تحصل على شهادة إتمام الدراسة ولا المواد التعليمية الإضافية المتاحة حصراً لحاملي العضويات المميزة، وتشمل الدورات المتاحة عبر موقع Coursera: محاضرات الفيديو، والتسليمات، والمواد المقروءة، والاختبارات، والمشروعات، ومجموعات المناقشة.

ومن أهم الأمور التي يوفرها موقع Coursera لرواده تقديم الدورات بلغات مختلفة، حيث يتيح الموقع الدورات باللغات: الإنجليزية، والإسبانية، والروسية، والصينية، والبرتغالية، والعربية، والفرنسية، والألمانية، والكورية، واليابانية، وغيرها، وتتنوع موضوعات تلك



وفيما يلي نظرة سريعة على أسعار العضويات التي يقدمها موقع Coursera:

- **العضوية المميزة:** تتيح لحاملها مشاهدة معظم الدورات والتخصصات والشهادات المعتمدة)، ويبلغ سعرها 399 دولارًا أمريكيًا سنويًا.
- **الدورات الفردية:** يتراوح سعرها بين 29 دولارًا أمريكيًا و99 دولارًا أمريكيًا.
- **الدورات التخصصية:** تبدأ من 39 دولارًا أمريكيًا و79 دولارًا أمريكيًا شهريًا.
- **الشهادات المعتمدة:** تبدأ من 49 دولارًا أمريكيًا.
- **الدورات الجامعية المعتمدة:** تتراوح أسعارها بين 9 آلاف دولار أمريكي وصولاً إلى 25 ألف دولار أمريكي.

الشراء إذا لم يجد الدارس بغيته في الدورة التي دفع رسومها.

وتقسّم منصة UdemY دوراتها التعليمية إلى 13 فئة مختلفة، هي: المالية والمحاسبية، وتطوير الأعمال، والتسويق، وتكنولوجيا الشبكات، والبرمجيات، والموسيقي، والتطوير الشخصي، والتصميم، وأنماط الحياة اليومية، والتصوير، والصحة، وجودة الإنتاج في أماكن العمل، وأخيرًا التدريس والأوساط الأكاديمية.

وتقسم الدورات المدرجة في تلك الفئات إلى: دورات للمستوى المبتدئ، وأخرى للمستوى المتوسط، وثالثة للمستوى المتقدم، كما يتيح الموقع تلك الدورات بمجموعة من اللغات، أبرزها: الإنجليزية، والروسية، واليابانية، والصينية، والبرتغالية، والألمانية، والإسبانية، وغيرها.

ورغم أن منصة UdemY لا تقدم شهادات موثقة معتمدة، إلا أنها تتيح لمستخدميها الحصول على شهادة إتمام الدورة بعد اجتياز الاختبارات المتاحة، وكل دورة متاحة عبر موقع UdemY تتكون من فيديوهات تعليمية بعضها قصير يمكن أن يصل إلى 30 دقيقة، وبعضها يمتد إلى 5 ساعات،

منصة UdemY 
www.udemy.com

هي منصة تعليم شهيرة عبر الإنترنت تضم أكثر من 150 ألف دورة تعليمية وتدريبية بالإضافة إلى ما يقرب من 40 مليون متعلم نشط⁵⁸، الأمر الذي يجعلها الخيار الأفضل بين المنصات التعليمية من حيث حجم المحتوى متاح.

تتنوع الدورات التي تقدمها UdemY لمستخدميها بين عدة مجالات، مثل: ريادة الأعمال، والتسويق، وصولاً إلى الحياكة اليدوية، وتهدف إلى تقديم بديل فعال للنظام التعليمي القائم حاليًا.

وتختلف منصة UdemY قليلاً عن منصات التعليم الأخرى الشهيرة مثل Skillshare وMasterClass وLinkedIn التعليمية في أنظمة العضويات؛ فمنصة UdemY لا تقدّم عضويات غير محدودة، بل تبيع كل دورة من الدورات المتاحة على حدة، الأمر الذي قد يراه البعض نقطة ضعف في هذه المنصة، ومع ذلك تعد أسعار الدورات فيها في متناول الجميع؛ حيث تبدأ بـ 9 دولارات أمريكية فقط، كما يمكن استعادة الرسوم المدفوعة خلال 30 يومًا من تاريخ

⁵⁸ <https://www.thinkimpact.com/udemy-users/>

الفصل العاشر | التعلم الإلكتروني

المسار الثاني هو العضوية المميزة التي تتيح الحصول على شهادة معتمدة بإتمام الدورة، كما تتيح استعراض مجموعة أكبر من المواد العلمية المرتبطة بالدورة نفسها، ومن المميزات الجيدة في هذا الموقع إمكانية التحويل من العضوية المجانية إلى العضوية المميزة حال رغبتك المتقدم في الحصول على شهادة معتمدة بإتمام الدورة، ومع ذلك فهناك حد أقصى لإتمام هذه العملية يرجى مراجعتها لتجنب مرور الوقت المسموح به للقيام بهذا التحويل.

ويقدم موقع Edx أكثر من 2500 دورة تعليمية في مجموعة كبيرة من القطاعات، مثل: الأحياء والعلوم، والحياتية، والهندسة المعمارية، والكيمياء، والفنون، والثقافة، والإلكترونيات، والتعليم وتدريب المعلمين، والغذاء وعلوم التغذية، والفيزياء والعلوم، والموسيقى، والقانون، والتاريخ، واللغات، والدراسات البيئية، وتقدم معظم هذه الدورات باللغة الإنجليزية، لكن هناك بعضها يقدم بالصينية، والروسية، والفرنسية، والإيطالية، والإسبانية، وغيرها.

وتأتي الدورات بمستويات متعددة لملاءمة مستويات الدارسين؛ فهناك دورات ملائمة للمستوى المبتدئ، وثانية للمتوسط، وأخرى

بالإضافة إلى مصادر تعليمية إضافية، مثل الاختبارات، وتمارين التشفير، والمهام، وغيرها.

وأخيرًا، تتيح منصة Udemy تنزيل الفيديوهات ومشاهدتها في أي وقت، دون حاجة إلى اتصال بالإنترنت.

منصة Edx 
www.edx.org/

منصة Edx إحدى أفضل المنصات المتخصصة في الدورات الجامعية المعتمدة، وقد تأسست بالشراكة بين جامعة هارفارد ومعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا عام 2012، ولذا فإن جميع الدورات التعليمية المتاحة عبر الموقع على أعلى مستوى أكاديمي ممكن، وفي عام 2020 بلغ عدد مستخدمي المنصة 35 مليونًا.⁵⁹

تقدم منصة Edx خيارين رئيسيين للاشتراك: أولهما: العضوية المجانية التي تتيح الاطلاع على كل الدورات غير الاحترافية المتاحة عبر الموقع طوال مدة الدورة، لكن العضوية المجانية لا تتيح الحصول على اعتماد موثق بعد إتمام للدورة.

⁵⁹ <https://learnopoly.com/edx-statistics/>

منصة Udacity
www.udacity.com



تشتهر منصة Udacity ببرامجها المصغّرة، وهي برامج تهدف إلى تعليم مهارة وتطبيقها بمشروع عملي، ويتكون كل برنامج من عدد من الدورات المتتالية، وتتنوع موضوعات البرامج المتاحة عبر موقع Udacity؛ فبعضها يتناول الذكاء الاصطناعي، والبعض الآخر يتناول موضوعات أخرى، مثل التشفير وبرمجة الروبوتات والجوال، ودورات عن عالم الأعمال وعلوم البيانات كذلك، ومعظم البرامج في موقع Udacity تستلزم لإتمامها بين 3 أشهر إلى 6 أشهر.

ومن مميزات منصة Udacity الابتكار والتنوع، وبرامج Udacity من ضمن أفضل البرامج التي ترفع أسهم الشخص في سوق العمل وتعينه في الحصول على وظيفة مباشرة بعد إتمام الدرجات، ورغم أن منصة Udacity غير معتمدة أكاديميًا، إلا أن المهارات التي تتيحها للدارسين مطلوبة ورائجة بأسواق العمل.

جدير بالذكر أن أسعار البرامج المقدّمة عبر منصة Udacity مرتفعة بعض الشيء، حيث تتراوح بين

للمستوى المتقدم، وتضم تلك الدورات مواد تعليمية مقرّوة وفيديوهات وواجبات دراسية، كما يتيح الموقع حلقات نقاشية بين دارسي الدورة لتبادل المعلومات والأسئلة، وبالإضافة إلى ذلك يمكن تنزيل دورات Edx ومشاهدتها على جهاز دون حاجة للاتصال بالإنترنت.

ويقدّم موقع edX دراسات عليا مصغّرة تتكون من مجموعة من الدورات المتتابعة والمصممة من قبل أفضل الجامعات العالمية، وقد يحصل الدارس على رصيد دراسي جامعي عند دراسة بعض الدورات، وهذه الدورات غير مجانية بالطبع، لكنها عادة لا تكلف الدارسين أكثر من 1500 دولار أمريكي، وتستمر تلك الدورات لفترات تتراوح بين 7 أشهر إلى عام واحد، كما يتيح الموقع للراغبين مجموعة من شهادات الدراسات العليا.

ومن أبرز الجامعات المشاركة في إعداد الدورات التدريبية التي يمنح بعضها اعتمادات موثقة أثر إتمام الدراسة: جامعة هارفارد، ومعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، وجامعة بيركلي، وجامعة تكساس، والجامعة الأسترالية الوطنية، وجامعة بوسطن، وجامعة السوربون، وجامعة هونج كونج، وجامعة بريتش كولومبيا.

وعلى موقع لينكدإن التعليمي أكثر من 16 ألف دورة تعليمية متنوعة لمختلف المستويات وفي مجموعة كبيرة من المجالات، مثل تطوير مواقع الإنترنت، والبرمجيات، والاقتصاد، وإدارة الأعمال.

ويسدد عملاء منصة لينكدإن اشتراكًا قدره 30 دولارًا أمريكيًا شهريًا أو 300 دولار أمريكي سنويًا، وبمنح هذا الاشتراك أعضاء المنصة فرصة الحصول على كل الدورات التعليمية عبر المنصة التي تُقسَّم إلى حصص صغيرة حتى يسهل استيعابها، كما يمكن تنزيل هذه الدورات من أجل مشاهدتها حتى في حال عدم الاتصال بالإنترنت.

ومع ذلك، فموقع لينكدإن التعليمي غير معتمد أكاديميًا، لكنه يتيح الحصول على شهادة إتمام الدورة بعد الانتهاء منها، وإضافة تلك الشهادة إلى الحساب الشخصي عبر الموقع.

وأخيرًا، يتيح موقع لينكدإن التعليمي الحصول على شهر تجريبي مجاني للحكم على جودة المحتوى الموجود بالموقع.

1200 و2400 دولار أمريكي، ومع ذلك يمكن للمتقدمين الحصول على خصم حال دفعهم عدة أشهر مقدمًا.

كما تتيح منصة Udacity مجموعة من البرامج التنفيذية لقادة الأعمال الذين يرغبون في تعلّم بعض المفاهيم المعقّدة -مثل الذكاء الاصطناعي- لاستخدامها بشركاتهم خلال فترة زمنية قصيرة (عادة عدة أسابيع)، وتبلغ تكلفة هذه البرامج 1500 دولار أمريكي شهريًا، ويحصل المتقدّم لمثل هذه البرامج على تقييمات من أفضل محترفي الصناعة بالإضافة للدعم الفني والمدرّب الشخصي وخطة التعلّم التي تتيح له التعلّم بمرونة وفقًا لمواعيده المتاحة، وأخيرًا تبلغ رسوم العضوية العادية عبر منصة Udacity 400 دولار أمريكي شهريًا.

منصة لينكدإن التعليمية 
www.linkedin.com/learning

موقع لينكدإن أهم موقع للأعمال حاليًا، ويحرص كل الفاعلين بالسوق اليوم على امتلاك حساب عبر منصة لينكدإن لمتابعة الجديد في عالم الأعمال، والحصول على توصيات من زملائهم، والبحث عن فرص عمل جديدة.

ويصنّف موقع MasterClass دوراته في عدة فئات، هي: صناعة الأفلام والبرامج التلفزيونية، وفنون الطبخ، والكتابة، والموسيقى، والصناعة الترفيهية والألعاب، والأعمال، والتصوير، والأزياء، والسياسة، والمجتمع، وأسلوب الحياة، والعلوم، والتكنولوجيا، ومع ذلك لا يتيح الموقع لرواده الحصول على شهادات تفيد بإتمام الدورات.

وعليه قد يكون هذا الموقع مناسباً لمن يحبون التعلّم على يد العلماء أو المشاهير، أو من يبحثون عن التطوير الشخصي لذواتهم، لكن يصعب الاستفادة من هذه الدورات بشكل عام لإثبات تقدّم في المسارين المهني أو الوظيفي.



منصة MasterClass 
www.masterclass.com

تتيح هذه المنصة عدداً قليلاً من الدورات، ولا يوجد وجه للمقارنة بينها وبين المنصات السابقة، إلا أنها تتميز بمزية يصعب إيجادها في أي من المنصات الأخرى، ألا وهي أن من يقدّم دوراتها علماء مرموقون ومشاهير محبوبون.

ستتعلم الإخراج في منصة MasterClass على يد مارتن سكورزيري، والغناء على يد كريستينا أغيليرا، والطبخ على يد جوردن رامسي، والكتابة من دان براون... إلخ، وعضوية منصة MasterClass تكلف 15 دولاراً أمريكياً شهرياً، وتتيح إمكانية الولوج إلى كل الدورات التي يتخطى عددها 80 دورة.

تتكون كل دورة من 20 درساً، وكل درس تبلغ مدته 10 دقائق تقريباً، والمواد المرفقة مع الدرس تتكون من فيديوهات ومهام للتسليم وكتيبات ونشاطات للمجموعات الدراسية تُمكن من التواصل مع الدارسين الحاليين، وليس هناك مدى زمني للانتهاء من أي دورة من الدورات.

وتتيح المنصة للطلاب التواصل مع معلمي الدورات عبر نشر أسئلتهم وتلقي الإجابات في المساحة المخصصة لذلك.

وبالإضافة إلى الدورات المتاحة من خلال العضوية، هناك مجموعة أخرى من الدورات يمكن الحصول عليها بكلفة إضافية تتراوح بين 75 دولارًا أمريكيًا و400 دولار أمريكي، وتتنوع مجالات هذه الدورات بين: تكنولوجيا الشبكات، والمهارات الرقمية، والأعمال، والإدارة، والتدريس، والصحة العامة.

كما تتيح منصة Futurelearn لطلابها الحصول على شهادات معتمدة بشرط إكمال دراسة عدد كبير من الساعات يتراوح بين 100 إلى 150 ساعة خلال فترة بين 10 أسابيع إلى 12 أسبوعًا، ومن أهم الشهادات المعتمدة المتاحة عبر الموقع: شهادة CCNA من شركة سيسكو، وشهادة اتخاذ القرارات اعتمادًا على البيانات والتصوير الفوتوجرافي، وتأثير الصدمات على الصحة العقلية، وغيرها من الشهادات، ويتراوح سعر الشهادة بين 600 دولار أمريكي إلى 1550 دولارًا أمريكيًا.

منصة Futurelearn  **Future Learn**
www.futurelearn.com

منصة Futurelearn واحدة من أفضل المنصات التعليمية، ويتجاوز عدد الدورات المتاحة بمكتبتها 800 دورة تعليمية وأكثر من 21 برنامجًا يقدم شهادات معتمدة، وتقدم معظم الدورات المتاحة عبر منصة Futurelearn من أفضل الجامعات حول العالم، وقد بلغ عدد مستخدمي Futurelearn 15 مليون مستخدم حول العالم في عام 2020.⁶⁰

ويتاح للراغبين في التعلم الاستفادة من معظم الدورات المتاحة عبر الموقع مجانًا إلا إذا كانوا يرغبون في الحصول على الاختبارات المرتبطة بتلك الدورات والشهادات المعتمدة، وعضوية منصة Futurelearn تتيح للطلاب إمكانية الوصول لأكثر من 600 دورة قصيرة عبر المنصة، وتبلغ قيمتها 250 دولارًا أمريكيًا سنويًا.

وتأتي معظم الدورات على هيئة محتوى فيديو، ومحتوى صوتي، ومواد مكتوبة، واختبارات قصيرة،

⁶⁰ <https://www.classcentral.com/report/futurelearn-2020-year-review/>

ورغم التقييم الإيجابي -بشكل عام- لهذه المنصة، إلا أنه يؤخذ عليها عدم إتاحة استرداد النقود للدارسين في حال عدم رضاهم عن المحتوى، كما تركز معظم الدورات المتاحة على المنصة على المستويين المتوسط والاحترافي دون المستوى المبتدئ.

منصة DataCamp  **datacamp**
www.datacamp.com

تأسست عام 2013، وهي منصة تعليمية متخصصة في علوم البيانات تقدّم أكثر من 350 دورة تعليمية⁶¹ يقدّمها مجموعة من أفضل المعلمين حول العالم، بعضهم أساتذة جامعات شهيرة، مثل جامعة دوك.

تتبنّى المنصة مفهوم التعليم التفاعلي؛ حيث يأتي محتواها في شكل فيديوهات وتمارين تفاعلية، وتتيح اشتراكًا مجانيًا يمنح الراغبين فرصة فحص بعض المحتوى المقدّم ومراجعته قبل شراء العضوية المميزة.

وتوفّر منصة DataCamp ثلاث عضويات: أولها المجاني، وقد تناولناه في الفقرة السابقة، ثم

منصة PluralSight  **www.pluralsight.com/ PLURALSIGHT**

تركّز منصة PluralSight على توفير دورات للكوادر العاملة التي ترغب في تطوير مهاراتها وخبراتها في عالم الأعمال، وتقدّم ما يقرب من 7500 دورة تدريبية في عدد من المجالات، منها: تطوير البرمجيات، وعلوم البيانات، والأمان الرقمي، وغيرها.

وتتيح المنصة لزوارها الحصول على شهادات معتمدة في بعض البرامج، وتسمّيها الشهادات الصغيرة، حيث يواصل الدارس مجموعة من الدورات المتعاقبة المتصلة في مجال محدد - مثل لغات البرمجة - حتى ينتهي منها ويحصل على شهادة معتمدة.

وتوفّر المنصة لطلابها نوعين من العضويات: العادية، والمميزة، وتتكلف العضوية العادية 29 دولارًا أمريكيًا شهريًا أو 300 دولار أمريكي سنويًا، بينما يبلغ سعر العضوية المميزة -التي تتيح لحاملها الاطلاع على كل الدورات والحصول على المميزات التي تقدمها المنصة- 450 دولارًا أمريكيًا سنويًا.

61 <https://upskillwise.com/reviews/datacamp/>



وقد تعاونت شركة DataCamp مع مجموعة كبيرة من الشركات لتدريب فرق عملها، مثل: جوجل، ومايكروسوفت، وغيرهما من الشركات الكبرى، ومع ذلك فإن الشهادات التي تقدمها المنصة غير معتمدة على المستوى الأكاديمي.

ونختتم هذا الفصل بتأكيدنا على ضرورة التأني في اختيار المنصة التعليمية الصحيحة وفقاً للاحتياجات الحالية والتخصصات التي تغطيها تلك المنصات.

العضوية المميزة للأفراد التي تتكلف 39 دولارًا أمريكيًا شهريًا، وتمنح وولوجًا لكل الدورات المتاحة عبر المنصة وكل الشهادات، أما النوع الثالث فهو العضوية المتاحة للمجموعات الصغيرة، وتبلغ تكلفة تلك العضوية 12 دولارًا أمريكيًا للفرد شهريًا، وتمنح تلك العضوية لأصحابها جميع مميزات العضوية الفردية، بالإضافة إلى مجموعة من الأدوات الإدارية المميزة لتنظيم الدراسة بين الأعضاء.

أسئلة الفصل العاشر

السؤال الأول:

(لم تُعَدِّ المؤهلات الأكاديمية هي الأهم في الوظائف التقليدية، وإنما القدرة العالية على الأداء)، اشرح العبارة، مع بيان أهمية الأداء وتحقيق النتائج في تقييم الأعمال.

السؤال الثاني:

ما دور الفضاء الافتراضي في توفير البرامج التدريبية؟

السؤال الثالث:

اكتب نبذة عن أهم منصات التدريب الإلكتروني.



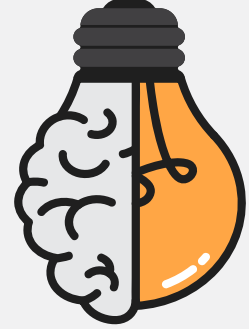
أنشطة الفصل العاشر

الهدف:

حضور دورة تدريبية لتطوير إحدى المهارات المحددة في الخطة التطويرية والحصول على شهادة اجتياز من المنصة.

النشاط الأول:

- استنادًا إلى الخطة التطويرية المحددة في الفصل التاسع، حدّد إحدى المهارات التي تحتاج إلى تطويرها.
- ابحث عن الدورات التدريبية المناسبة التي تستهدف تطوير هذه المهارة في إحدى المنصات التي عَرَضَ لها في الفصل، وقمّ الدورات بناءً على محتواها، وتقييمات المستخدمين، وسمعتها.
- تخيّر الدورة التدريبية التي تناسبك وتلبي احتياجاتك، واشترك فيها.
- تَفَانْ في البرنامج التدريبي، واستكمل جميع المهام والواجبات، واستفد من الفيديوهات التعليمية والموارد المتاحة.
- عند اكتمال الدورة التدريبية، تقدّم إلى الاختبارات النهائية، واستوفِ المتطلبات الأخرى للحصول على شهادة الاجتياز من المنصة.
- وثّق تجربتك في تقرير يتراوح بين 500 و1000 كلمة، ويتضمن وصفًا للمهارة التي استطعت تطويرها من خلال الدورة، وتفاصيل حول الدورة التدريبية، والمواد التعليمية المستخدمة، وأثر الدورة في تطوير مهارتك، وأهمية الشهادة التي حصلت عليها من المنصة.



الفصل الحادي عشر

اقتصاد الخدمات المستقلة (جيج)

"تخطط أكثر من 80% من الشركات الكبرى لتغيير
إستراتيجيات التوظيف الخاصة بها وجلب مزيد
من العمال المستقلين في السنوات القادمة"
Intuit 2020 –



[الرجوع لصفحة المحتويات](#)

84% من العاملين
لحسابهم الخاص
يعيشون أسلوب حياة
أفضل مقارنة بـ 54%
فقط ممن يعملون في
وظائف تقليدية





لقد أسهم الموظفون المستقلون الأمريكيون بما يعادل 1.21 تريليون دولار في الاقتصاد الأمريكي في عام 2020، وتُظهر الإحصائيات أن عدد الموظفين المستقلين ينمو بمعدل أسرع ثلاث مرات من إجمالي العاملين في الولايات المتحدة.

ما هو اقتصاد الخدمات المستقلة (Gig Economy)؟

لقد دفعت حالة عدم اليقين والخوف المتحكمين في البيئة الاقتصادية العالمية وازدياد حدة التنافس وانتشار أدوات التواصل ووسائله والعولمة بشكل مطرد إلى ظهور "اقتصاد الخدمات المستقلة" (gig economy) وتنامي حجمه في بدايات هذا القرن، وتحديداً بعد عام 2008م.

واقتصاد الخدمات المستقلة بيئة اقتصادية رقمية إلكترونية تعتمد على الوظائف/ المهام المؤقتة؛ حيث يتعاقد أصحاب الأعمال -من مؤسسات وأفراد- مع موظفين مستأجرين مستقلين في تعاقدات قصيرة المدى عبر المنصات الرقمية.

الشركات المملوكة للعاملين لحسابهم الخاص في الاقتصاد الأمريكي، فتذكر أنه في عام 2013 حققت الشركات الصغيرة التي يمتلكها العمال المستقلون 2.4 تريليون دولار، بما يوازي 17% من الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة في ذلك الوقت.

■ أسهم الموظفون المستقلون الأمريكيون بما يعادل 1.21 تريليون دولار في الاقتصاد الأمريكي في عام 2020، وتُظهر إحصائيات "أب ورك" أن عدد الموظفين المستقلين ينمو بمعدل أسرع ثلاث مرات من إجمالي السكان العاملين في الولايات المتحدة، مما يشير إلى مستقبل مشرق لاقتصاد الوظائف المؤقتة.

■ هناك عدد متزايد من الموظفين المستقلين يشعرون بالراحة في اقتصاد الخدمات المستقلة، حيث قال 56% تقريباً إنهم يشعرون بمزيد من الأمان المالي، وتُظهر الإحصاءات الاقتصادية لعام 2020 أن أكثر من نصف القوى العاملة المستقلة التي تعمل بدوام كامل تشعر بأنها أكثر أماناً من الناحية المالية مقارنة بالوظائف التقليدية.

وترتبط هذه المنصات مختلف أصحاب الأعمال بالباحثين عن الأعمال -أفراداً كانوا أو مؤسسات- من مختلف التخصصات والقطاعات وبمختلف المستويات والتفاصيل من مختلف بقاع العالم بطريقة تنظيمية وإدارية مذهلة تتجاوز العوائق السياسية والجغرافية والزمانية والمكانية وبآلية رقابية مذهلة.

تأثير اقتصاد الخدمات المستقلة على الاقتصاد العالمي

لقد تسارع حجم اقتصاد الخدمات المستقلة -ولا يزال- بشكل مذهل مغيراً طريقة عمل الاقتصاد العالمي وهيكلته، ولكي نستطيع فهم مدى تأثير اقتصاد الخدمات المستقلة (اقتصاد جيج) على هيكله الاقتصاد العالمي نستعرض الإحصائيات التالية:⁶²

■ تُظهر إحصائيات القوى العاملة المستقلة (Freelance workforce) التي نشرتها جمعية فرص الشركات (the Association for Enterprise Opportunity) مدى إسهام

62 The Future of Employment - 30 Telling Gig Economy Statistics, By Damjan Jugovic Spajic, March 17, 2022, <https://www.smallbizgenius.net/by-the-numbers/gig-economy-statistics/#gref>

الاقتصاد الكلي لا يقتصر على العالم المتقدم فحسب، وإنما يبدو ظاهرة بدأت تشيع في عديد من الدول الأخرى كما يظهر من الإحصائيات.

■ أسهم اقتصاد الخدمات المستقلة بنحو 40% من إجمالي الناتج المحلي لمصر عام 2018 وفقاً لما نشرته مجلة "مصر اليوم".⁶³

■ 64% من قادة الموارد البشرية في الإمارات يعتبرون اقتصاد الخدمات المستقلة وسيلة لتقليل "التكاليف طويلة الأجل المرتبطة بالتوظيف والتدريب".⁶⁴

■ 48% من قادة الموارد البشرية في الإمارات يعتقدون أن اقتصاد "جيج" سيمكنهم من "تطوير مجموعة أوسع وأكثر تخصصاً من المهارات". (35)

وفي دراسة إستراتيجية كنت قد أعدتها بخصوص التأثير الممكن لاقتصاد الخدمات المستقلة على

■ كما أن 84% من العاملين لحسابهم الخاص يعيشون أسلوب حياة أفضل مقارنة بـ 54% فقط ممن يعملون في وظائف تقليدية، ويقول 78% من العاملين في اقتصاد الخدمات المستقلة إنهم أكثر سعادة من أولئك الذين يعملون في الوظائف التقليدية، ويرى 68% إنهم يتمتعون بصحة أفضل، وتكشف أبحاث ماكنزي عن اقتصاد الخدمات المستقلة أن العاملين لحسابهم الخاص يبدون أكثر سعادة ويشعرون بصحة أفضل من نظرائهم العاملين بدوام كامل.

■ من المتوقع أن يرتفع عدد العاملين لحسابهم الخاص في الولايات المتحدة من 57 مليوناً حالياً إلى 86 مليوناً بحلول عام 2027.

■ ولهذا يبدو منطقياً ما ورد في تقرير Intuit 2020 حول مستقبل اقتصاد الخدمات المستقلة، من أن أكثر من 80% من الشركات الكبرى تخطط لتغيير إستراتيجيات التوظيف الخاصة بها وجلب مزيد من العمال المستقلين في السنوات القادمة.

■ وهذا التسارع المذهل في حجم اقتصاد الخدمات المستقلة وتأثيره العظيم في هيكلة

63 <https://www.egypttoday.com/Article/3/53981/Analysis-Why-employees-are-turning-to-freelancing>

64 <https://www.forbes.com/sites/suparnadutt/2017/06/09/middle-east-why-the-gig-economy-could-reinvent-the-uae-workplace-for-the-better/#472bdcab161f>

الفصل الحادي عشر | اقتصاد الخدمات المستقلة (جيج)

اقتصاد سلطنة عمان -التي تعتمد في اقتصادها على النفط بشكل أساسي- ظهر جلياً بالأرقام أن الإيرادات التي يمكن تحصيلها من اقتصاد الخدمات المستقلة تفوق بكثير تلك الإيرادات التي تحصل عليها الدولة فعلاً من عوائد النفط ومشتقاته، ولمزيد من التفاصيل عن هذا الموضوع يمكنكم مشاهدة هذا الفيديو، بعنوان: "الباحثون عن عمل... أمل الاقتصاد الوطني".



الوظائف الأعلى طلبًا

تتغير الوظائف الأعلى طلبًا على الإنترنت باستمرار، وهذا هو السبب في إصدار منصة "أب ورك" مؤشر المهارات المطلوبة على أساس ربع سنوي، وأفضل مصدر لمعرفة الوظائف الأعلى طلبًا على الإنترنت في أي وقت هو الإنترنت نفسه والمنصات التقنية للعمل، وبشكل عام نلاحظ أن الوظائف التالية هي الأعلى طلبًا:⁶⁵

◀ الكتابة:

مجال الكتابة أحد أكثر المجالات ذات الطلب المرتفع في اقتصاد الخدمات المستقلة، ويشمل كتابة: رسائل إخبارية، ومواد إعلانية، ورسائل بريد إلكتروني، وكتب إلكترونية، ومقالات، وغيرها.

ووفق مكتب إحصاءات العمل الأمريكي (BLS) من المرجح أن تنمو توقعات الوظائف في هذا المجال بنسبة 9% بين عامي 2020 و2030م.

ويربح مؤلفو الإعلانات الذين يعملون في وظائف الكتابة المستقلة عبر Upwork في المتوسط بين 19 دولارًا و45 دولارًا في الساعة.

◀ مصمم المواقع الإلكترونية (ويب):

يساعد مصممو المواقع الإلكترونية العملاء في إنشاء مواقع الويب لتناسب متطلبات محددة، ويتمثل دور مصمم الويب في تحديث مواقع الويب الموجودة، ويعد هذا المجال مثاليًا لأي شخص لديه معرفة فنية وإبداعية تمكنه من إنشاء صفحات ويب عالية الجودة.

وللتعامل مع مشروعات متنوعة قد تحتاج إلى تطوير مهارات في لغات برمجة معينة، مثل: JavaScript، وPython، وSQL، وإتقان البرامج ذات الصلة.

ويصل معدل ساعة عمل مصمم الويب في المتوسط بين 15 دولارًا و30 دولارًا أو أكثر على منصات مثل Upwork، مع احتمال نمو فرص للعمل في هذا المجال بنسبة 13% بحلول عام 2030.

⁶⁵ 15 of the Highest-Paying Freelance Jobs, Upwork Staff, Jan 26, 2022, <https://www.upwork.com/resources/highest-paying-freelance-jobs>



◀ مستشار التسويق الإلكتروني:

مهمته مساعدة الأنشطة التجارية على تعزيز ظهورها على الإنترنت، وتكوين قوائم العملاء المحتملين لزيادة المبيعات، ويمكن تحقيق هذه الأهداف من خلال أنشطة مختلفة، مثل: تحسين محرك البحث (SEO)، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وتسويق المحتوى، والإعلانات عبر الإنترنت، كما يمكن للعملاء الاستفادة من خبرات السوق الرقمي المستقل لحل تحديات مبيعات وتسويق رقمية محددة.

وفي المتوسط تتراوح رسوم المسوّق الإلكتروني بين 15 دولارًا و45 دولارًا في الساعة اعتمادًا على عوامل مختلفة.

◀ مدير التواصل الاجتماعي:

تعد وسائل التواصل الاجتماعي مصدرًا مربحًا للشركات للترويج للمنتجات والخدمات مباشرة إلى الجماهير المستهدفة، ويساعد مديرو وسائل التواصل الاجتماعي العلامات التجارية على صياغة إستراتيجيات التسويق وتنفيذها لتعزيز جذب العملاء المحتملين.

ويمكن لمدير التواصل الاجتماعي العمل مع علامات تجارية عديدة في نفس الوقت، مما يساعد في تحسين تقنيات الاتصال على مختلف منصات الوسائط الاجتماعية.

وفي المتوسط يتراوح معدل ساعة عمل مدير التواصل الاجتماعي بين 14 دولارًا و35 دولارًا في الساعة اعتمادًا على عوامل مختلفة.

◀ المحرر اللغوي:

يلعب المحررون دورًا مهمًا في تحرير النصوص المكتوبة ومراجعتها للتأكد من أنها تلبي متطلبات محددة، حيث يفحصون الجوانب اللغوية المختلفة، مثل: القواعد النحوية، وعلامات الترقيم، والتدفق، والأسلوب، والتحقق من المعلومات، وتعتبر عمليات التحرير حيوية لإنتاج محتوى عالي الجودة.

ويتراوح متوسط معدل ساعة العمل في مشروعات التحرير اللغوي بين 20 دولارًا و40 دولارًا في الساعة اعتمادًا على الخبرة وعوامل أخرى.

◀ مطور المواقع الإلكترونية (ويب):

يستخدم مطورو الويب مهاراتهم البرمجية المتقدمة لتطوير التعليمات البرمجية التي تحدد كيفية عمل مواقع الويب.

وتتطلب الوظائف المستقلة عادةً مهنيين ذوي خبرة في تطوير الويب الأمامي أو الخلفي أو كليهما، ويركز مطورو الويب الأماميون على التصميم والجوانب المرئية للموقع الإلكتروني، بينما يركز متخصصو الواجهة الخلفية على المكونات الموجودة وراء الكواليس أو المناطق الإدارية لموقع الويب غير المرئي للمستخدمين.

ويصل معدل ساعة عمل مطور المواقع في المتوسط بين 15 دولارًا و30 دولارًا أو أكثر على منصات مثل Upwork، مع احتمال نمو فرص للعمل في هذا المجال بنسبة 13% بحلول عام 2030.

◀ وكلاء الإعلان:

يساعد وكلاء الإعلان العملاء في تحديد موضع الإعلان المثالي ليناسب ميزانياتهم واحتياجات الاستهداف الخاصة بهم، وتتضمن الخيارات: الإعلانات المادية، والمطبوعة، والرقمية، والإذاعية، كما تتضمن مسؤوليات وكلاء الإعلان إدارة الحملات الإعلانية على وسائل التواصل الاجتماعي.

وتستفيد الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة من قدرات وكلاء الإعلان على التفاوض بشأن أسعار أفضل لتقليل كلفة الإعلانات.

ويتقاضى وكيل الإعلان عادةً بين 50 دولارًا و200 دولار في الساعة، ووفقًا لإحصاءات العمل الأمريكي (BLS) فمن المتوقع أن تنمو فرص عمل وكلاء الإعلان بنسبة 3% بحلول عام 2030.

وتُظهر بيانات توقعات العمل التي نشرتها إحصاءات العمل الأمريكي (BLS) أن فرص العمل في التصوير الفوتوغرافي ستنمو على الأرجح بنسبة 17% بحلول عام 2030.

ويبلغ متوسط سعر ساعة العمل في لمشروعات التصوير الفوتوغرافي بين 40 دولارًا و100 دولار.

◀ محلل البيانات:

يساعد محلل البيانات العملاء في تحليل أجزاء معينة من البيانات التي تتضمن معاملات أو أحداث تاريخية، ويلعب دورًا مهمًا في الكشف عن الاتجاهات الرئيسية في سلوك العملاء وجوانب العمل الأخرى، مما يسمح للشركات باتخاذ قرارات مستنيرة حول العمليات اليومية.

تعتمد الشركات ذات الأحجام المختلفة على محلي البيانات للتنبؤ بالاتجاهات المستقبلية بشكل أكثر دقة، ويتمثل دور محلل البيانات في الاستفادة من البيانات الضخمة التي جُمعت من مصادر تشغيلية مختلفة.

ويبلغ متوسط معدلات ساعة عمل محلي البيانات في Upwork بين 20 دولارًا و50 دولارًا.

◀ المصورون الفوتوغرافيون:

التصوير مجال شائع يتطلب مستويات عالية من الإبداع والخبرة الفنية لإنتاج صور عالية الجودة للشركات والأفراد، ويمكن للمصور الفوتوغرافي المستقل جني أرباح من التقاط صور للأحداث والمنتجات المادية والأماكن والأشخاص؛ فالعملاء على استعداد لدفع مبالغ جيدة إذا استطاعت الصورة الملتقطة حكاية قصة أسرة.

وسواء كنت تعمل مصورًا بدوام كامل أو جزئي يمكنك تحقيق أجور عالية في Upwork.



◀ مستشار الأعمال:

يساعد مستشار الأعمال العملاء على اكتساب فهم متعمق لمسائل تشغيلية محددة، وفي كثير من الحالات يلعب المحترف دورًا نشطًا في حل تحديات الأعمال المعقدة.

وتُعيّن الشركات مستشارين لطلب المشورة بشأن الطرق العملية لتحسين العمليات اليومية أو الربحية، وقد يتخصص الاستشاري في مجال عمل واحد أو أكثر، مثل: التسويق، والتمويل، والموارد البشرية.

ويعمل مستشار الأعمال مع عديد من رواد الأعمال في وقت واحد، مما يتيح له زيادة دخله إلى أقصى حد، ويتراوح متوسط أجر الساعة لاستشاري الأعمال بين 28 دولارًا و98 دولارًا اعتمادًا على مستوى المهارات ونطاق المشروع.

◀ المبرمج:

يلعب المبرمجون دورًا مهمًا في العالم الرقمي اليوم، من خلال كتابة التعليمات البرمجية التي تتحكم في ميزات ووظائف تطبيقات الحاسوب والجوال، وبالإضافة إلى ذلك فهم يحافظون على تشغيل الأنظمة بسلاسة من خلال التعامل مع

إجراءات الصيانة واستكشاف المشكلات الفنية وإصلاحها، وعادةً يساعد المتخصصون التقنيون ذوو مهارات البرمجة المتقدمة الشركات في التعامل مع البرامج وتطوير الويب.

ويبلغ متوسط أجر الساعة للمبرمجين في Upwork بين 15 دولارًا و30 دولارًا.

◀ مصور الفيديو:

يشمل التصوير بالفيديو التقاط الأحداث وتحرير مقاطع الفيديو لضمان جودة العرض، ويعد الجمع بين مهارات التصوير وتحرير الفيديو أمرًا حيويًا للنجاح في هذا المجال.

ويمكن العمل مستقلًا منفردًا أو التعاون مع محترفين آخرين لإنجاز المهام بكفاءة، ومن الأحداث التي تتطلب خدمات تصوير فيديو احترافية: حفلات الزفاف، وندوات الشركات، والحفلات.

يبلغ متوسط أجر الساعة لمصور الفيديو في Upwork بين 15 دولارًا و30 دولارًا.



◀ المحاسب:

يقوم اختصاصي المحاسبة بمسك السجلات المالية للأعمال، وقد يساعد في تفسير السجلات، ويلعب دوراً أساسياً في ضمان دقة جميع السجلات المالية لأغراض إعداد التقارير والضرائب، وتعتمد الشركات على المحاسبين لتقديم معلومات مالية دقيقة وجيدة العرض لمساعدتهم في اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن العمليات التجارية.

وتذلل عمليات حفظ السجلات الصحيحة تحليل الأرباح والخسائر بشكل أكثر فاعلية، وقد تشمل المهام الإضافية: إعداد الفواتير، وتحديد متطلبات كشف المرتبات، والتعاون مع المراجعين، وتحليل ميزانيات التشغيل.

ويبلغ متوسط أجر الساعة للمحاسبين في Upwork بين 12 دولارًا و32 دولارًا اعتمادًا على المهارات وعوامل أخرى.

◀ المساعد الافتراضي:

يستعين العملاء بمساعدين افتراضيين لأداء مهام إدارية مختلفة، مثل: إدخال البيانات، وتنظيم التقويم، وإدارة اتصالات البريد الإلكتروني، وقد ينفذ هؤلاء المحترفون المهام نيابة عن عملائهم، مثل: إجراء حجوزات المطاعم، وجدولة المواعيد الطبية، وإجراء عمليات الشراء، ويمكن هذه الخدمات العملاء ذوي الوقت المحدود -وخاصة رواد الأعمال الصغيرة- من التركيز على العمليات اليومية، ويتعامل معظم المساعدين الافتراضيين مع المهام مباشرة مع العميل أو من خلال منصات العمل المستقل.

ويتيح العمل مساعدًا افتراضيًا ربح 12 دولارًا إلى 20 دولارًا في الساعة لأداء واجبات إدارية واسعة النطاق في Upwork، وعادةً تتحدد نوعية المشروعات المتاحة وفق الخبرات السابقة.

ما أفضل وظيفة مستقلة للمبتدئين؟

يمكن أن تكون المعرفة المتعمقة للتسويق الرقمي وتحسين محركات البحث وكتابة الإعلانات مفيدة للمبتدئين المشاركين في مجالات عديدة، مثل: العلاقات العامة، والتحرير، وتصميم المواقع الإلكترونية، وإدارة الوسائط الاجتماعية، ويمكن أن تساعد هذه المهارات في ترك انطباع إيجابي لدى العملاء المحتملين. ويضمن تعرف هذه الموضوعات نموًا وظيفيًا أسرع والاستفادة من قنوات الوسائط الرقمية، وفي المقابل، يمكن تقديم خدمة أكثر شمولًا للعملاء.

يمكن أن تكون كتابة الإعلانات مهارة مفيدة عند التعامل مع حملات العلاقات العامة، بينما يعمل تحسين محركات البحث على تعزيز رؤية المحتوى عبر الإنترنت.

وعندما يتعلق الأمر بتصميم المواقع الإلكترونية من الضروري دمج عناصر تحسين محركات البحث التي تسمح لمحركات البحث بالزحف إلى صفحات المواقع الإلكترونية وفهرستها بكفاءة أكبر، بما يعد، خدمة عالية الجودة للعملاء الذين يتطلعون إلى زيادة فرص ظهور المحتوى الخاص بهم.

◀ مدير العلاقات العامة:

يساعد مديرو العلاقات العامة الشركات على تطوير إستراتيجيات علاقات عامة فعالة تعزز الصورة الإيجابية للمؤسسة، وتشمل المهام المعتادة: صياغة بيانات صحفية جيدة التجهيز، وبناء علاقات مع جهات الاتصال الإعلامية الرئيسية، وإدارة الأزمات.

وتطلب الشركات في مختلف القطاعات خدمات متخصصي العلاقات العامة ذوي الخبرة لتحسين الاتصالات العامة عبر عدة قنوات، بما فيها وسائل التواصل الاجتماعي.

وتعد الخبرة والمؤهلات في وسائل الإعلام والتسويق عبر الإنترنت والمجالات الأخرى ذات الصلة أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق النجاح.

ويمكن التأهل لمشروعات العمل المستقل الأعلى أجرًا بمجرد اكتساب خبرة كبيرة في التعامل مع أكثر حملات العلاقات العامة تحديًا.

ويمكن العمل مستشارًا للعلاقات العامة من تحقيق أجر للساعة يتراوح بين 50 دولارًا و100 دولار، ويتوقع المحللون نمو فرص عمل مديري العلاقات العامة بنسبة 13% بحلول عام 2030.

الشكل الأول | 15 وظيفة من الوظائف المستقلة الأعلى أجرًا



اقتصاد الخدمات المستقلة والمؤسسات

يشكل اقتصاد الخدمات المستقلة تهديدًا حقيقيًا كبيرًا للمؤسسات التقليدية؛ لأن هناك عددًا هائلًا من المنافسين الأكثر كفاءة والأشد مرونة والأقل كلفة على مستوى العالم.

لكنه في نفس الوقت يُمثّل فرصة عظيمة للمؤسسات للتحكم في تكاليفها، وتحسين جودة أعمالها، وتسريع وتيرة نموّها، بل إضافة منتجات جديدة لأعمالها والتوسع فيها من حيث المنتجات والسوق؛ لأن أصحاب الأعمال يمكنهم اختيار عاملين مستقلين لوظائف محددة من حول العالم ربما يتعذر توافرهم في السوق المحلية بناءً على مهارات محددة، وميزانية محددة، وبأقل قدر من المخاطر.

"يعمل اقتصاد الخدمات المستقلة على تغيير الطريقة التي نؤدي بها أعمالنا، وقد أدى الارتفاع في اقتصاد الخدمات المستقلة إلى خفض التكلفة الثابتة والقدرة على التكيف مع تغيرات السوق بشكل أسرع، مع الاستفادة من المواهب الجديدة، وتغيير الطريقة التي تدير بها الصناعات أعمالها.

وخلال فترة ما قبل الجائحة بلغ عدد الأنشطة التجارية الاقتصادية التي توظف عاملين مستقلين فقط في الولايات المتحدة 170 نشاطًا، منها شركات: Airbnb، وAmazon Flex، وCabify، وEtsy، وAppen، وCare.com، وTalkspace.

أما المؤسسات التي لديها مجموعة عالمية من العملاء فإن توظيف موظفي gig في مناطق زمنية مختلفة قد ساعدها على تقديم خدمة أفضل، وخلق وصول عالمي، وتحسين الوعي بعلامتها التجارية في المناطق الجغرافية الجديدة التي رغبت في التوسع فيها، كما ساعد هذا التغيير في نموذج التوظيف المنظمات على خفض التكاليف بشكل كبير، ويتوقع لاقتصاد الخدمات المستقلة العالمي أن يكون "العمود الفقري للاقتصاد في المستقبل".⁶⁶

لقد كانت إدارة الموارد البشرية يومًا ما عملية تشغيلية مساعدة، لكنها أصبحت اليوم في قلب العملية الإستراتيجية؛ إذ يعتمد نجاح أي مؤسسة على مواردها البشرية، فهي عمقها، وقلبها النابض، وعقلها الموجه.

66 The global gig economy and its impact on business, By Shailash Dash, Published: Sat 28 Aug 2021, <https://www.khaleejtimes.com/business/the-global-gig-economy-and-its-impact-on-business>

- فتح أسواق عالمية جغرافية جديدة لم يكن متاحًا للولوج إليها لولا توظيف اقتصاد الخدمات المستقلة.

◀ ثانيًا: على المستوى التشغيلي

- خفض التكاليف إلى حد كبير.
- إتاحة قاعدة عريضة من العمال المتخصصين والموهوبين للاختيار من بينهم حسب الحاجة والموازنة وخلال فترة محددة لتنفيذ مهام محددة.
- تطبيق نظام فعال للرقابة على أداء الموظفين المستأجرين يتجاوز بمراحل أنظمة الرقابة التي تمتلكها المؤسسات -عادة- على موظفيها الدائمين.
- اتسام العمل المنجز من قبل الموظفين المعيّنين من خلال "اقتصاد جيج" -عادة- بالسرعة والدقة والجودة.

ولم يعد هذا العصر عصر المؤسسات الكبيرة والعلاقة، وإنما عصر المؤسسات الصغيرة والفردية بسبب عمليات التغير المستمرة والمتسارعة في المؤسسات نفسها وفي بيئات أعمالها، وتغير الكفاءات والمهارات المطلوبة للمؤسسات، وعجز المؤسسات عن مواكبة هذه التغيرات.

ويساعد اقتصاد الخدمات المستقلة المؤسسات على مواكبة التغير في تلبية حاجاتها من الكفاءات والمهارات دون تكلفة إدارية ومالية تذكر.

وفيما يلي بعض المزايا التي يمكن للمؤسسات اكتسابها من توظيف اقتصاد الخدمات المستقلة بشكل صحيح ومتقن:

◀ أولًا: على المستوى الإستراتيجي

- إكساب المؤسسة المرونة اللازمة لمواكبة التغيرات المطلوبة حسب إستراتيجياتها.
- توسيع الأسواق بإضافة خطوط إنتاج وخدمات جديدة لم يكن بمقدور المؤسسة الولوج إليها دون توظيف اقتصاد الخدمات المستقلة.

الفصل الحادي عشر | اقتصاد الخدمات المستقلة (جيج)

ولمزيد من التفاصيل بشأن استفادة المؤسسات من اقتصاد الخدمات المستقلة
يمكنك مشاهدة الفيديو التالي:





اقتصاد الخدمات المستقلة والأفراد

اقتصاد الخدمات المستقلة والاختيار بين الوظائف والمشروعات المؤقتة في جميع أنحاء العالم، وبامتلاكهم سابقة أعمال جيدة لأدائهم عبر المنصات الرقمية يمكنهم إنشاء وكالات الأعمال الخاصة بهم لتقديم خدماتهم على مستوى العالم.

ولم يعد يسيرًا في هذا العصر الحصول على وظائف ثابتة بسبب الظروف الاقتصادية والسياسية التي يواجهها العالم وتكاد تشمل كل الدول، والتغير المستمر في هيكله الوظائف والمهارات التي تتطلبها، وتغيّر هيكله الاقتصاد الذي أصبح يتجه في التوظيف نحو اقتصاد الخدمات المستقلة.

يمثل اقتصاد الخدمات المستقلة تهديدًا كبيرًا للوظائف التقليدية ونظام العمل التقليدي؛ لأنه يحرم سوق العمل التقليدية من الوظائف التي يمكن أدائها عبر الفضاء الافتراضي، لا سيما مع تزايد العجز في الكفاءات على المستوى العالمي، وتوجه أصحاب المهارات والكفاءات إلى العمل لحسابهم الخاص عبر اقتصاد الخدمات المستقلة.

لكنه في الوقت نفسه يمثل فرصة عظيمة للباحثين عن عمل؛ حيث يمكنهم الانضمام بسهولة إلى

إن اقتصاد الخدمات المستقلة الذي ولد في بداية هذا القرن ونما خلال سنوات قليلة ليهيمن على الاقتصاد العالمي ربما يكون أروع ما حدث للأفراد على مستوى العالم، لا سيما بالنسبة لأصحاب المهارات والقدرات، حيث يمكنهم تحقيق الكثير في زمن محدود، وبسهولة أكبر، وبجهد أقل، وكلفة أقل.

ونحن لا ندعي أن الأمر سهل، لا سيما لأولئك الذين يهابون العالم الافتراضي، ويهابون تجربة الجديد، لكنه ممكن، بل ممكن جدًا، وكما قال الإمام علي (عليه السلام): "إذا هبت أمرًا فقع فيه؛ فإنَّ شدة توقيه أعظم مما تخاف منه".

فإذا كنت تبحث عن وظيفة دون جدوى، فأنت واحد من بين مئات الملايين حول العالم، والحل ليس أن تجلس في بيتك وترسل سيرتك الذاتية وتنتظر قدوم فرصة وظيفية؛ لأنك-على الأرجح- ستنتظر طويلًا، وربما لن تأتي الوظيفة المأمولة أبدًا.

والحل العملي أن تشمر عن ساعدي الجد، وتلج عالم اقتصاد الخدمات المستقلة عبر إحدى منصاته العديدة، مثل: Upwork.com، و Freelancer.com، و mostaql.com، وتعرض خدماتك فيما تجيد القيام به، لتكسب رزقك، وتنمي مهاراتك.





عليك فقط تحديد المجال الذي يعجبك من بين عشرات المجالات المتاحة لتقديم خدماتك فيها عبر الفضاء الافتراضي، كالتسويق الإلكتروني، وتصميم المواقع، والتصميم الجرافيكي، و الكتابة إن كنت تجيدها، وإرسال الإيميلات وتقديم المساعدات البسيطة عبر الفضاء الافتراضي، وغيرها.

وفيما يلي الخطوات التي عليك اتباعها إن رغبت في بدء مغامرتك في عالم الأعمال عبر الفضاء الافتراضي:

كما أن الفرصة ليست حكرًا على أصحاب المهارات والقدرات، وإنما هي متاحة لكل من يستطيع القراءة والكتابة، وكل ما يحتاجه الفرد للتولوج إلى اقتصاد الخدمات المستقلة للعمل فيه والاستفادة منه هو القدرة على القراءة والكتابة، ومعرفة استخدام الحاسوب، مع قدرٍ من المثابرة والتخطيط والتركيز وبذل الجهد.

لنفترض أنك لا تملك أي شهادة، هذه ليست النهاية، فإمكانك فعل الكثير في وقت قصير ما دمت تجيد القراءة والكتابة واستخدام الحاسوب،

وبعد إتمام تلك الخطوات سيظهر لك عادة برنامج بسيط يعرض كيفية التقدم للوظائف والتعامل عبر الموقع بأدواته المختلفة، وتعرض بعض المواقع هذه الخطوة من خلال إجراء اختبار بسيط، للتأكد من معرفتك بكيفية العمل عبر الموقع، وبعد الانتهاء من هذه الخطوة يمكنك الاطلاع على الوظائف المتاحة والتقدم إليها.

الخطوة الثانية: أكمل إنشاء ملفك الشخصي في المنصة

◀ أكمل ملفك الشخصي والمهني في المنصة

تذكر أن سلاحك الأول في استقطاب الأعمال الجيدة هو جاذبية ملفك المهني مقارنة بمعدل سعر ساعة العمل لديك.

إن ملفك الشخصي هو سيرتك الذاتية التي يطلع عليها العميل الذي لم يتعامل معك من قبل ولا يعرف مدى جودة تقدمه له، فما تحتاج إليه هنا عرض خبراتك بشكل سلس يسهل قراءته حتى تساعد العميل في اتخاذ قرار إيجابي بشأنك، وعليه يفضل أن تعرّف بنفسك في عدد من النقاط المنفصلة التي يسهل قراءتها، وحاول أن تجعل

الخطوة الأولى: سجّل في إحدى منصات اقتصاد الخدمات المستقلة

يمكنك التسجيل في إحدى المنصات العالمية الإلكترونية كموظف مستقل، أو كصاحب أعمال، هناك منصات عديدة، لكني أرشح منصتي أب ورك (<https://upwork.com>) و"مستقل" (<https://mostaqi.com>) للعرب الذين لا يجيدون اللغة الإنجليزية كبدية للانطلاق منهما إلى عالم اقتصاد الخدمات المستقلة، ولكن على أية حال لا تسجل في أكثر من منصتين أو ثلاث بحد أقصى حتى تركز في نشاطك التجاري كمزود خدمات (موظف مستقل).

وحذار من أن تستخدم بريدك الإلكتروني الخاص بك أو بعملك، بل عليك تخصيص بريد إلكتروني جديد لهذا الغرض؛ كي لا تختلط ملفاتك.

من الأفضل أن تسجل بشخصية مزدوجة كمقدم خدمات "عامل حر" ومتلقي خدمات "صاحب عمل"، وسيطلب منك النظام إكمال خطوات التسجيل، مثل كتابة بعض البيانات التي تخص سيرتك المهنية، وخبرائك السابقة، ومؤهلاتك العلمية والمهنية، وصورتك الشخصية.

الخطوة الثالثة: ابدأ بتقديم خدماتك

◀ ابحث في المنصة عن الخدمات التي

تستطيع تقديمها كعامل مستقل

عليك البحث عما يتوافق مع مهاراتك وينسجم مع قدراتك، وهذه المنصات تتضمن أعمالاً من مختلف الخدمات والقطاعات والمستويات، ومن ثم يمكن أن تبحث عما يمكنك تقديمه وإن لم تكن صاحب اختصاص ألبتة، أو لا تحمل مؤهلاً.

◀ تخير العمل والعميل الملائمين

تنقسم الأعمال في مواقع العمل الحر عادة إلى قسمين: أحدهما يُدفع فيه مبلغ ثابت للمشروع ككل، ويطلق على هذا النوع من المشروعات "Fixed jobs"، والنوع الآخر يتقاضى فيه المتقدم أجره بالساعة، ويُنصح بمراجعة فئة العمل وقيمة ميزانيته قبل التقدم، والأهم مراجعة تقييم العميل نفسه، وهذه الميزة تقدمها مواقع العمل الحر عبر منح المتقدم والعميل فرصة لقيّم كلّ منهما الآخر بشكل خفي تمامًا بعد انتهاء التعاقد، وتسمح تلك التقييمات بتقديم صورة ملائمة عن شخصية العميل أو المتقدم، لذا احرص على أن تتخير عميلاً مناسباً حاصلاً على تقييم جيد.

ملفك الشخصي متفرداً قدر الإمكان، ولا تنسخ أي معلومات من أي مصدر.

◀ اعرض خبراتك باحترافية

ربما يتشكك العملاء قليلاً في الملف الشخصي للمتقدم، ومن الوارد جداً أن يكون المتقدم غير صادق في المعلومات التي قدمها كي يحصل على الوظيفة فحسب، وهنا تأتي أهمية الأعمال السابقة والخبرات، احرص على أن تدعم ملفك الشخصي بمجموعة من الأعمال السابقة التي تثبت مهاراتك وقدراتك على أداء المهام التي يطلبها العملاء، مع وضع رابط لتلك الأعمال في خطاب التقدم للوظيفة.

◀ الاختبارات المهنية

تقدّم بعض مواقع العمل الحر -مثل Upwork- مجموعة من الاختبارات المهنية التي يمكن أن يخوضها المتقدم مرة واحدة، وتساعد هذه الاختبارات في تقييم مستواك، وينصح قبل البدء في تلك الاختبارات بالتأكد من أن لديك ما يكفي من الوقت لاستكمالها، وعادة ما يستغرق الاختبار ساعة كاملة، وتظهر نتيجة الاختبار في الملف الشخصي، مما يؤكد مصداقيتك أمام العملاء.

إذا كنت لا تملك هذا المال فلا بأس، ابحث في يوتيوب أو جوجل، وسوف تجد برامج مجانية، وإن لم تكن بنفس الجودة.

الخطوة الخامسة: حلّ السوق، وافهم منافسيك

خلال تدريبك وتطوير مهاراتك في المجال الذي تسعى إلى تقديم خدماتك فيه (ولنقل شهرًا واحدًا مثلاً) تعوّد على استخدام المنصة التي سجلت فيها، واطلع على ملفات الموظفين المستقلين في نفس مجالك ومستواك (المنافسين لك) .

- اطلع على ملفاتهم الشخصية بتأنٍّ وعمق، وادرسها وحللها جيدًا.
- اطلع على مهاراتهم ونقاط القوة التي أظهروها في ملفاتهم الشخصية.
- اطلع على معدلات الأجور التي يتقاضونها لكل ساعة، والمهام التي يقدمونها.
- تواصل معهم أو مع عدد منهم كمتلقي خدمات (فقد تلجأ إليهم لاحقًا عندما تبدأ في تقديم خدماتك كوكالة)، وافهم أسلوبهم في التفاوض والنقاش وفي عرض خدماتهم.

◀ وأخيرًا عليك الصبر ثم الصبر ثم الصبر تقوم مواقع العمل الحر بالأساس على فكرة التقييمات، وإذا حصل الكادر على تقييمات مميزة فهذا يزيد من احتمالات ربحه كثيرًا، وعلى الجانب الآخر إذا كانت هذه المرة الأولى التي يتقدّم فيها الكادر للعمل يصعب أن يضعه العميل في الحساب نظرًا لعدم وجود تقييمات سابقة له، ومع ذلك تدعم الخبرات والمشروعات السابقة فرص المتقدم بشكل كبير، فالمفتاح هنا هو الصبر إلى حين الحصول على الفرصة الأولى التي ستحصل بعدها على تقييم مميز إن شاء الله.

الخطوة الرابعة: طوّر قدراتك

ابحث في منصات التعليم الإلكتروني المختلفة – مثل: Udemy.com و coursera.org - عن برامج تدريبية تطوّر قدراتك المهنية في المجال الذي قررت أن تقدم فيه خدماتك، وفي العادة تؤهلك هذه البرامج بشكل ممتاز لتقديم خدماتك (وفق المستوى المهني الذي يناسبك) في فترة وجيزة لا تتعدى شهرًا في كثير من الأحيان، ولا تتكلف بضع عشرات من الدولارات.

الخطوة السابعة: تواصل مع الموظفين المستقلين الذين ترغب في الاستعانة بهم (في حال العمل كوكالة)

تواصل مع الموظفين المستقلين المحترفين الذين قررت أن تستعين بهم، وتفاوض معهم في السعر، واعقد اتفاقيات تعاون فردية مع أولئك الذين اتفقت معهم على الأسعار، واحرص على أن تنص الاتفاقية (بالإضافة إلى الشروط القانونية المعيارية) على المحافظة على سرية العملاء والأعمال، وعدم الإفصاح عن بيانات العملاء ومعلوماتهم، وعلى عرضك للخدمات التي قدموها في إضارة الأعمال التي تعرضها على عملائك كنماذج من الخدمات التي توفرها.

الخطوة السادسة: حدّث ملفك الشخصي

في ضوء الدراسة التي أجريتها في الخطوة السابقة، حدّد نطاق الخدمات التي ترغب في تقديمها، لنفترض أنك مصمم غرافيك، وبناء على الدراسة اكتشفت عددًا كبيرًا من الخدمات التي يمكنك تقديمها مباشرةً أو بعد تطوير نفسك من خلال بعض البرامج التدريبية لصقل بعض المهارات لديك.

- حدد الخدمات التي ترغب في تقديمها في البداية، كأن تقرر مثلاً التركيز على تصميم البروشورات واللوجو والهوية التسويقية، أما تصميم المواقع الإلكترونية فيمكن تأجيله لما بعد عام مثلاً.
- حدد معدل سعر ساعة عملك بشكل تنافسي، بحيث يضعك في موقف تنافسي جيد مع أقرانك، وانتبه، فالسعر الأقل ليس المفضل دائماً، لأنه قد يضعك في تصنيف إلكتروني متأخر من قبل المنصة، وبذلك تفقد شريحة العملاء التي تستهدفها.
- أعد تسجيل نفسك في المنصة كوكالة وليس كفرد إن كنت ترغب في تقديم خدماتك كوكالة.
- حدد الموظفين المستقلين الذين ترغب في الاستعانة بهم لتقديم خدماتك إن كنت ترغب في تقديم خدماتك كوكالة.

الخطوة الثامنة: طوّر نموذج عملك (في حال العمل كوكالة)

يمكن أن تتبنّى منهجية لبنات البناء التسع، وهي ضرورية لأي عمل تجاري، ولمعرفة كيفية إعداد نموذج العمل استعن بكتابي "إجراءات الإدارة الإستراتيجية".

الخطوة السابعة للفرد المستقل والتاسعة للوكالة: ابدأ تقديم خدماتك

توكل على الله، وابدأ تقديم خدماتك، ولكن بخصم جيد على سعر الساعة الذي كنت حددته لنفسك حتى تجذب العملاء، واحرص على التواصل اللطيف السريع والمرن معهم وعلى رضاهم، واحرص على التميز في تقديم خدماتك؛ لأن هذا يؤثر على إيراداتك بشكل مباشر.

وبمرور الوقت وتقديم عدد من ساعات العمل على المنصة الإلكترونية سيتزايد الطلب على خدماتك بشكل متسارع، وستكون قادرًا على رفع معدل سعر ساعة عملك.

الشكل الثاني | خطوات عملية للانطلاق نحو العالمية



ابدأ عملك الحر وانطلق إلى العالمية

لم تعد في هذا العصر تحتاج إلى أن تملك رأس مال لتنشئ مؤسستك الصغيرة وتنطلق بها نحو العالمية عبر الفضاء الافتراضي، ولم تعد في حاجة لتفعل ذلك سوى المعرفة والخبرة المهنية والقدرة الإدارية.

يمكنك القيام بذلك سواء كانت صاحب عمل، أو كنت خريجًا جديدًا تبحث عن عمل، أو طالبًا جامعيًا في مقاعد الدراسة.

بداية دعونا نفهم معنى الانطلاق نحو العالمية: هناك مفهوم شائع - لكنه خاطئ - بأن الانطلاق نحو العالمية يعني أن أبيع منتجاتي في أسواق العالم المختلفة، لكن في الحقيقة هذا محور واحد فقط من محاور الانطلاق نحو العالمية.

أما المحور الثاني - الذي لا يقل أهمية عن سابقه - فيتمثل في استخدام الموارد البشرية العالمية من خلال اقتصاد الخدمات المستقلة في تقديم الخدمات محليًا و/أو عالميًا.



الفصل الحادي عشر | اقتصاد الخدمات المستقلة (جيج)

كثيرًا من المنافسين الذين لم تعرفهم من قبل يفدون إلى دارك عبر الفضاء الافتراضي ليقدموا خدماتهم لعملائك المحليين.

يومًا ما قبل اقتصاد الخدمات المستقلة كنت تنافس عددًا محدودًا من المنافسين المحليين في السوق المحلية، أما الآن فقد انفتح الباب على مصراعيه ليدخل منه آلاف المنافسين من العالم كله يتواصلون مع عملائك في السوق المحلية عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والمواقع الإلكترونية، بل عبر الهواتف وواتس آب، ليقدموا خدمات ربما تفوق بكثير خدماتك من حيث الجودة والسعر، وحينئذ لا تستطيع منافستهم؛ لأن حجم مبيعاتك ضئيل إذا ما قورن بحجم مبيعاتهم، في الوقت الذي تتكبد فيه كثيرًا من المصروفات الرأسمالية والتشغيلية الباهظة، وهم لا يتحملونها.

إذا لم تطوّر خدماتك وتدخل عالم الفضاء الافتراضي وتنطلق نحو العالمية وتنفذ من تسهيلات التشغيلية والإستراتيجية فربما لن تستطيع الاستمرار في العمل.

ومهما كانت قدراتك ومهاراتك ستجد أكثر من تخصص يناسبك في الفضاء الافتراضي، فابحث

والمحور الثالث قائمة المنتجات التي تقدمها، حيث تفيد من تسهيلات منصات اقتصاد الخدمات المستقلة لتوسيع نطاق الخدمات والمنتجات التي تقدّمها.

وهنا لا أعني استيراد البضائع المادية لإعادة بيعها، وهو ما أصبح شائعًا في عالم اليوم بسبب انخفاض كلفة الشحن وكفاءة سلاسل التوريد، وإنما أقصد تحديدًا الخدمات والمنتجات غير المادية التي يمكنك تقديمها عبر الفضاء الافتراضي، كخدمات البرمجة، والخدمات الأخرى المتعلقة بالحاسوب، والتوظيف، واستشارة الموارد البشرية، والتسويق، والتسويق الرقمي، والتخطيط الإستراتيجي، والاستشارات الإدارية، واستشارات الموارد البشرية، والاستشارات النفسية، والاستشارات الطبية، وكتابة المحتويات، والتدريس، وتصميم الكتب، والخدمات الهندسية، وغيرها.

عليك الانتباه والحذر، فالتحرر من نموذج الأعمال التقليدي والانطلاق نحو العالمية ليس خيارًا إستراتيجيًا، وإنما ضرورة وجودية؛ لأنه يمثل فرصة إن لم تغد منها فسوف يفيد منها منافسوك، وهم يفيدون منها بالفعل، ولهذا ستجد قريبًا

ولتتميز على أقرانك من شركات الهندسة يمكنك التعاون مع أفضل المهندسين والمصممين المتاحين على الشبكة العنكبوتية بأفضل الأسعار لتقديم خدمات متكاملة لهم بأفضل جودة وبأفضل الأسعار التنافسية، مثل: مصمم الديكور، ومصمم الإضاءة، ومصمم المناظر الطبيعية، وغيرهم دون أن تتحمل تكلفة ثابتة وجهداً إدارياً مزعجاً لتعيين عدة موظفين بدوام كامل وإدارتهم بكل ما ينطوي عليه ذلك من مخاطر وكلفة.

بل إنك لا تحتاج إلى استئجار مكتب وتحمل تكاليف تشغيلية ثابتة باهظة تقودك سريعاً إلى الإفلاس وإيقاف النشاط، وإنما يمكنك استئجار مكتب صغير بسعر زهيد أو العمل من البيت والتواصل مع العملاء عبر المنصات الإلكترونية أو في إحدى المقاهي الراقية أو قاعات الاجتماعات المتاحة للإيجار لمدد قصيرة.

في الخدمات المعروضة في اقتصاد الخدمات المستقلة -على منصة أب ورك مثلاً- عن تلك الخدمات المرتبطة بتخصصك.

لنفترض أنك مهندس معماري أسست مكتباً لتقديم خدمات تصميم خرائط المباني، حينئذٍ سوف تحتاج إلى مهندس إنشائي لمراجعة الخرائط والتأكد من صحة الجوانب الإنشائية للمبنى.

في هذه الحال لم تعد بحاجة إلى توظيف مهندس إنشائي بدوام كامل أو جزئي وتعرض نفسك للمخاطر المالية، وإنما يمكنك اللجوء في كل مشروع يرد إليك إلى مهندس إنشائي تختاره بعناية وبشكل تنافسي من بين الآلاف من المهندسين المتاحين على الشبكة العنكبوتية، وتدفع له مقابل عمله للمشروع الذي سيساعدك فيه بعد أن تتقاضى مدفوعاتك من عميلك.

الفصل الحادي عشر | اقتصاد الخدمات المستقلة (جيج)

إن لجوءك إلى اقتصاد الخدمات المستقلّة في التعيين يجعل تكلفتك التشغيلية الثابتة صفراً، حيث تكون معظم مصروفاتك -إن لم تكن كلها- متغيرة ومقيدة بمبيعاتك.

وعند نجاحك في تقديم مجموعة من الأعمال الراقية وحصولك على إشادات من عملائك واكتساب خبرة مناسبة في المهنة وفي إدارة موظفي اقتصاد الخدمات المستقلّة يمكنك تصميم موقع إلكتروني راقٍ لتعرض من خلاله خدماتك على نطاق سوقي أوسع وربما على المستوى العالمي.



أسئلة الفصل الحادي عشر

السؤال الأول:

ماذا يُقصد بـ "اقتصاد الخدمات المستقلة (Gig Economy)"؟

السؤال الثاني:

(إنَّ أفضل مصدر لمعرفة الوظائف الأعلى طلبًا على الإنترنت في أيّ وقت هو الإنترنت نفسه والمنصات التقنية للعمل). في ضوء العبارة السابقة اعرض (5) خمسًا من الوظائف الأعلى طلبًا، مع التوضيح.

السؤال الثالث:

(يعمل اقتصاد الخدمات المستقلة على تغيير الطريقة التي نؤدي بها أعمالنا، مما يزيد الطلب، ويخفض التكلفة الثابتة، ويمكنك من التكيف مع تغيرات السوق بشكل أسرع). ما المميزات التي تحققها المؤسسات من توظيف اقتصاد الخدمات المستقلة في قطاع الأعمال بشكل صحيح ومتقن؟

السؤال الرابع:

(هناك مجموعة من الخطوات يجب اتباعها لدخول عالم الأعمال عبر الفضاء الافتراضي). اذكرها، مع توضيح كل خطوة منها في (3) أسطر.



أنشطة الفصل الحادي عشر

الهدف:

الانخراط في اقتصاد الخدمات المستقلة كفرد مستقل، وتوثيق التجربة ببيان الإجراءات التي اتبعتها، والصعوبات التي واجهتك، والنتائج التي حققتها.

النشاط الأول:

- استنادًا إلى الخطوات السبع المذكورة في الفصل، اتبع الإجراءات المطلوبة للانخراط في اقتصاد الخدمات المستقلة كفرد مستقل.
- اعرض خدماتك ولو على عميل واحد، بغض النظر عن حجم المهمة، والسعر الذي تتقاضاه.
- وثّق تجربتك بدقة، والإجراءات التي اتخذتها للانخراط في اقتصاد الخدمات المستقلة.
- اعرض النتائج التي توصلت إليها، واذكر التحديات التي واجهتك وتغلبت عليها.
- وثّق التجربة والإجراءات والصعوبات والنتائج في تقرير يتراوح بين 500 و1000 كلمة، ويتضمن تفصيلًا شاملاً للإجراءات التي اتبعتها، والصعوبات التي واجهتك، وكيفية تعاملك معها وتغلبك عليها، والنتائج (النجاحات / التحسينات) التي تحققت.



الفصل الثاني عشر

الدخل السلبي⁶⁷

67 كُتِبَ الفصل بمساعدة متخصص.

"إذا لم تجد طريقة لكسب المال أثناء نومك
فستعمل حتى تموت"
— وارن بافيت



الرجوع لصفحة المحتويات



الدخل السلبي لا
يتوقف إذا توقف
العمل، وهو يوفر
قدرًا من الحرية
المالية



ما الدخل السلبي؟

فيما مضى كانت طرق الكسب والرزق محدودة، وبتطور العصور ازدادت وتوسعت، غير أن التطور الذي شهده العالم في طرق الكسب خلال هذا القرن، فاق كل التصورات، بحيث لا تجد إنساناً جاداً ومنفتحاً يجيد القراءة والكتابة لا يتمكن من كسب رزقه ألياً كانت مؤهله وتخصصه وخبرته وبغض النظر عن ظروف بلده الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وذلك بخلاف كل العصور السابقة.

وفي هذا الفصل من الكتاب سنعرض بشكل عام بعض الطرق الجديدة التي يمكن أن يستفيد منها عموم الناس في كسب أرزاقهم.

كنت موظفًا دائمًا أو مؤقتًا أو بعقد أو عاملاً مستقلاً في اقتصاد الخدمات المستقلة (عاملاً حرًا) أو قائمًا بعمل خاص.

2.2 | الدخل السلبي (passive income):

يختلف الدخل السلبي عن الدخل النشط في أنه لا يتوقف إذا توقف العمل، ولهذا فالدخل السلبي يوفر لك قدرًا من الحرية المالية.

إذا لم يكن لديك ما يكفي من رأس المال أو لم ترغب في استثمار رأس مال كبير لتحقيق دخل سلبي فإن استثمارك لوقتك سيكون إلزاميًا في هذه الحال، ويعني أنك ستختار أحد طريقتين:

■ **الاستثمار في مجال خبرتك:** حيث تستفيد من خبرتك التي اكتسبتها خلال مسارك المهني وتحويلها إلى خدمة أو سلعة مفيدة للعملاء، كتصميمات، أو برمجيات، أو تقديم دورات تدريبية على سبيل المثال.

■ **استثمار وقتك:** ويتطلب استثمار كثير من الوقت لتحقيق نتائج مرضية، كأن تنشئ حسابات عبر وسائل التواصل الاجتماعي بغرض أن تصبح ملهمًا أو مؤثرًا ويكون لك متابعون ومعجبون.

وبشكل عام يمكن تقسيم الدخل إلى نوعين:

1. دخل ناشئ من أصول تملكها

وهو الدخل الذي ينتج عن استثمار أصول تملكها، مثل: عقار، أو سيارة، أو أموال سائلة، أو ما شابه، ويندرج تحت هذا النوع أنواع فرعية عديدة، مثل الاستثمار في السندات والأسهم والمحافظ المالية المختلفة والتأجير، وغيرهما.

وهذا النوع من الدخول ازداد وكثر مع مرور الزمن، لكنه ظل موجودًا، وبشكل عام لم يكن أصحاب الأصول على مر التاريخ يواجهون مشكلة كسب الرزق باستخدام أصولهم التي يملكونها إلا في فترات الكساد.

وهذا النوع من الدخول بطبيعته ليس محل بحثنا ونقاشنا في هذا الكتاب.

2. دخل ناشئ من العمل، وهو على نوعين:

1.2 | الدخل النشط:

هو الدخل الذي تحصل عليه ما دمت تعمل، فإذا توقفت عن العمل لأي سبب توقف الدخل، سواءً



وعبر هذين الطريقتين سوف تستثمر وقتك بالأساس إلى حين تحقق أرباحًا، بعدها يمكنك ضخ تلك الأرباح في مشروعاتك الجارية لتحقيق مزيد من الأرباح.

إيجابيات الدخل السلبي وسلبياته

يقدم الدخل السلبي بارقة أمل لبعض الأفراد بحصولهم على ما يعرف باسم الحرية المالية؛ أي إنهم لن يكونوا بحاجة إلى العمل مرة أخرى من أجل تحصيل دخل ثابت، وهذه الصورة حالمة ومتفائلة بعض الشيء؛ فرغم أن الدخل السلبي يمكن أن يعد بهذا، إلا أن هناك كثيرًا من العقبات يمكن أن تواجه من يرغب في تحقيقه، كما سيتضح فيما بعد.

◀ إيجابيات الدخل السلبي

توفير الوقت: فالدخل السلبي يتيح لك الترتّب دون الحاجة إلى استهلاك القدر الأكبر من يومك، مما يمنحك فرصة استثمار وقتك بالطريقة التي تريدها لتمارس بعض الهوايات، أو تنشأ صداقات جديدة، أو تستفيد بوقتك في الاستثمار أو العمل في وظيفة أخرى.

لا حدود للربح: تُعد هذه النقطة من النقاط الجاذبة في فكرة الدخل السلبي؛ ففي الوظائف التقليدية يصعب أن يتطلع الموظف إلى أكثر مما يحصل عليه، وحتى إذا حصل على علاوة أو مكافأة فستكون مؤقتة، لكن سقف الدخل يظل ثابتاً لفترات طويلة، بينما يمكن أن يُحصّل الفرد مبالغ كبيرة من استثماره السلبي.

◀ سلبيات الدخل السلبي

■ **تحقيق دخل دون قيمة مضافة لشخصيتك:** رغم أن الاستثمار الناجح في الدخل السلبي يمكن أن يُدرّ عليك دخلاً إضافياً، إلا أنه لا يساعدك في تطوير ذاتك؛ ففي مسار الدخل التقليدي نعمل كل يوم ونتعلم أشياء جديدة بمرور الوقت، فترتفع قيمتنا ككوادر عاملة، ويمكن أن نحظى بمرتبة أفضل مستقبلاً.

■ **لا وعود أو أمان:** الدخل السلبي يقدّم معدلات أمان أدنى من تلك التي يقدمها الدخل الإيجابي؛ فأني استثمار تضخه لتحقيق دخل سلبي معرّض بقوة لاهتزازات السوق، وهذا لا يعني أن الدخل التقليدي يُعَدُّ آمناً تماماً، لكن معدلات الأمان في الدخل التقليدي أعلى من نظيراتها في الدخل السلبي.

■ **الوحدة:** سنتطرق في الأقسام التالية إلى الطرق التي يمكن من خلالها تحقيق دخل سلبي، ومعظم هذه الطرق –للأسف– لا ينطوي على أي تفاعل مع الآخرين، حيث يكون في العادة شكلاً من أشكال الاستثمار الفردي، ويعني اتصالاً أقل بالآخرين، لذا قد لا يفصله البعض.



مصادر الدخل السلبي

1. الدورات التدريبية

أحد أهم مصادر الدخل السلبي حاليًا، وقد نشر موقع (ثينك إمباكت) إحصائية⁶⁸ مثيرة ذكر فيها أن 98% من الجامعات في الولايات المتحدة تقدّم دورسها للراغبين عبر منصاتها على الإنترنت.

ويتطلب تأليف دورة تدريبية أن يكون لديك خبرة جيدة في المجال الذي تستهدف تقديم دورة تدريبية فيه على شكل فيديوهات، أو ملفات صوتية متتابعة، وهناك عدد كبير من المواقع المتخصصة في بيع الدورات المميزة -مثل: Udemy، SkillShare، Coursera- نظير نسبة من رسوم كل عملية بيع.

68 <https://www.thinkimpact.com/elearning-statistics/>

◀ العيوب

تقديم دورة تدريبية ليس ميسورًا للجميع؛ فالأمر يتطلب خبرة كبيرة في المجال، وجهدًا كبيرًا وكلفة مرتفعة لتأجير معدات التصوير أو شرائها لإخراج دورتك التدريبية في شكل مميز.

والأهم أن دورة تدريبية واحدة لن تكفي غالبًا، بل ستحتاج إلى إطلاق مزيد من الدورات التدريبية لتسويق محتواك وجذب جمهور جديد يعود لاحقًا لشراء دوراتك التدريبية السابقة أو الاطلاع عليها.

وهناك عدة أشكال لتسويق الدورات، أشهرها حاليًا نشر فيديوهات قصيرة تحتوي على مجموعة من المعلومات المفيدة تشوق المتابعين لشراء الدورة التدريبية الكاملة مقابل رسوم قليلة.

أما موضوعات الدورات فهي كثيرة ومتنوعة، فيمكنك تقديم دورة لتعليم إحدى اللغات، أو التصميم، أو البرمجة، أو تسويق محركات البحث، أو تسويق مواقع التواصل الاجتماعي، أو كتابة المحتوى الإبداعي، أو الفنون الصوتية بأنواعها، وغيرها كثير.



2. تأليف كتاب رقمي

نشر موقع (ويب ترايبونال) تقريرًا عن أسواق الكتب العالمية، وقد ضم هذا التقرير⁶⁹ مجموعة من الإحصائيات الواعدة عن سوق الكتب الإلكترونية، منها أن عوائد بيع الكتب الرقمية بلغت 26 مليار دولار أمريكي عام 2020.

كما أظهر التقرير أن الكتب الرقمية تشهد رواجًا كبيرًا لا سيما في ظل انخفاض تكاليف الطباعة واستحواذ شركة أمازون على 68% من سوق الكتب الرقمية حول العالم.

وكتابة الكتب الإلكترونية -شأنها شأن الدورات التدريبية- تتطلب أن تكون خبيرًا بالموضوع الذي تكتب فيه، ويمكنك الاعتماد على إحدى منصات التصميم المجانية عبر الإنترنت إذا لم تكن ترغب في إنفاق مصاريف إضافية على عملية التصميم.

وموضوعات الكتب الإلكترونية كثيرة ومتنوعة، منها: قصص الأطفال، والقصص البوليسية، والقصص

الروائية الطويلة، وقصص الخيال العلمي، والألغاز، والكتب التخصصية في فرع علمي محدد، والكتب التعليمية، وغيرها، ويتيح موقع أمازون للنشر تصميم مفكرات وورقيات مكتبية.

المميزات

إذا ترك كتابك انطباعًا مميزًا عند القراء فسوف يدفعهم إلى البحث عن منتجاتك الأخرى، سواء كانت كتبًا إلكترونية أو دورات تدريبية أو غيرها، والكتاب الجيد يمثل مصدر دخل مميز إذا جرى تسويقه بشكل جيد، حيث لا تتوقف عمليات بيعه.

العيوب

تكمّن المشكلة الرئيسية في صعوبة تسويق الكتب الإلكترونية، فالتسويق لكتاب إلكتروني جديد يتطلب كثيرًا من الوقت والجهد، وقد يستلزم الإعلان عبر عدة منصات (وخاصة منصات الكتب الأخرى) حتى يحقق مبيعات جيدة، وقد يكون نشر الكتب الإلكترونية مربحًا على المدى الطويل، لا سيما إذا كان محتواه جيدًا وجذابًا، لكنه يحتاج إلى كثير من الصبر والجهد في البداية.

⁶⁹ <https://webtribunal.net/blog/ebooks-stats/#gref>

كثير من المستخدمين، وتتراوح النسب الموجودة بالأسواق للتسويق بالعمولة بين 3% إلى 7% من المشتريات، وهذا الرقم يبدو متواضعًا بالطبع بالنسبة إلى للمواقع الإلكترونية التي لا يزورها كثير من المتابعين، لكن المواقع الإلكترونية الكبيرة تضمن الحصول على مقدار جيد من الأرباح من مثل هذه الصفقات.

والتسويق بالعمولة يُعد واحدًا من مصادر الدخل السلبي الشهيرة، فنظرًا كل ما عليك فعله وضع رابط المنتج أو الخدمة عبر موقعك الإلكتروني حتى تجني الأرباح، ومع ذلك هناك كثير من الجهد يجب أن يُبذل لجذب القراء إلى الموقع الإلكتروني وإنشاء قاعدة كبيرة من المتابعين.

◀ العيوب

يتطلب أن يكون المرء ناجحًا وله قاعدة جماهيرية له أو لمحتواه، وعليه فهذه الأداة أكثر ملاءمة للمؤثرين عبر موقع التواصل الاجتماعي أو من يملكون مواقع إلكترونية لديها عدد كبير من الزيارات بالفعل.

3. التسويق بالعمولة

هو أحد أشهر أنواع التسويق، وقد أظهر تقرير صادر من موقع (كينستا)⁷⁰ أن حجم سوق التسويق بالعمولة عالميًا بلغ 17 مليار دولار أمريكي عام 2022، والتسويق بالعمولة يعني إعلان موقع إلكتروني أو أحد المؤثرين عبر وسائل التواصل الاجتماعي أو المدونين عن منتج أو خدمة ما.

ومن أهم الشركات التي تقدّم هذا النوع من التسويق شركات: eBay، Awin، وShareASale، وغيرها كثير، كما أن مواقع التواصل الاجتماعي الشهيرة الآن -مثل: إنستجرام، وتيك توك- أصبحت تتيح لمستخدميها إنشاء الحسابات وجذب الزوّار والتسويق بالعمولة لاحقًا باستخدام قواعدها من المعجبين.

◀ المميزات

التسويق بالعمولة فرصة جيدة لمن يملك قاعدة كبيرة من المتابعين أو يملك موقعًا إلكترونيًا يزوره

⁷⁰ <https://kinsta.com/affiliate-academy/affiliate-marketing-statistics/>

4. بيع الصور عبر الإنترنت

وتتنوع فئات الصور المعروضة على المواقع بشكل كبير، حيث ينشر المصورون صورًا لعارضي الأزياء، والمناظر الطبيعية، والمنتجات، والألوان، والديكورات المختلفة، وغيرها.

المميزات

قد يحقق ربحًا كبيرًا، لا سيما إذا كان المصور على دراية باحتياجات الأسواق من الصور، فإذا صادفت تلك الصور احتياجًا حقيقيًا قد يتمكن المصور من بيع صورته مئات -بل آلاف- المرات شهريًا، مما يضمن له دخلًا سلبيًا كبيرًا.

العيوب

أضاف البعض مئات من الصور عبر حساباتهم في Gettyimages ولم يتمكنوا من تحقيق أرباح كبيرة، إذن فالأمر يحتاج إلى دراسة جيدة مسبقة لمعرفة احتياجات السوق الحقيقية، كما يحتاج إلى قدر كبير من الالتزام والاستمرارية؛ لأن تحقيق بعض صورك لمبيعات جيدة يمكن أن يقود العملاء إلى مراجعة إنتاجاتك الأخرى وشرائها كذلك.

إذا كنت موهوبًا وتستطيع التقاط صور احترافية يمكنك تحقيق الأرباح عبر الإنترنت كمصدر دخل سلبي بالتعاون مع مواقع بيع الصور عبر الإنترنت التي ستوفر لك قاعدة كبيرة من العملاء.

ومن أشهر مواقع بيع الصور عبر الإنترنت: Shutterstock، وAlamy، وGettyimages، يرفع المصورون المبدعون من كل مكان حول العالم صورههم على هذه المواقع، ثم تصنف المواقع الصور وتعرضها على زوارها وفقًا لحاجاتهم والكلمات التي يستخدمونها في عمليات البحث، ومع كل صورة يحملها المستخدم أو يشتري حقوقها يحصل المصور على نسبة من الأرباح.



معينة تتيح للمستخدم الحصول على صلاحيات أفضل عبر التطبيق إلخ.

والطريقة الثانية هي الطريقة التقليدية، وهي التسويق بالعمولة، ولكنك لن تكون مسؤولاً عن أي شيء سوى وضع التطبيق نفسه على أحد متاجر التطبيقات، والشركة نفسها (جوجل كانت أو أبل) ستتواصل مع المعلنين وتنشر إعلاناتهم عبر تطبيقك، ومع كل نقرة على هذه الإعلانات تحصل أنت على نسبة مئوية من قيمة المبلغ الذي دفعه المعلن، وتحصل جوجل أو أبل على الباقي.

المميزات

التطبيقات من أفضل المشروعات التي تحقق ربحاً سلبيًا، ويجب معرفة الصيغة الفضلى لتحصيل تلك الأرباح، سواء كانت على هيئة اشتراكات، أو عن طريق التسويق بالعمولة، وكلما زادت شهرة تطبيقك قد تضطر إلى إضافة مزيد من الميزات والخدمات والتحديثات عليه كي يحافظ على جاذبيته.

العيوب

سوق التطبيقات تنافسية للغاية، وإطلاق تطبيق ناجح ليس بالأمر الهين، وعليه يجب أن تكون

5. إنشاء التطبيقات

أصبح إنشاء التطبيقات استثمارًا رائجًا في الآونة الأخيرة، وقد أشار تقرير صادر عن موقع (بيلد فاير)⁷¹ أنه يُتوقع أن تُدر تطبيقات الجوال عوائد تقدر بـ 935 مليار دولار أمريكي عام 2023.

وإنشاء تطبيق الجوال يتطلب رأس مال بالطبع (إلا إذا كنت مبرمجًا للتطبيقات)، وتتنوع التطبيقات المطروحة بالأسواق بشكل كبير؛ فهناك الألعاب، وهناك تطبيقات خاصة بالتواصل الاجتماعي، وأخرى لتنظيم الإنتاج العملي للأفراد، وغيرها لتوفير مصادر للقراءة أو الاستمتاع، وخلافه.

أما متاجر التطبيقات الرئيسية التي يمكنك إطلاق تطبيقاتك عبرها فهي متاجر جوجل بلاي ومتجر أبل للتطبيقات، ولكن كيف التّربّح من التطبيق بعد نشره؟

هناك طريقتان: الأولى بيع المنتجات بشكل مباشر عبر تطبيقك، وهذه الطريقة لا تتطلب أن تكون المنتجات التي تبيعها مادية، بل يمكنك بيع حيوات إضافية للاعبين (إذا كان تطبيقك لعبة مغامرات شيقة)، أو بعض التصميمات، أو باقة

⁷¹ <https://buildfire.com/app-statistics/>

الفصل الثاني عشر | الدخل السلبي

يجب أولاً معرفة الموضوع الذي ترغب في تقديمه للمشاهدين أو القراء، وبعد تحديد الموضوع ينبغي دراسة الأسواق جيداً لمعرفة اتجاهات المنافسين وجمع ما يكفي من المعلومات حتى يُوّتي المشروع الثمرة المرجوة من إطلاقه.

كما يحسّن نشر الفيديوهات أو المقالات في أوقات متقاربة وبشكل مستقر ومتتابع، فمحركات البحث ويوتيوب تكافئ صانعي المحتوى الملتزمين، وربما تتساءل الآن: إذا كان المشروع يتطلب هذا القدر من الالتزام والإبداع، فكيف يمكن اعتبار دخله سلبياً؟

الأمر بسيط؛ فكل فيديو أو مقالة ستنشرها ستستمر في جلب الأرباح في المستقبل، وكلما زادت قاعدة مشاهديك زادت احتمالية مشاهدة المحتوى الذي نشرته من قبل.

المميزات

إن القنوات والمدونات المؤسّسة جيداً تُغني أصحابها بمرور الوقت عن عملهم الرئيس، وتوفّر لهم مصدراً جيداً للدخل، كما تجعل صاحب الفكرة مؤثراً في قرائه أو مشاهديه، وتمنحه قدراً جيداً من الشهرة.

فكرتك مميزة ومبتكرة حتى تتمكن من تحقيق قدر من الأرباح من خلال التطبيق، بالإضافة إلى بعض الأمور الواجب أخذها في الاعتبار، مثل بيانات المستخدمين التي قد يحتاج تطبيقك لجمعها، وتحديد كيفية معالجتها.

وبالإضافة إلى ذلك فإن شهرة التطبيقات عادة ما تكون مرحلية؛ أي أنها قد تخفت بعد نجاح تطبيقك وانتشاره، وهذا يتطلب إعادة التصميم وإضافة مميزات جديدة وتحمل مصاريف إضافية لعملية التسويق وغيرها، وبالتالي يتحول تدريجياً من مصدر دخل سلبي إلى مصدر يتطلب إبداعاً وعنايةً وتحديثاً طوال الوقت.

6. إنشاء مدونة أو قناة يوتيوب

ربما تكون مدونة أو قناة على يوتيوب وسيلة الربح الأشهر هذه الأيام؛ نظراً لأن هناك ما يقارب ملياري مستخدم نشط شهرياً على موقع الفيديوهات الشهير⁷²، ويبدو أن الجميع مهتم بتقديم محتوى جديد، وعادة تُدفع الأرباح بالدولار الأمريكي، ما يُعد مثالياً لعدد كبير من قاطني بلدان الشرق الأوسط.

72 <https://thesocialshepherd.com/blog/youtube-statistics>

المميزات

بيع التصميمات أحد أفضل وسائل الدخل السلبي، ويمكن بمرور الوقت أن تنشئ متجرًا متخصصًا عبر شوبيفاي أو بشكل مستقل؛ مما سيدر عليك أرباحًا أكبر.

العيوب

تقتطع مواقع الطباعة الجزء الأكبر من الأرباح وتعطي المصمم قليلًا، وقد لا تلقى التصميمات رواجًا فوريًا؛ مما يشعرك بالإحباط بسبب استنزاف الوقت دون الحصول على النتائج المرجوة.



العيوب

يحتاج المشروع إلى كثير من الجهد والدراسة لإعداد المحتوى ودراسة المنصات جيدًا، والأهم أنه يتطلب كثيرًا من الالتزام، والنشر بشكل دوري.

7. بيع التصميمات عبر الإنترنت

واحد من أشهر نماذج الدخل السلبي، والنموذج الذي نتحدث عنه هو بيع قمصان أو قبعات أو أكواب عبر الإنترنت بعد وضع تصميمات عليها، وربما يعتقد البعض أن هذا النموذج معقد بعض الشيء، حيث إن كثيرين منا لا خبرة لديهم في هذه الصناعة.

لكنك لا تحتاج إلى خبرة لتبيع تصميماتك المطبوعة عبر منصات مثل CafePress وZazzle؛ فهي تتيح لمستخدميها رفع تصميماتهم على المنتجات، ثم تبيعها إلى مستخدميها، وتمنح المصمم جزءًا من الأرباح.

وهذا النموذج ينطوي على قدر كبير من المرونة؛ حيث يمكن أن تستخدم تصميماتك الشخصية، ثم تراقب الأسواق لمعرفة التصميمات الأعلى طلبًا، كما يمكنك طرح تصميمات جديدة مع كل حدث عالمي أو بيئي.

أسئلة الفصل الثاني عشر

السؤال الأول:

اذكر (5) خمسة من أهم مصادر الدخل السلبي، مع التوضيح.



أنشطة الفصل الثاني عشر

الهدف:

تقييم مصادر الدخل السلبي السبعة وتحديد ما يتناسب منها مع أهدافك وقدراتك ومشارك المهني، وتقرير الانخراط في إحداها أو البحث عن خيار أفضل.

النشاط الأول:

- استعرض المصادر السبعة للدخل السلبي المذكورة في الفصل، وابحث عن معارف إضافية حولها.
- حدّد مدى مواءمة هذه المصادر مع أهدافك الشخصية وقدراتك ومشارك المهني الحالي والمستقبلي، وكيف يمكن لهذه المصادر أن تسهم في تحقيق أهدافك وتعزيز مشارك المهني.
- حدد رغبتك في الاعتماد على أحد هذه المصادر أو إذا كان لديك خطط أفضل لتحقيق أهدافك وتحقيق دخل إيجابي، واعرض الأسباب التي تدعم خيارك مقارنةً بالخيارات البديلة.
- علل إجابتك بتوضيح الأسباب والاعتبارات التي تؤثر في قرارك: هل تفضل تحقيق دخل إيجابي من مصادر أخرى؟ هل هناك فرص تجارية أو مهنية أكثر توافقاً مع مشارك المهني؟ هل هناك عوامل تتعلق بالمستقبل الاقتصادي أو الاستقرار الشخصي تؤثر في قرارك؟
- اكتب تأملاتك ومناقشتك في تقرير يتراوح بين 500 و1000 كلمة، ويتضمن وصفاً للمصادر التي درستها وقّيمتها، وتوضيح الخيارات المفضلة والأسباب المؤيدة لاختيارك، ومناقشة أي عوامل أخرى قد تكون لها تأثير في قرارك.



الفصل الثالث عشر

التجارة الإلكترونية⁷³

73 - كُتِبَ الفصل بمساعدة متخصص.

"من المتوقع أن تصل إيرادات سوق التجارة
الإلكترونية إلى 3,178 مليار دولار أمريكي
في عام 2024"⁷⁴

74 <https://www.statista.com/outlook/dmo/ecommerce/worldwide>



الرجوع لصفحة المحتويات



شهدت مبيعات
التجارة الإلكترونية
قفزة هائلة في الربع
الثالث من عام 2019؛
حيث وصلت إلى
154.5 مليار دولار،
وأُسهمت بنسبة
11.2% من إجمالي
مبيعات التجارة في
الولايات المتحدة
الأمريكية.





وتقوم مشروعات التجارة الإلكترونية على تقديم السلع أو الخدمات واستقبال النقود عبر الإنترنت، وتختلف في الحجم وفي المجال، بداية من Amazon عملاق البيع الإلكتروني، وصولاً إلى مشروعات بيع المشغولات الحرفية على موقع Etsy.

والتسوق عبر الإنترنت أحد المجالات التي شهدت نموًا كبيرًا خلال السنوات الخمس الماضية، ووفقًا لتقرير صادر عن وكالة الأبحاث والبيانات الأمريكية Census Bureau فقد شهدت مبيعات التجارة الإلكترونية قفزة هائلة في الربع الثالث من عام 2019؛ حيث وصلت إلى 154.5 مليار دولار،

أصبحت التجارة الإلكترونية واحدة من أهم المحركات الرئيسة للأسواق العالمية، وتحمل ببساطة المفهوم الموازي للتجارة التقليدية، حيث يعرض التاجر مجموعة من السلع والبضائع بمتجره الإلكتروني، فيزور العميل المتجر ويختار منه ما يروقه.

ورغم أنها -كأي مشروع تجاري- قد تكون بدايته صعبة، إلا أنه الآن أصبح بمقدور الجميع -سواء كانوا رواد أعمال، أو مصممين، أو صانعين لأي منتج- تعلم بناء المتاجر الإلكترونية وإطلاقها وتطويرها.

وأُسهمت بنسبة بلغت 11.2% من إجمالي مبيعات التجارة في الولايات المتحدة الأمريكية بأكملها.⁷⁵

وفي ضوء أهدافك قد يتراءى لك أنه من المناسب أن تبدأ مشروع تجارة إلكترونية، وحينها لن تكون بحاجة إلى العثور على بناية تؤسس بها مقرًا فعليًا لتجارتك، كما توفر لك التجارة الإلكترونية مرونة كبيرة، وتتطلب تكاليف ميسورة، وتتيح كثيرًا من الفرص المتنوعة لرواد الأعمال، وإذا سألت: من أين أبدأ مشروع التجاري الإلكتروني؟ فهذا الدليل هنا ليرشدك.

إطلاق مشروع التجارة الإلكترونية⁷⁶

تتشابه بدايات مشروعَي التجارة التقليدية والتجارة الإلكترونية في عدد من النقاط سنتناولها لاحقًا، مع توضيح الاختلافات التي تميز التجارة الإلكترونية عن التجارة التقليدية، لكن ما تجدر الإشارة إليه أولاً أن هناك خطوات رئيسة يجب اتباعها قبل إطلاق المتجر الإلكتروني، وتتمثل في:

75 <https://www.businesswire.com/news/home/2019112005556/en/Sea-Limited-Reports-Third-Quarter-2019-Results>

76 - أنصح بالاطلاع على كتابي "إجراءات الإدارة الإستراتيجية" قبل البدء في أي مشروع تجاري، وللحصول على النسخة الإلكترونية المجانية من الكتاب تواصل على واتس أب رقم 0096895385151

1. البحث في مجالات التجارة الإلكترونية واختيار التخصص

إن النطاق غير المحدود للتجارة الإلكترونية الآن يعني أن هناك متسعًا للجميع، ولكنه من جهة أخرى يعني أن التنافسية ستكون على أشدها، وعليه يجب تحديد القطاع الذي تعتقد أن لك فرصًا جيدة للمنافسة فيه.

وهنا يجب أن تحدد إجاباتك عن الأسئلة التالية: هل أنوي تقديم منتج أم خدمة؟ وإذا كنت أنوي تقديم منتج: أهو منتج ملموس أم إلكتروني؟ وما مصدره؟ وكيف سأسوقه للعملاء؟ وما تصوري لتكاليف مشروع الناشئ؟ هل هناك لوائح واعتبارات قانونية ينبغي أخذها في الحسبان؟

هذه التساؤلات وغيرها تعد جزءًا لا يتجزأ من بداية أي مشروع، وسوف تساعدك الإجابة عنها في تخطيط مشروعك بشكل عملي.

في الخطوة التالية ستحدد نموذج عمل المشروع، سواء كان تجارة تجزئة أو جملة، ولتصميم نموذج عمل المشروع الذي أنت بصددته يمكنك الرجوع إلى كتابي: "إجراءات الإدارة الإستراتيجية".

2. تحديد اسم المشروع واختيار البنية القانونية

بعد تصميم نموذج العمل التشغيلي تحدد الاسم التجاري للمشروع، وينبغي أن تختار اسمًا مميزًا يعكس ما تقدّمه من سلع وخدمات، ويجب أن تتأكد من أن هذا الاسم غير مستخدم من قبل، ويتم هذا بمراجعة الإنترنت أولاً، ثم مكاتب التوثيق القانونية وفق القوانين والإجراءات المحددة التي ستسجل فيها مشروعك التجاري.

وبعد اختيار الاسم تتأكد من توافر اسم نطاق لهذا الاسم كذلك، ويقصد به عنوان الموقع الإلكتروني، لنفترض جدلاً أنك اخترت لمتجرك الإلكتروني الجديد اسم "MNA"، عليك أن تتأكد من توافر اسم نطاق "MNA.com"، وإن لم يكن متوافراً، فهل يتوافر اسم نطاق بامتداد آخر مثل co. مثلاً؟

بعدها نحدد البنية القانونية، فنوع الكيان التجاري الذي ستختاره سيكون له تبعات قانونية ومالية مهمة على تجارتك الإلكترونية، يمكنك إنشاء كيان بملكية فردية أو شراكة عامة أو شركة ذات مسؤولية محدودة LLC أو غيرها حسب ما يتوفر في الدولة التي تسجل فيها مشروعك، وإذا لم تكن على علم



لتساعدك في تسجيل المشروع واستخراج التراخيص اللازمة.

4. اختيار منصة التجارة الإلكترونية وإنشاء الموقع الإلكتروني

إن اختيار التصميم أمر مهم للغاية؛ فتصميم الموقع كواجهة المحل التقليدي، وترتيب هذه الواجهات وطريقة عرضها لها تأثير كبير على قرارات المستخدمين أو العملاء، وفي هذه المرحلة إذا كنت قد اخترت اسم نطاق مميزًا لمشروعك فسوف تنتقل مباشرة إلى الخطوة التالية، ألا وهي تحديد المنصة الإلكترونية المثلى لمشروعك.

بخصائص كل من هذه البنى القانونية يمكن أن تقرأ عنها أو تستشير إحدى الشركات القانونية المتخصصة حتى تضمن استيفاء المتطلبات الضرورية.

3. الحصول على التصاريح والتراخيص التجارية

تختلف التصاريح وتراخيص المزاولة باختلاف نوع الشركة وقوانين وإجراءات الدولة التي تسجل فيها مشروعك التجاري، ولذا عليك أن تعرف جيدًا الأوراق المطلوبة لتأكد من استيفاء كل المعايير الضرورية لإطلاق النشاط، ويمكن اللجوء إلى المكاتب القانونية الخاصة العاملة في هذا المجال

Shopify ◀

تأسست منصة Shopify عام 2006 بهدف توفير خدمات البيع بالتجزئة والجملة للتجار، وقد أظهرت التقارير⁷⁷ أن الشركة استضافت في شهر مايو 2021 أكثر من مليون و600 ألف متجر إلكتروني لعملاء من 175 دولة، وقد حققت أرباحًا قاربت 4.6 مليارات دولار أمريكي.

وحاليًا تتنوع الخدمات التي تقدمها المنصة للتجار الجدد، من إتمام المدفوعات، والتسويق، وخدمات الشحن، وأدوات التواصل مع العملاء، وغيرها، وتُعد Shopify المنصة الكبرى للتجار الجدد الراغبين في بناء متاجرهم الإلكترونية.

وإنشاء متجر إلكتروني عبر منصة Shopify يمر بعدة مراحل: أولها اختيار اسم المتجر، ثم اختيار تصميم الموقع وشعاره "اللوجو" من بين مجموعة من التصميمات التي يعرضها الموقع، ومن ثم الشروع في بناء المتجر الإلكتروني على الفور. وتتيح لك منصة Shopify بناء متجر إلكتروني بشكل بسيط وسلس دون تعقيدات أو برمجة، ويمكنك اختيار التصميم الذي يناسب المنتجات التي تبيعها، ثم إضافة المنتجات وأسعارها.



هناك عدد كبير من أسواق التجارة الإلكترونية يمكن الاختيار من بينها، وأشهرها بالطبع منصة Shopify، وهناك خيارات مميزة أخرى، مثل Magento.

وبشكل عام لا تتيح منصات التجارة الإلكترونية إنشاء متجر إلكتروني فحسب، بل تتيح تعديل الموقع الإلكتروني، وتخصيص تصميم مناسب له، وإضافة النطاق الخاص به (أو شراءه)، وإدارة مخزون المنتجات، واستقبال الطلبات وشحنها، وتسليم المدفوعات، وغير ذلك.

وفيما يلي أهم منصات التجارة الإلكترونية المتاحة وأكثرها موثوقية.

⁷⁷ <https://en.wikipedia.org/wiki/Shopify>

الذين يعرفون كيفية التعامل مع هذا النوع من البرامج.

ومع ذلك ينبغي أن تتعلم استخدام هذا البرنامج للاستفادة من كل مميزاته، ولهذا فقد أوردناه في قائمتنا كخيار ملائم لاستخدام الراغبين في بدء نشاطهم التجاري.

◀ Squarespace

يستخدم برنامج Squarespace كأداة لبناء المواقع الإلكترونية، ورغم ذلك فهو يوفر إمكانيات للتجارة، ويشتهر بتصميمات قوالبه العصرية.

وهو برنامج سهل الاستخدام ومناسب لأصحاب الأعمال على اختلاف مهاراتهم التقنية، ولكونه برنامج بناء مواقع في المقام الأول فإنه لا يوفر خواص وأدوات وبرمجيات إضافية مثل البدائل الأخرى.

◀ Magento

وأخيرًا إذا كنت ترغب في تعديل كل جوانب متجرك الإلكتروني فتخير نسخة Magento مفتوحة المصدر لتتشارك مع 167 ألف متجر إلكتروني تستخدم النسخة الأولى من هذا البرنامج، وأكثر من 100 ألف متجر آخر تستخدم النسخة الأحدث.

ومن الخدمات المميزة التي تقدمها المنصة أنها تقترح على المستخدمين مجموعة من المنتجات المتنوعة التي تُرضي كل الأذواق لبيعوها.

وبعد إتمام ضبط المتجر بالكامل يمكنك البدء على الفور في عمليات البيع وتحقيق الأرباح، وتزودك منصة Shopify بمجموعة تقارير تمكنك من تتبع حركات البيع، ويمكن الإفادة منها في تطوير حركات البيع والتجارة بشكل عام.

وتقدم المنصة مجموعة من باقات الاشتراك⁷⁸ تناسب كل المستثمرين أفرادًا كانوا أو مؤسسات، أولها اشتراك المبتدئين الذي يتكلف 24 دولار أمريكي شهريًا، ثم تتدرج الاشتراكات لتصل إلى 2300 دولار أمريكي شهريًا للمؤسسات الكبرى.

◀ Woocommerce

والاستخدام الأمثل لبرنامج Woocommerce يكون عبر إضافته إلى المتاجر الإلكترونية المبرمجة بنظام Wordpress.

وهو برنامج "مفتوح المصدر"، مما يجعل استخدامه أكثر ملاءمة لذوي الخبرة التقنية

⁷⁸ <https://www.shopify.com/pricing>

6. توريد المنتجات والخدمات أو تحضيرها وعرضها

الآن عليك تحديد المنتجات وتحضيرها، وقد سبق تحديدها في الخطوة الأولى، وفي ضوءها صممت نموذج عملك، لكننا هنا نتحدث عن طريقة التنفيذ المثلى.

هناك أمور يجب حسمها في هذه الخطوة، أولها بالطبع المنتجات نفسها، والتسعير، ثم مقدار الاستثمار الذي ترغب في ضخه في متجرك الإلكتروني، وكل هذه الخطوات تحتاج إلى التفكير فيها إذا كنت ترغب في بيع بضاعتك التي صنعتها.

وإذا رغبت في استخدام بضائع متاحة بالفعل في منصات البيع الأخرى فيجب تحديد ميزانيتك، واختيار أفضل المنتجات بالبحث عن أكثرها مبيعًا، مع ضبط عملية التسعير، وتحديد كيفية تسلم العملاء للمنتج ... إلخ.

7. تسويق تجارتك الإلكترونية

رغم أهمية الخطوات السابقة والجهود التي بُذلت فيها، فلن تتوَّج بالنجاح إلا بعد خطوة مهمة يجري فيها تسويق المتجر الإلكتروني.

وتتيح منصة Magento تغيير مكونات المتجر الإلكتروني وتعديلها شريطة أن تمتلك المهارات التقنية اللازمة (أو تطلب خدمات مختص) لتنفيذها.

ورغم إدراكنا أن Magento ليس برنامجًا مناسبًا للمبتدئين، إلا أنه في حال توافر المهارات التقنية أو الميزانية لطلب خدمات أحد المبرمجين لمساعدتك في العمل فسوف تحصل على مميزات أكثر من تلك المتاحة في كل البرمجيات مفتوحة المصدر، كما أن تحميله مجاني بالطبع.

5. إنشاء الموقع الإلكتروني

فور اختيار المنصة المناسبة تأتي الخطوة التالية، وهي تصميم الموقع الإلكتروني وإطلاقه، وعليك التفكير في كيفية تنظيم الموقع، والتصميم الذي تريده، والألوان التي تفضلها إلخ، وكل هذا يعتمد بالطبع على المنصة التي اخترتها، والميزانية المتاحة للتصميم، سواء رغبت في تصميم الموقع بشكل فردي، أو طلبت خدمات أحد المصممين لأداء تلك المهمة.

◀ الإعلان عبر محركات البحث:

محركات البحث من أكثر المواقع استخدامًا على شبكة الإنترنت، ومن أشهرها: جوجل، وبينج، وبايدو، وباهو، لكن إذا رغبت في نشر إعلانات بفاعلية كبرى فنحن نوصي باستخدام جوجل الذي يملك 94% من سوق الإعلانات عبر محركات البحث.⁷⁹

وللإعلانات عبر محركات البحث فاعلية كبيرة، لكنها –شأنها شأن الإعلانات المدفوعة عبر وسائل التواصل الاجتماعي- لا تؤتي ثمارها إلا مع الاستثمار فيها.

◀ حسابات مواقع التواصل الاجتماعي:

لحسابات وسائل التواصل الاجتماعي هدف مختلف، ألا وهو إثبات وجود مستمر ودائم للعلامة التجارية عبر هذه المواقع، وتأسيس تلك الصفحات أو الحسابات يحتاج بالطبع إلى متخصصين، والأهم أنه يستغرق وقتًا أطول من أجل الحصول على نتائج ملموسة.

ورغم أن البعض يستصعب الاستثمار طويل المدى، إلا أن هذا النوع من الاستثمار أبقي، ويمكن الاستفادة منه في تحقيق الأرباح على المدى الطويل دون إنفاق كثير من المال كما يحدث عادة في الإعلانات الممولة.

هناك مجموعة كبيرة من أدوات التسويق تتنوع تبعًا للميزانية والموارد المتاحة، أهمها:

◀ الإعلان عبر وسائل التواصل الاجتماعي:

وهو أحد أقوى أدوات التسويق حاليًا، وقد نجحت مواقع التواصل الاجتماعي في توفير وتقديم أنظمة تساعد في ضبط كل تفاصيل الإعلان للتأكد من الوصول إلى الشريحة المستهدفة، ما يعني فرصة أكبر في تحقيق مبيعات عبر الموقع الإلكتروني.

ورغم كونه أداة مميزة، إلا أنه يستلزم خبرة لاستخدامه بشكل صحيح، ولذا نوصي بالاستعانة بمختص للمساعدة في إيصال الإعلان إلى الشريحة المستهدفة لتحقيق أفضل النتائج.

والسرعة من أهم مميزات استخدام إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي؛ فهي لا تتطلب جهدًا متواصلًا أو التزامًا بعمل دوري، على النقيض من غيرها من أدوات التسويق، فكلما زاد ضخ النقود فسوف تشهد نتائج سريعة، ويعتقد البعض أن السرعة ليست من إيجابيات الإعلان على مواقع التواصل الاجتماعي، بل من سلبياتها؛ لأنها لن تدر ربحًا إذا توقف ضخ النقود.

79 <https://startupbonsai.com/search-engine-statistics>

الموقع المحيل على نسبة بسيطة من قيمة العملية وفقًا للاتفاق بينكما.

كما يمكن الاستعانة بقنوات على يوتيوب أو بمشاهير لهم قواعد جماهيرية عريضة للمساعدة في عرض المنتجات على حساباتهم في وسائل التواصل الاجتماعي.

◀ الخلاصة:

إن تحديد الميزج الأفضل من هذه الوسائل يعتمد كليًا على نموذج العمل الذي صمّمته في الخطوة الأولى، كما يتوقف على الأهداف الاستثمارية والميزانية المتاحة، وفي كل الأحوال يجب متابعة الوسائل المستخدمة في التسويق لمعرفة أيها أقوى أثرًا ومن ثم إعادة توزيع ميزانية الإعلانات للحصول على أفضل النتائج.

تكلفة بناء المتجر الإلكتروني

بعد أن عرضنا الخطوات اللازمة لبدء المشروع التجاري نتناول أمرًا آخر مهمًا هو التكلفة، وكما ذكرنا سابقًا فإن افتتاح متجر إلكتروني يوفّر مجموعة كبيرة من المصاريف والتكاليف التي يتحملها من يفتتح متجرًا تقليديًا، ومع ذلك يعتمد تحديد التكلفة على مجموعة عناصر، منها: طبيعة التجارة الإلكترونية،

◀ **التسويق عبر محركات البحث باستخدام SEO:** وهو نوعان كما أسلفنا: الأول عرضناه بالتفصيل في النقطة السابقة، والنوع الثاني نتطرق إليه الآن، وهو التسويق باستخدام SEO الذي يهدف إلى إقناع خوارزميات محركات البحث بوجود محتوى غني يستحق القراءة أو التصفح.

هناك إستراتيجيات تساعد في بناء موقع جيد وفقًا لمعايير محركات البحث، أهمها: المحتوى، وطريقة عرضه، ومدى جاذبيته للقراء، واستخدام وسائل متعددة لجعله أكثر تشويقًا، وللإستفادة من هذا النوع من التسويق تحتاج إلى كاتب متخصص ومسوق بنظام SEO.

جدير بالذكر أن التسويق باستخدام SEO يتطلب وقتًا أطول من أجل الحصول على نتائج ملموسة، لكنه -بكل تأكيد- يضمن نتائج أفضل من حيث الاستمرارية وعدد المستخدمين الحاليين إلى موقعك عبر محركات البحث.

◀ **التسويق بالعمولة:**

يتخذ التسويق بالعمولة مجموعة من الأشكال، منها الاستعانة بمواقع خارجية لنشر روابط المنتجات، ومع كل عملية بيع ناجحة يحصل

والبرنامج أو المنصة الإلكترونية التي ستختارها، وكيفية توريد المنتجات، وطريقة تسلمها.

وفيما يلي نحاول رصد متوسط تكلفة كل خطوة من الخطوات التي يجب إتمامها من أجل إطلاق المتجر الإلكتروني:

◀ تراخيص / تصاريح التجارة:

تتباين وفقاً لنوع الكيان التجاري وماهية المنتجات والدولة التي تسجل فيها مشروعك التجاري، لكن رسومها بشكل عام تتراوح بين 10 دولارات أمريكية وصولاً إلى بضع مئات من الدولارات.

◀ برنامج / منصة التجارة الإلكترونية:

رغم أن تحميل برنامج مفتوح المصدر يكون مجانياً بالكامل، إلا أن هناك تكاليف أخرى متعلقة بهذا النوع من البرامج، (مثل: رسوم المبرمج، والاستضافة، والبرمجيات الإضافية)، أما في المنصات المدفوعة فقد تحصل على بعض الخطط بخصائص أساسية وبسيطة بأسعار قليلة (على سبيل المثال: هناك متجر إلكتروني تعرضه Square بـ 12 دولارًا فقط)، أما الخيارات المتقدمة فتتطلب تكاليف أكبر، مثل اشتراك Shopify advanced الذي يتكلف شهرياً 300 دولار.





المالية عبر منصاتها بشكل مباشر، وهناك منصات أخرى تسمح بربط المتجر بمعالج المدفوعات المالية الذي تفضله، ورغم اختلاف التكلفة من منصة إلى أخرى، إلا أنها في العموم تقتطع ما نسبته 2.9% من قيمة المعاملة بالإضافة إلى 0.03% دولار على كل معاملة تتم في المتجر.

◀ مخزون البضائع والشحن:

تتباين تكلفة المخزون والشحن بشكل كبير وفقًا لاختلاف نوعية البضائع، ولكن دون شك يتكلف هذا البند أكثر من كل البنود السابقة، وينبغي الاستثمار بحرص في المخزون لا سيما في بداية المشروع؛ تجنبًا لتكبد رسوم تخزين بضائع كثيرة يصعب بيعها.

◀ النطاق والاستضافة:

في بعض منصات التجارة الإلكترونية يكون اسم النطاق أو الاستضافة مشمولاً في تكلفة الاشتراك، ويكون شراء اسم النطاق من خلال منصات بأجر إضافي، وإذا أردت شراء اسم النطاق والاستضافة بشكل منفصل فعادة تتراوح التكلفة بين دولار واحد حتى 15 دولار سنوياً لاسم النطاق، و30 دولارًا في المتوسط شهرياً للاستضافة.

◀ المعاملات المالية:

يحتاج استقبال الأموال عبر الإنترنت إلى معالج مدفوعات مالية مثل Stripe أو Square، وتقدم بعض منصات التجارة الإلكترونية خدمات المدفوعات

والأهم هو اعتبار المتجر الإلكتروني كأى مشروع تجاري، حيث يجب دفع الضرائب المطلوبة، واستخراج التصاريح والتراخيص اللازمة، واستثمار الأموال في جذب عملاء دائمين عبر الأدوات التسويقية المختلفة، والحرص على بناء نسخة متوافقة مع الجوال من المنصة الإلكترونية، وقد أشار موقع (تيديو) أن مبيعات التجارة الإلكترونية عبر الجوال يُتَوَقَّع أن تزيد عن 710 مليارات دولار أمريكي في 2025.⁸⁰

تأكد من دراسة المشروع بعناية، وابدأ على نطاق صغير حتى تتقن إدارة المتجر بشكل احترافي، بعدها يمكنك الانطلاق واستثمار مزيد من النقود لتحقيق الأرباح المرجوة.

أما تكاليف الشحن فتعتمد على: حجم المبيعات، ومزودي خدمات الشحن، وحجم البضاعة المشحونة، وسرعة الشحن.

◀ الدعاية والإعلان:

القاعدة العامة أن تخصص 6% أو 7% من إجمالي الإيرادات للدعاية والإعلان، وقد يصعب حساب هذا المبلغ في بداية المشروع، وعليه ينبغي الاستفادة من وسائل التسويق والإعلان المجانية المتاحة، وبعد تحقيق عدد من المبيعات يمكن استخدام وسائل مدفوعة لزيادة حجم مبيعاتك.

الختام

تتفوق المتاجر الإلكترونية على المتاجر التقليدية بمجموعة كبيرة من المزايا، منها إمكانية البدء بنطاق صغير نسبياً، وإتاحة المتجر الإلكتروني طوال الوقت للعملاء من كل أنحاء العالم، ولا تتطلب مَقَرّاً لممارسة النشاط، والتوسع فيها يسير دون كلفة إضافية ضخمة كالتى يتطلبها توسيع النشاط في المتاجر التقليدية.

ولكن من الضروري مراعاة كل الاعتبارات ودراسة الموضوع بقدر من التأني لتحقيق النجاح المرجو،

80 <https://www.tidio.com/blog/mobile-commerce-statistics>

أسئلة الفصل الثالث عشر

السؤال الأول:

عرّف مفهوم التجارة الإلكترونية، مع التوضيح.

السؤال الثاني:

اذكر الخطوات الأساسية لبدء مشروع تجارة إلكترونية.

السؤال الثالث:

اكتب ما تعرف عن المصطلحات التالية:

■ "اسم-المشروع .com".

■ Squarespace

■ Magento

■ (SEO)

■ Upsell pop-up



أنشطة الفصل الثالث عشر

الهدف:

مساعدة طرف آخر في تحديد المنتج أو الخدمة المناسبة لمتجر إلكتروني ووضع خطة شاملة لإنشاء المتجر وتسويقه.

النشاط الأول:

- أدر مناقشة مع صديق أو شخص يرغب في إنشاء متجر إلكتروني لتحديد المنتج الذي يرغب في تقديمه في متجره الإلكتروني.
- استكشف الأسباب والمحفزات وراء اختياره لهذا المنتج أو الخدمة، وتحقق من مدى توافقها مع سوق التجارة الإلكترونية.
- حدّد المنصة المناسبة لإنشاء المتجر الإلكتروني، واذكر أسباب اختيار هذه المنصة.
- افحص المتاجر الأخرى التي تقدم نفس الخدمة أو المنتج، وحدّد مدى نجاحها وتقدّمها في السوق.
- اذكر التحديات المحتملة لإنشاء المتجر الإلكتروني وإدارته، واقترح إستراتيجيات للتغلب عليها.
- أعد تقريرًا مفصلاً يتراوح بين 500 و1000 كلمة، ويشمل المناقشات والتوجيهات والخطط التي وُضِعَت.





القسم الثالث

خطّ مسارك المهني

الرجوع لصفحة المحتويات

الفصل الرابع عشر

خطط مسارك المهني

"الْعَامِلُ عَلَى غَيْرِ بَصِيرَةٍ كَالسَّائِرِ عَلَى غَيْرِ الطَّرِيقِ،
لَا تَزِيدُهُ سُرْعَةُ السَّيْرِ إِلَّا بُعْدًا"
— الإمام جعفر الصادق (عليه السلام)



الرجوع لصفحة المحتويات



عند إجراء
المؤسسات عمليات
التوظيف فإنها
تبحث عن الكوادر
البشرية المتميزة
القادرة على الإنجاز.

ماذا يعني تخطيط المسار المهني؟

للتمكن من الوصول إلى الأهداف المهنية، بكل ما يمثله الوصول إليها من رفاهة مادية وتحقيق الأهداف والطموحات وإثبات الذات.

وهذه الأهداف المهنية لا تعني بالضرورة أن تكون موظفًا في مؤسسة يملكها آخرون، وإنما تعني وظيفتك في الحياة، ولكي تنجح فيها يجب أن تمتلك القدرات اللازمة، فقد ترغب مثلاً في إدارة مشروع خاص، ولتستطيع ذلك يجب أن تمتلك المعارف والخبرات والمهارات اللازمة لتأسيس المشروع وإدارته.

لماذا تخطيط المسار المهني؟

عن الإمام الصادق (عليه السلام) أنه قال: "العامل على غير بصيرة كالسائر على غير الطريق لا يزيده سرعة السير إلا بعداً".

بعبارة أخرى: من يمضي في طريق دون بصيرة ووضوح ومعرفة كمن يمضي في طريق غير طريقه، وكلما واصل السير زاد بعداً عن هدفه، كمن يرغب في الذهاب مثلاً إلى كندا ولكنه يأخذ طريق أستراليا، ومن ثم فكلما جدّ في السير واجتهد في الوصول ابتعد عن وجهته الأصلية (كندا).

تخطيط المسار المهني يعني تطوير قدرة الفرد على الأداء والإنجاز -معرفةً، وخبرةً، ومهارةً، وحكمةً- وفق المعطيات الموضوعية الواقعية والتسهيلات المتاحة من أجل تحقيق النجاح الوظيفي المهني الذي يسعى إليه الفرد في حياته.

إن النجاح في أية وظيفة يتطلب بشكل أساسي امتلاك قدرات معينة، تتمثل في المعارف والخبرات والمهارات اللازمة للوظيفة، بالإضافة إلى عوامل أخرى عديدة، كإتاحة المعلومات الصحيحة في الوقت المناسب، ووجود هيكلية وبيئة عمل مناسبين، وتوفير فريق عمل داعم ومحفز، وامتلاك الدافعية، إلى غير ذلك.

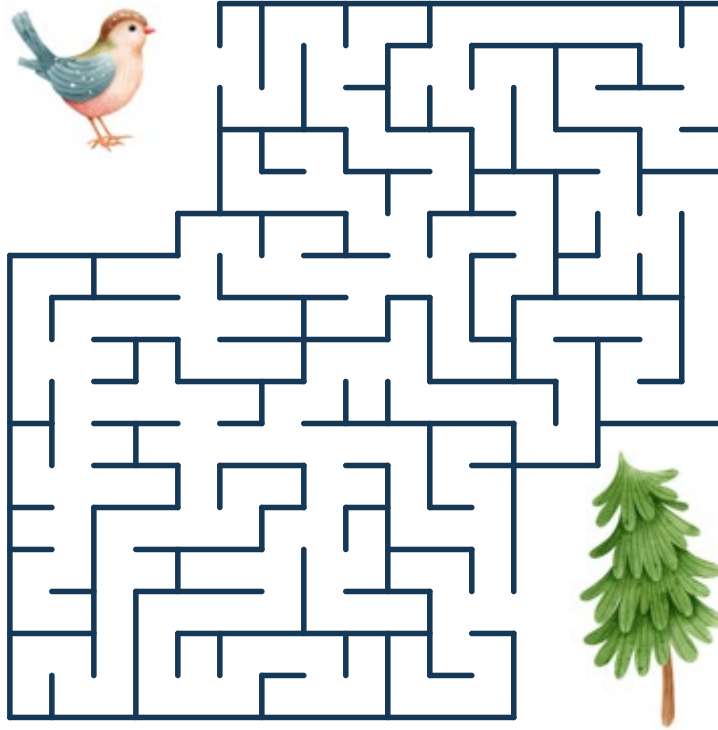
وعند إجراء المؤسسات عمليات التوظيف فإنها تبحث عن الكوادر البشرية المتميزة القادرة على الإنجاز، لا سيّما أننا في عصر تكتسب فيه المؤسسات ميزات تنافسية من قدرات موظفيها وإدارتها وطواقمها البشرية بشكل عام.

فنحن لا نتحدث عن إجراءات البحث عن وظيفة، وإنما نتحدث عن مسارٍ يستهدف تطوير القدرات

الفصل الرابع عشر | خطط مسارك المهني

الحياة عادة يحدث في هذه اللعبة؛ فنحن نتخذ خيارًا ما ونمضي فيه لنجد أنفسنا أمام خيارات أخرى، وهكذا دواليك إلى أن نجد أنفسنا أمام طريق مسدود بعيد كل البعد عن الأهداف التي نسعى إلى تحقيقها.

والمسألة تشبه لعبة المتاهة، حيث تمثل الشجرة في اللعبة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها في الحياة، بينما يمثل موقع العصفور وضعك الحالي، وتمثل الخيارات المتاحة في اللعبة الخيارات التي تواجهنا في الحياة والقرارات المختلفة التي علينا اتخاذها للوصول إلى أهدافنا، وما يحدث في



الفصل الرابع عشر | خطط مسارك المهني

في لعبة المتاهة من السهل أن تبدأ من جديد، لكن في الحياة الواقعية قد تمر سنوات طوال إلى أن تكتشف أنك أمام طريق مسدود، عندها قد تكون منهكاً ومحبطاً لدرجة تعجز فيها عن البدء من جديد، لا سيّما إذا لم تكن مطمئناً إلى أن الطريق والخيار الجديد سيقودانك فعلاً إلى أهدافك.

ورغم التماثل الشديد بين لعبة المتاهة والحياة الواقعية، إلا أن الحياة الواقعية أصعب وأشدّ تعقيداً؛ فكثيرون منا لا يملكون أهدافاً واضحةً يسعون إليها، ولا يعرفون أين هم الآن، وما أنجزوه بالفعل، وما عليهم إنجازه، ولا يعرفون الخيارات المتاحة أمامهم، بل لا يملكون خيارات من الأساس، وإنما تقودهم ظروف الحياة في اتجاهات لا يقصدونها بإرادتهم، وإنما يساقون إليها سَوْفًا، وتكون -غالبًا- بعيدة كل البعد عن أحلام اليقظة التي تراودهم.



3. نموذج انتهاء دورة حياة المهنة

قد تعمل في وظيفة يزداد عليها الطلب وتترقى فيها، وبسبب تطورات اقتصادية أو اجتماعية أو تكنولوجية أو غيرها يقل الطلب على المهنة التي تمارسها أو ينعدم، وتجد تفسك بلا وظيفة ولا تستطيع الانتقال إلى مهنة أخرى.

وفق الإصدار الثالث من تقرير وظائف المستقبل 2020-2025 الصادر عن منتدى الاقتصاد العالمي الذي يحدد وظائف المستقبل ومهاراته يُتوقع بحلول عام 2025 إزاحة 85 مليون وظيفة عن طريق التحول في تقسيم العمل بين البشر والآلات، وفي المقابل يُتوقع ظهور أكثر من 97 مليون وظيفة تكون أكثر تكيفًا مع التقسيم الجديد للعمل بين البشر والآلات والخوارزميات.

مهلاً! فالوقت لم يفت بعد

لا يزال هناك أمل -بل أمل كبير- ما دمت تملك إرادة التغيير.

صحيح أن الطريق لن تكون سهلة لاستدراك ما فات، لكن التغيير ما زال متاحًا بشرط أن تمتلك الإرادة.

وهناك نماذج لمشكلات كثيرة تعكس هذا الواقع السيئ نذكر ثلاثة منها:

1. نموذج الجمود المهني

لنفترض أنك التحقت بوظيفة ما، وبعد مرور سنين عديدة تنبهت إلى أنه لا مجال للتطور الوظيفي فيها ولا تعلم فيه كيف تنتقل إلى وظيفة أو مهنة أخرى، هنا تجد أن الأبواب قد سدت أمامك، وأنت سستبقى -مضطرًا- طوال عمرك الوظيفي في نفس العمل وب نفس الراتب تقريبًا وفي نفس المؤسسة.

2. نموذج محدودية الطلب

وهو نموذج شائع يعاني منه عدد ليس بالقليل من الموظفين، حيث تبدأ العمل في وظيفة في مؤسسة يقال إنها مرموقة، وبمرور السنين تترقى في السلم الوظيفي، وبعد سنوات تجد نفسك -لسبب ما- في مشكلة مع المؤسسة، وتضطرّ إلى تقديم استقالتك، فتجد أن المؤسسات التي تلائم خبراتك محدودة، وأن الوظائف التي تناسبك فيها مشغولة، هنا تضطر إلى البقاء في نفس المؤسسة وتقدم تنازلات كانت تمثل لك خطوطًا حمراء في الظروف الطبيعية.

هائمين بلا هدف حتى تقدم بهم العمر، لكنهم في لحظة فارقة عقدوا العزم على تغيير مصائرهم ومسارات حياتهم ونجحوا في ذلك أئِماً نجاح.

"سرفانت" صاحب كتاب "دون كيشوت" -الذي سحر العالم ما يزيد على 350 سنة- قضى معظم حياته في صراع مرير مع الديون وسوء الحظ؛ فقد أصيب إصابة بالغة في الحرب أعجزته عن استعمال يده اليسرى، تولى بعدها وظائف حكومية عدّة فلم ينجح في أي منها، ودخل السجن مراراً، إلى أن ثارت عزيمته ودفعته إلى تأليف كتاب "دون كيشوت" وهو في الثالثة والخمسين من عمره.

وكم هو عظيم قول الرسول الأكرم (ﷺ): "اعْمَلْ عَمَلٌ مَنْ يَرْجُو أَنْ يَمُوتَ هَرَمًا، وَاحْذَرْ حَذَرَ مَنْ يَتَخَوَّفُ أَنْ يَمُوتَ غَدًا".

وفي المقابل...

قد تتجاوز الثانوية العامة بنسبة نجاح متدنية لا تؤهلك للالتحاق بالجامعة أو تضطرك إلى دراسة تخصص لا ترغب فيه، فتظن أن مستقبلك قد ضاع، وأن حياتك قد حكم عليها بالفشل، ويستولي عليك الإحساس بالإحباط.

دعونا لا نبكي على اللبن المسكوب؛ لأن بكاءنا عليه لن يعيده، دعونا لا ننظر إلى الوراء، ونستغرق في التحسر على ما فوّتنا؛ لأن الطريق لا تزال أمامنا، وكل ما علينا أن نعرف أين هي، ثم نسلكها.

دعونا ننظر إلى الأمام، وسنرى أن ما بقي من أعمارنا يستحق أن نستثمر له جزءاً من جهدنا ومالنا لنغير مسار حياتنا نحو السعادة، لا سيّما أنه لا يتطلب في العادة أكثر من عامين لنلمس نتائج التغيير.

تذكر أنه ليس مصيرك فحسب، وإنما مصير كل من سيأتي من صلبك، تذكر أن فرص نجاح أولادك -وأحفادك من بعدك- ستتضاعف إذا نجحت، بينما ستقل فرص نجاحهم إذا أخفقت.

وتذكر أيضاً أنك لا تغير واقعك في هذا العالم فحسب، وإنما ترسم ملامح مصيرك في العوالم الأخرى بجهدك وإرادتك في هذا العالم حين ترتقي وتسمو بذاتك، هذا ما تقوله الأديان السماوية، أليس كذلك؟

هناك نماذج لا حصر لها لأناس كانوا يعانون من ضعف عقليّ أو مادي أو كانوا مسلوبى الإرادة ويعيشون

لمشكلته، وهذا ما ساعدته فيه بعد جلسة طويلة لتخطيط مساره المهني.

نموذج التطور المهني

قبل معرفة كيفية تخطيط المسار المهني علينا أولاً مناقشة عملية التطور المهني والعناصر المكونة له من خلال "نموذج التطور المهني":

يختصر هذا النموذج المسار المثالي لعملية التطور المهني، بدءاً بدخول الفرد في عالم العمل، وانتهاءً ببلوغه قمة الهرم الوظيفي.

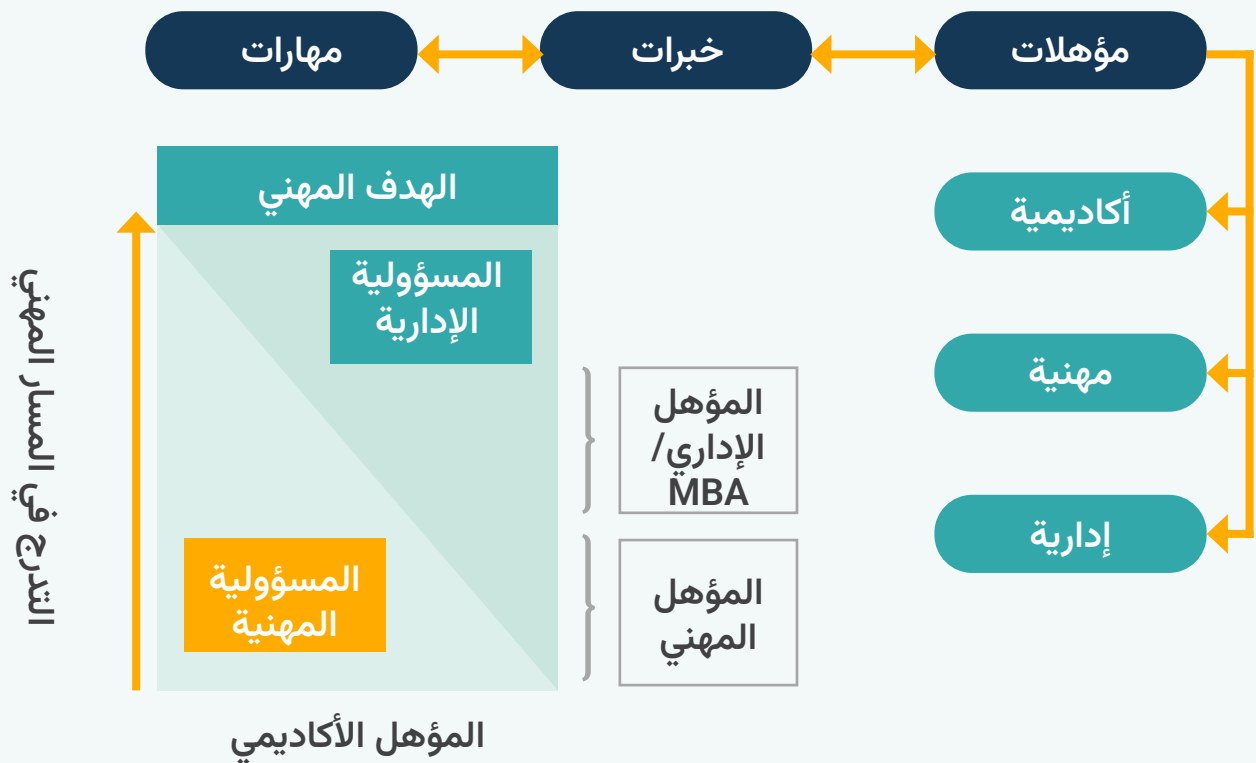
مهلاً، ما زال بإمكانك -بقليل من الجهد وبشيء من التركيز والتخطيط السليم- تغيير مجرى حياتك إلى ما لم تكن تحلم به من قبل.

التقيت ذات يوم شاباً حصل على شهادة الثانوية العامة حديثاً، وكان في غاية الإحباط، فقال لي: لقد ضاعت حياتي، فسألته عن السبب، وعرفت أنه بسبب ظروف أسرية صعبة نجح في الثانوية العامة بمعدل لا يؤهله للحصول على المنح الجامعية، ولم يكن يملك -وقتها- المال الكافي ليدرس على نفقته.

حاولتُ تهدئته، فحياته لم تضع -كما كان يظن- مطلقاً، بل كان عليه أن يختار المخرج الصحيح



الشكل الثالث | نموذج التطور المهني



1. المؤهل الأكاديمي

يبدأ الفرد مساره الوظيفي -عادة - على أساس ما يملكه من مؤهلات أكاديمية.

يمكننا اعتبار شهادة البكالوريوس الحد الأدنى المناسب للبدء في المسار المهني، فرغم عدم ارتباط مسار التطور الوظيفي بها في مهن عديدة، إلا أن المؤسسات -بشكل عام- تعتبر الحصول عليها مطلباً أساسياً لكثير من الوظائف لا سيّما ذات الطابع الإداري، وربما يعزى ذلك إلى ما تمثله هذه الشهادة من أصالة ووضعية في الثقافة الوظيفية من جهة، ولما لها من تأثير إيجابي ملموس في توسيع مدارك الإنسان وفتح آفاقه العلمية من جهة أخرى.

أما شهادتا الماجستير والدكتوراة فلا تضيفان -في العادة- قيمة في معظم المهن والوظائف غير الأكاديمية والبحثية، بل قد تؤثران سلباً - إذا لم تعززا بخبرة عملية متينة وراسخة - في تقييم قدرات الشخص؛ بالنظر إلى تأثيرهما على الجانب العملي للشخصية، وطغيان الجانبين النظري والأكاديمي عليها عند معالجة المشكلات المهنية.

2. الهدف المهني

ويقصد به الوضعية الوظيفية المهنية (وقد تتمثل في وظيفة تنفيذية عليا في أعلى الهرم الوظيفي أو غيرها) ويطمح الفرد إلى شغلها، ويمكن الوصول إليها -عادةً- عبر التدرج في المسار المهني من وظيفة إلى أخرى أعلى منها.

على أرض الواقع قد لا يصل كثيرون إلى المناصب العليا، بل ربما تتمثل الأهداف المهنية لبعض الناس في وظائف إدارية أو مهنية أقل، مثل مدرس للمرحلة الثانوية، أو طبيب، أو مدير دائرة في مؤسسة حكومية.

3. التدرج في المسار المهني

كي تحقق هدفك المهني لا بد أن تتدرج -عادةً- في المسار المهني من وظيفة إلى أخرى ومن منصب إلى آخر حتى تكتسب المعارف والخبرات والمهارات اللازمة وتفي بمتطلبات الوصول إلى هدفك المهني بشكل محترف.

حقيقةً ليس هناك مدى زمني محدد للمسار الوظيفي اللازم للوصول إلى هدفك، فهذا مرتبط

المسؤوليات الإدارية للمحاسب -مثلًا- في إدارة وقته هو، بينما تتمثل مسؤولياته المهنية في أداء بعض الإجراءات المحاسبية، وعندما يترقى من محاسب إلى مسؤول محاسبين تتسع مسؤولياته الإدارية لإدارة وقته هو ووقت المحاسبين الخاضعين له، كما تتمثل مسؤولياته المهنية في إصدار التقارير المالية والإدارية مثلًا.

ذلك يعني أنك كي تستطيع الترقى إلى وظيفة أعلى يجب أن تكون قادرًا على الإنجاز فيها إداريًا ومهنيًا، غير أن أهم عنصر يُمكنك من الصعود للمناصب الإدارية في الخطوط الأولى هو مدى تفوقك المهني وقدرتك على إثباته، بينما تحتاج للترقي في المناصب الإدارية العليا إلى إثبات تفوقك في القدرات الإدارية إلى جانب تفوقك المهني، وهذا ما يقودنا إلى النقطتين التاليتين.

5. المؤهل المهني

ونعني به المؤهلات المهنية العالمية في المجالات المهنية التخصصية المختلفة، وينطوي على اعتراف من مجالس/ جمعيات/ معاهد مهنية قانونية معتمدة عالميًا بقدرة الفرد على ممارسة المهنة، وتُمنح هذه المؤهلات عادة بعد اجتياز الفرد

بمواضع موضوعية داخلية وخارجية عديدة، منها: طبيعة الهدف الذي تسعى إليه وخصوصيته، وقدراتك الخاصة وما تمتلك من مهارات وإمكانات، وما تبذل من جهد لتطوير ذاتك والوصول إلى أهدافك، وشبكة علاقاتك، والمصالح التي تحكم بيئتك، وعامل التوفيق، وغيرها.

لكن المؤكد أن قدرتك على الإنجاز والأداء هي العامل الحاسم في وصولك إلى هدفك المهني وبقائك فيه.

4. المسؤولية المهنية والمسؤولية الإدارية

لكل وظيفة -من بداية الهرم الوظيفي إلى قمته- مسؤولية مهنية وأخرى إدارية، فموظف الحسابات مثلًا والمندوب والسائق وما شابههم لا بد أن يعرف كيف يدير وقته وموارده، ولا يكفي أن يفهم بمسؤولياته المهنية.

غير أنه كلما ازداد الفرد صعوبةً نحو الوظائف التنفيذية العليا ازدادت مسؤولياته الإدارية من جهة، وازدادت مسؤولياته المهنية حساسيةً وأهميةً وحرفيةً من جهة أخرى رغم تناقص المدة الزمنية المباشرة لمسؤولياته المهنية؛ إذ تتمثل

امتحانات مهنية في غاية الصعوبة والتعقيد بعد اكتسابه الخبرات والمهارات الضرورية.

والحصول على المؤهل المهني في بداية المسار المهني لا يضمن اكتساب القدرة المهنية المطلوبة لممارسة المهنة فحسب، وإنما يثبت التفوق فيها كذلك، ومن ثم يُكسب حامله ميزة تنافسية على غيره من الزملاء الموظفين/ المرشحين من غير المؤهلين مهنيًا للترقي في المناصب الإدارية، لا سيّما في المراحل الأولى.

وتختلف المؤهلات المهنية عن المؤهلات الأكاديمية في أنها مصمّمة من قِبَل مؤسسات مهنية عالمية قانونية مخوّلة برعاية المهن المختلفة حسب اختصاص كل مؤسسة ووضع معاييرها وصيانتها وتطوير قدرات العاملين بها معرفةً ومهارةً وسلوكًا عمليًا، بخلاف المؤهلات الأكاديمية المبنية على التعلم النظري.

وتتوافر المؤهلات المهنية في معظم المهن الموجودة في عالم اليوم، مثل: الطب، والهندسة، والتدريب، والتسويق، والمحاسبة، والتأمين، والموارد البشرية، وغيرها، وكثير منها لا يشترط حصول المتقدم لها على شهادة البكالوريوس.



◀ MBA (ماجستير في إدارة الأعمال)

MBA شهادة أكاديمية في إدارة الأعمال تجتذب قاعدة عريضة من الطلاب من كل التخصصات الأكاديمية، وقد ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية في أواخر القرن التاسع عشر، حين اتبعت منهج التخصص في الإدارة ووظفته في المصانع والشركات، وحققت منذ ذلك الحين نجاحًا واعترافًا عالميًا واسعًا.

◀ دبلومات CMI في الإدارة والقيادة:

هي مجموعة متكاملة من المؤهلات في الإدارة، تقدمها "الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة" (CMI) بالمملكة المتحدة، وتقودك للحصول على لقب "مدير قانوني معتمد". تتميز هذه الدبلومات المهنية بكونها تركز على تطوير الكفاءة المعتمدة على المهارات، والمعرفة، والفهم العملي المطلوب في الواقع العملي، بخلاف المؤهلات الأكاديمية المعتمدة على التعلم النظري.

◀ لقب "مدير قانوني معتمد" (Chartered Manager):

يعدُّ هذا اللقب من أسمى وأرقى الزمالات لممارسة الوظيفة كمدير محترف، يمنح هذا اللقب من قبل الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة بالمملكة المتحدة (CMI)، وتتطلب منك بأن تقوم بعرض عن كيفية تطورك كمدير، وكيف قمت باستخدام

وبشكل عام فالطلب على المؤهلات المهنية يتزايد يوميًا بعد يوم، والرواتب التي يحصل عليها حاملوها تفوق ما يحصل عليه حاملو المؤهلات الأكاديمية في معظم المهن، وللبحث عن المؤهل المهني المناسب لك وللتخصص الذي ترغب فيه عليك البحث في جوجل.

6. ماجستير إدارة الأعمال "MBA" / دبلوم CMI في الإدارة والقيادة:

لا يكفي مطلقًا أن تكون متفوقًا مهنيًا لتنجح في المناصب الإدارية العليا، بل يجب أن تتحلّى بالمعرفة والقدرات والمهارات الإدارية اللازمة، وتأسيسًا على ذلك يصبح الحصول على مؤهل MBA أو دبلوم CMI في الإدارة والقيادة أمرًا في غاية الأهمية عند التطلع إلى الترقّي للمناصب الإدارية ولا سيّما العليا منها، ليس لأنها تمدك بالقدرات الإدارية اللازمة فحسب، بل لأنها تبرهن على اكتسابك لهذه القدرات كذلك. فيما يأتي نبذة مختصرة عن هذه المؤهلات:

مختلفة من المعارف وطرائق التفكير والمعالجة:

- **المؤهلات الأكاديمية:** تشمل: التعليم المدرسي، والبيكالوريوس، والماجستير، والدكتوراة.
- **المؤهلات المهنية:** وقد عرضنا لها سابقاً.
- **المؤهلات الإدارية:** وهي مؤهلات أكاديمية مثل MBA، أو مؤهلات مهنية مثل دبلومات CMI في الإدارة والقيادة، وقد جرى توضيحها سابقاً.

◀ **الخبرات**

ويقصد بها التجارب العملية (الوظيفية) المرتبطة بالهدف المهني التي مر بها الموظف، والواقع أن التوازن بين عمق الخبرة وشموليتها في المجالات ذات العلاقة بالهدف المهني عملية معقدة تستوجب معرفةً مهنيةً عميقةً بالهدف المهني نفسه ومتطلباته، كما أنها ترتبط بظروف السوق (العرض والطلب) التي تحتّم على الفرد في أحيان كثيرة أن يسلك مساراً محدداً.

◀ **المهارات والملكات**

وهي ضرورية لتمكين الفرد من الإنجاز، وهي نوعان: مهارات متخصصة تتحدد وفق الهدف المهني، ومهارات (ملكات) عامة لا ترتبط بالهدف المهني، وهي عديدة، ومن أمثلتها: روح المبادرة،

روح القيادة والتطوير الإداري داخل مؤسستك لتحقيق أفضل النتائج.

◀ **الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة، المملكة المتحدة (www.managers.org.uk):**

إن الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة بالمملكة المتحدة (Chartered Management Institute CMI) هي المؤسسة المهنية المسؤولة عن ترقية المعايير المهنية في الإدارة في المملكة المتحدة، والمخولة للاعتراف بالتميز الإداري للمدراء من خلال منح مؤهلات مهنية معترف بها تؤدي إلى لقب "مدير قانوني معتمد".

7. **القدرة على الإنجاز**

مما سبق يتضح أن القدرة على الإنجاز والأداء تتأتى من حيازة المزيج المناسب من ثلاثة عناصر، هي: المؤهلات، والخبرات، والمهارات اللازمة، وسنعرض لكل منها بشيء من التفصيل:

◀ **المؤهلات**

هي المعارف التي تمكّن الفرد من تحقيق هدفه المهني إذا ما دُعمت بالخبرات والمهارات اللازمة، وهي ثلاثة أنواع متكاملة يمنح كل منها نوعية

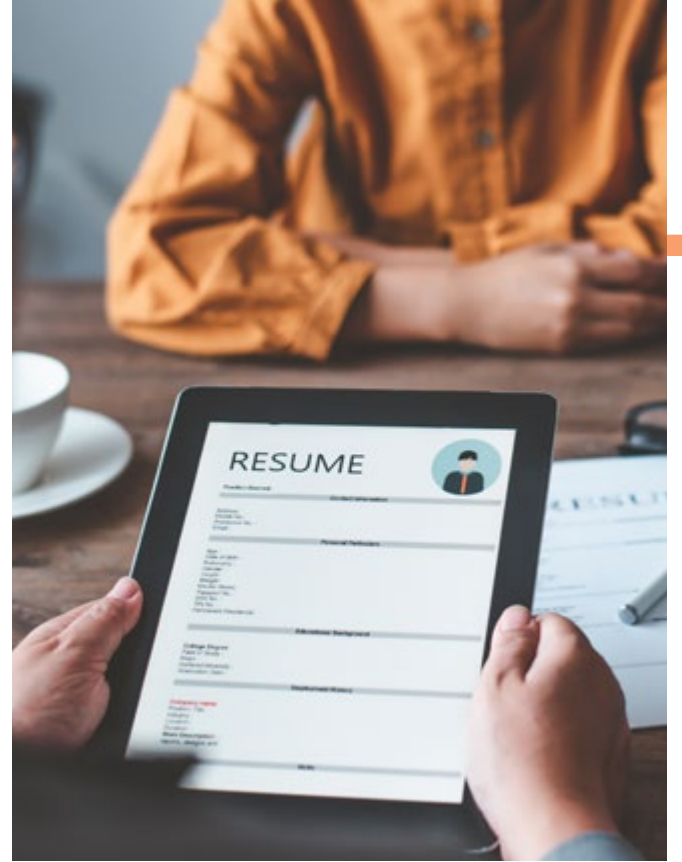
الفصل الرابع عشر | خطط مسارك المهني

ونزعة القيادة، والاستقلالية، وقدرات الاتصال الفعال (تحدثًا وكتابةً)، واللغات، والإبداع والتفكير الخلاق، والتحليل، والعمل ضمن فريق، والبحث، والمتابعة.

ومن الأسباب الرئيسة التي تجعل كثيرين ممن يمتلكون الخبرات والمؤهلات اللازمة يفشلون ويعجزون عن الأداء المناسب عدم امتلاكهم للمهارات الملائمة.

ورغم أن اكتساب المهارات اللازمة عادةً ما يكون أصعب بكثير من امتلاك الخبرات والمؤهلات الملائمة، إلا أنها تُكتسب بالجهد الشخصي للفرد، سواءً أثناء عمله اليومي، أو خارج نطاق العمل، كما تُكتسب داخل المعاهد المتخصصة التي تعقد الدورات والبرامج التدريبية القصيرة المهنية والإدارية وغيرها.

وكما تبين من مناقشة نموذج التطور المهني أن المحورين الأساسيين لعملية التخطيط للمسار المهني، هما: تحديد الهدف المهني، وتحديد المسار المهني الذي يوصل إلى هذا الهدف، فسوف نناقشهما لاحقًا، ثم نعرض عددًا من الأمثلة التطبيقية.



أسئلة الفصل الرابع عشر

السؤال الأول:

ماذا يعني تخطيط المسار المهني؟

السؤال الثاني:

ما أهمية تخطيط المسار المهني؟

السؤال الثالث:

وضح مع الرسم "نموذج التطور المهني".

السؤال الرابع:

عرّف المؤهلات، واذكر ثلاثة أنواع منها مع التوضيح.



الفصل الخامس عشر

حدد هدفك المهني

"من أوماً إلى متفاوت، خذته الحيلة"
– الإمام علي (عليه السلام)



الرجوع لصفحة المحتويات

عملية تحديد الهدف
المهني لا تتوقف،
تبدأ مع بدايات
سنوات التمييز،
وتستمر إلى آخر
العمر ما دام الإنسان
قادرًا على التفكير
والتغيير.



◀ لماذا هي عملية مستمرة؟

لأن الحياة مليئة بالمتغيرات، سواءً على مستوى الإنسان نفسه ونظراته للأمور وطباعه ورغباته وقدراته، أو على مستوى البيئة الخارجية -المحلية أو العالمية- من الناحية الاجتماعية أو السياسية أو الاقتصادية أو التكنولوجية أو الثقافية أو غيرها، وهذه التغيرات المتسارعة في داخل الإنسان وخارجه تجعل من غير الواقعي أبدًا أن يحدد الإنسان هدفًا مهنيًا يبقى للأبد.

لذا يُفترض أن تراجع هدفك المهني بشكل دوري ومستمر، لتتحقق من مدى قدرتك على الوصول إليه، وأنه الهدف الذي يحقق رغباتك وطموحاتك ورؤيتك في الحياة، وأنه لا يُتوقع اختفاؤه من سوق العمل في المدى المنظور، وإذا اكتشفت غير ذلك فعليك فورًا تعديله أو تطويره أو تغييره ليكون أكثر ملاءمة لك ولسوق العمل الحالية والمستقبلية كما سنرى لاحقًا.

ومع ذلك تجنّب تغيير الهدف المهني ما أمكنك، وإن حدث ذلك فلتغير إلى هدف مهني يلائم قدراتك المعرفية وخبراتك ومهاراتك، وإلا فإنك ستعاني تخبّطًا في حياتك كلما تكررت عمليات التغيير وازدادت أهدافك بعدًا عن قدراتك الفعلية.

أهمية تحديد الهدف المهني

إن تحديد الهدف المهني في غاية الأهمية؛ حيث يعد أمرًا أساسيًا في تحقيق النجاح، حيث:

■ يمثل المحور الرئيس في عملية تخطيط المسار المهني الذي يُفترض أن يقود إلى الوظيفة التي يجد الموظف فيها ذاته، ويحقق طموحاته المادية والإستراتيجية، ويرسم معالم الجوانب الأخرى من حياته.

■ يعني إضفاء الهدفية على الحياة، ويجعل كل نشاط في هذه الحياة ذا معنى قابلاً للقياس، مما يجعل تطوير الذات عملية ممتعة واضحة، ويجعل الحياة مستقرة وسعيدة.

◀ متى نبدأ تحديد هدفنا المهني؟

يُفترض أن تستمر عملية تحديد الهدف المهني لا تتوقف، تبدأ مع بدايات سنوات التمييز (في العاشرة مثلاً)، وتستمر إلى آخر العمر ما دام الإنسان قادرًا على التفكير والتغيير.

وتأسيسًا على ذلك فتحديد الهدف المهني منذ الطفولة – بمساعدة الأسرة مثلاً – يدفع حتمًا إلى العمل على اكتساب المهارات الملائمة للهدف المهني.

ولا يقتصر الاحتياج إلى الهدفية في الحياة على الكبار فقط، بل إن الصغار يحتاجون إليه؛ لأنه يعطي معنى جميلًا لحياتهم، ويشغل أوقات فراغهم بأشياء مفيدة وممتعة، ويبعد عنهم الإحساس بالفراغ وآثاره المدمرة على حياتهم.

وينبغي التشديد على أن دور الوالدين لا يجب أن يتعدى إرشاد الطفل ومساعدته في تحديد هدفه، من خلال مناقشته وعرض الخيارات المتاحة أمامه وفق معطيات وعوامل موضوعية سننتعرض لها في كيفية تحديد الهدف المهني، ومن الخطأ أن يحدد الوالدان الهدف المهني للطفل نيابةً عنه؛ كما أنه ليس من حقهما ممارسة ضغط معنوي عليه ليختار الهدف المهني الذي يريانه مناسبًا له.

وهذا لا يعني حرمان الوالدين من ممارسة ولايتهم على الطفل ليمنعه -مثلاً- من سلوك اتجاه قد يدمر حياته، لكن المقصود مساعدة الطفل ليختار، فإذا اختار هدفًا مقبولاً -كالتدريس، أو الطب، أو

◀ أليس من المبكر أن يتحدد الهدف المهني منذ الطفولة؟

يسلك الإنسان مساره المهني من خلال قرارات يتخذها وخطوات يخطوها في حياته بدءًا بمرحلة الدراسة الثانوية حيث يختار المواد التي يدرسها، وكذلك عند اختيار التخصص الجامعي، وبعد ذلك عند اختيار الوظيفة الأولى بعد التخرج، ومن ثم تتقلص خياراته وفرصه كلما مضى في مساره المهني مع مرور الزمن.

أما الهدف المهني فيتحدد مع بدايات سنوات الإدراك والتمييز في الطفولة، ولتوضيح الأمر نسترجع المعادلة التي ناقشناها في نموذج التطور المهني، وهي أن تحقيق الهدف المهني متوقف على القدرة على الإنجاز في تلك المهنة، وقدرة المرء على الإنجاز إنما تتحدد بمدى حيازته للمزيج الملائم من المؤهلات والخبرات والمهارات، وكما ذكرنا سابقًا فإن اكتساب المهارات عادةً يكون أصعب بكثير من امتلاك الخبرات والمؤهلات الملائمة.

وهذه المهارات في الواقع يمكن اكتسابها منذ الطفولة، بل إن المهارات التي يكتسبها المرء منذ طفولته تكون أشد رسوخًا وأكثر فاعلية من تلك التي يكتسبها في عمر متأخر نسبيًا.

الفصل الخامس عشر | حدد هدفك المهني

وأريدك أن تساعدني في تحديد هدفك المهني، تعجبت كثيرًا حينها من طلبه، وظننته مجرد حماس طفولة، وحاولت أكثر من ساعة أن أقنعه بأن أمامه سنوات طوال قبل تحديد هدفه المهني، وأمام إصراره استجبت له، وجلست معه جلستين تجاوزتا أربع ساعات على مدار يومين ناقشنا فيهما المعطيات الموضوعية المتعلقة بالخيارات المتاحة أمامه، إلى أن استقر رأيه على أن يعمل مبدئيًا في مجال شبكات الحاسب الآلي، وأدرك أن هذا الهدف قابل للتغيير في المستقبل استجابة لما قد يستجد من ظروف سواء كانت تخصه أو كانت ظروفًا خارجية.

هنا انتهى دوري معه، لكنني علمت فيما بعد أنه أقنع والديه بأن يعيّن له مدربًا محترفًا في شبكات الحاسب الآلي، وعلمت أنه اشترى عددًا من الحواسيب المستعملة -من مدخراته وبمساعدة من والديه- ليتدرب عليها.

وعندما التقيت مدرّبه بعد سبعة أشهر تقريبًا علمت أنه يبلي بلاء حسنًا، وأنه أنجز برنامجي A+ و N+، وأن هدفه المقبل هو الشهادة العالمية في الشبكات "Cisco Certified Network Associate".

الهندسة، أو الحاسوب أو غيرها- فلا حق لهما في منعه أو ممارسة ضغط معنوي عليه ليغير قراره.

دعونا لا ننسى أنه ما يزال طفلًا، ولا يمكن أن يتخذ قرارًا مصيريًا في هذه السن، ومن ثم فلا ضرر حقيقيًا من أي هدف مقبول يختاره حاليًا، فتحديد الطفل لهدفه يضفي معنى وهدفية ودافعية لحياته، ويشحذ اهتماماته، فيطور ذاته، ويكتسب المهارات التي يتطلبها الوصول إلى هذا الهدف، ومن ثم يحميه من الفراغ والضياع الذي يعاني منه كثير من أطفالنا ويدفعهم إلى الانحراف.

إن أول قرار مصيري سيكون على الطفل اتخاذه هو اختيار تخصصه الجامعي، ويؤمل منه أن يكون راشدًا وناضجًا بما يكفي ليتخذ قرارًا بهذه الأهمية، لا سيّما إذا تمرّس على التفكير في هدفه ومساره المهني وما لديه من معطيات موضوعية تراكمت منذ الطفولة بمساعدة والديه.

صَادَفَ أن حضر إحدى محاضراتي في مجال تخطيط المسار المهني طفل يدرس بالصف الخامس (كان عمره آنذاك إحدى عشرة سنة) برفقة والده، وجاءني بعد عدة أيام من المحاضرة، وقال لي: أنت تساعد كثيرين في تحديد أهدافهم المهنية،

◀ وتستمر حتى آخر عمر الإنسان!

ما دام يملك إرادة التغيير والقدرة عليه، وما دام قادرًا على التفكير، وليس لذلك سقف عمري، وإن بلغ التسعين.

إذ بدأت "هيمنواي" -الكاتبة المعروفة في صحيفة "ريكورد" الأمريكية - الكتابة بعد أن تخطت التسعين، وظلت تكتب أسبوعيًا إلى ما بعد المائة من عمرها (سنة 1984).

أما "جو جونز" فهو رجل زنجي، نشأ في عائلة تضم ثمانية أولاد هو أكبرهم، واضطُرَّ في السابعة عشرة من عمره إلى ترك المدرسة والعمل من أجل إعالة أسرته.

التقيت الطفل مرةً أخرى فوجدته في غاية الحماس، وقد قرر أن ينجز شهادة CCNA خلال العام نفسه، ثم يتدرب على المؤهلات المهنية الأعلى منها تبعًا حتى مرحلة الثانوية العامة (الصف الدراسي الثاني عشر)، حيث يستهدف أن يتخصص في "التجارة"، وإلى جانب دراسته الجامعية يود أن يمارس مهنة مختص في شبكات الحاسب الآلي كمهني مستقل.

لا يمكن اعتبار هذا الطفل مختلفًا عن أطفالنا، لكن كل ما في الأمر أنه أُتيحت له فرصة لم تتح لغيره من الأطفال، دعونا نجرب الأمر نفسه مع أطفالنا، وسنحصل على نتائج مشابهة.



أهدافه وطموحاته في شبابه، لكنه في الأربعينيات والخمسينيات من عمره يميل إلى الاسترخاء والكسل ويفقد الدافعية والطموح، ويبرر ذلك بالقناعة وقبول ما قسم الله له.

وفي تصوري إن هذا أشبه بالانتحار، حيث يقضي الإنسان على روحه وعلى نزعتة الفطرية التي أودعها الله فيه من التطلع إلى الارتقاء والتطور.

إن القرآن يدعو الإنسان إلى الكدح حتى آخر عمره، فيقول: ﴿يَا أَيُّهَا الْإِنْسَانُ إِنَّكَ كَادِحٌ إِلَىٰ رَبِّكَ كَدْحًا فَمُلَاقِيهِ﴾ (الانشقاق، 6)، ويقول الرسول الأكرم (عليه السلام): "اطلبوا العلم من المهد إلى اللحد"، بل إن الله يشترط لمساعدة الإنسان في الخروج من أزماته وتغيير أوضاعه الصعبة سعيه هو إلى التغيير، فيقول: ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ (الرعد، 11)، ويقول: ﴿وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ * وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ﴾ (النجم، 39-40)، بل إن الرسول الأكرم (عليه السلام) سمى كفاح الإنسان لتغيير أوضاعه وتطوير ذاته -أي: جهاد النفس- بـ "الجهاد الأكبر".

عمل في مجال البناء، وفي محطة السكة الحديدية، وخدم في الجيش، وظل يعمل عشرين عامًا في صناعة الشاحنات، والدهان، واللحام، وخطوط التجميع في المصانع في مدينة فلادلفيا.

في عام 1979 أقال "جو" من عمله من وظيفته في اللحام وهو في الثامنة والأربعين من عمره، بينما كان أبًا لاثني عشر طفلًا وجدًا لسبعة أحفاد، ورغم أنه لم يكن يستطيع آنذاك حل مسألة حسابية بسيطة، فقد عقد العزم على نيل شهادة الدكتوراه في المعلوماتية.

اجتاز "جو" امتحان معادلة الشهادة الثانوية، وانتسب إلى كلية فلادلفيا، وفي عام 1981 نال شهادة من الكلية، فانتسب إلى جامعة بنسلفانيا.

في السادسة والخمسين من عمره حمل "جو" شهادة بكالوريوس المعلوماتية، بعدها شق طريقه نحو الماجستير، وانتهى به المطاف إلى الدكتوراه.

إن الثقافة الشائعة في منطقتنا العربية والإسلامية أن الإنسان قد يكافح ويتعب ويكدح للوصول إلى

الفصل الخامس عشر | حدد هدفك المهني

وغيرها، لا تجعل من هذه النعم نهايتك في الحياة وتقضي على دافعيتك وحركتك وسعيك؛ فإن الإنسان أشبه بالحصان؛ إن توقفت حركته تبلدت روحه ومات!

لِكُلِّ شَيْءٍ إِذَا مَا تَمَّ نُقْصَانُ
فَلَا يُعْزِرُ بِطِيبِ الْعَيْشِ إِنْسَانُ

وليس من الضروري أن تكون أهدافك شخصية، ولا أن يكون سعيك لمكتسبات خاصة بك، بل من الرائع أن تكون لك أهداف تسهم بها في إسعاد الآخرين.

إذا حققت أهدافك المهنية التي رسمتها أو حلمت بها في شبابك، فارسم لنفسك أهدافاً أخرى أكثر طموحاً ورفعةً، ثم اسع وطوّر من ذاتك وقدراتك لتصل إليها، فإذا حققتها تطّلع إلى أهداف أعلى، وهكذا.

إذا بلغت الستين من عمرك وأنت "مدير مالي" لشركة عملاقة، فلا تجعل هذه الوظيفة منتهى آمالك وتطورك وحركتك وسعيك في الحياة، بل فكّر فيما هو أعلى، وخطّط للوصول إليه.

لو كنت مليونيراً تملك كل ما يجعلك سعيداً في هذه الحياة من صحة وأسرة ورفاهة مادية



كيف تحدد هدفك المهني؟

إن تحديد الهدف المهني حجر الأساس في عملية تخطيط المسار المهني، أي: تشكيل تفاصيل حياتك وملامحها ومسارها، فكن حذرًا عند تحديد هدفك المهني، وتأكد من أنه يحقق طموحاتك ويعكس نظرتك للحياة، وأنت قادر على بلوغه.

وعندما تحدد هدفك المهني ضع في اعتبارك ما يلي:

- محدّداتك الداخلية.
- خصائص سوق العمل الحالية والمستقبلية.
- رصد المتغيرات والمراجعة المستمرة للهدف والمسار.
- مرونة الهدف المهني لا سيما في السنوات المبكرة.



الشكل الرابع | عناصر تحديد الهدف المهني



والمرونة، والخدمة الاجتماعية، والاستقلالية وغيرها التي يعتقد أنها لا بد أن تميز هدفه المهني أو الوظيفة التي يمكن أن يشغلها أثناء مساره المهني.

2.1. التفضيلات والرغبات

سواءً كانت هذه التفضيلات متعلقة بطبيعة الوظيفة: آلات أو بشر / اجتماعي أو فردي / مكتبي أو ميداني، أو بالنتائج التي تفرزها الوظيفة، فمثلاً ربما ترى الطب مهنة ممتعة، ولكن قد يزعجك نظام المناوبة، وربما تكره العمل في المكاتب والأماكن المغلقة.

من المهم أن تتأكد أن الوظائف التي ستشغلها على مدار مسارك المهني تسبب لك أقصى متعة وراحة ممكنة أو -على أقل تقدير- لا تسبب لك ضيقاً وانزعاجاً.

أنت تقضي في وظيفتك أكثر من نصف يومك الواعي، لذا فإن اختيارك للوظيفة التي تتناسب مع رغباتك يكون له أكبر الأثر على إنجازك وسعادتك في حياتك كلها.

وفيما يلي نلقي الضوء على هذه العناصر الأربعة:

1. محدداتك الداخلية

ونعني بها كل المحددات التي تنبثق من الإنسان ومن نظرته للحياة ومن طباعه وأمزجته ورغباته وقدراته وتؤثر بشكل مباشر في سلوكه وحركته ومشاعره وأحاسيسه، ويمكننا اختزالها في أربعة محددات، هي:

1.1. القيم

تنبثق قيم الإنسان من قناعاته وانتماءاته العقائدية والاجتماعية وغيرها، وتعكس نظرته للحياة بكل ما تشمله؛ فالمنتمي لجمعية الرفق بالحيوان -مثلاً- يصعب أن يعمل في مصانع اللحوم أو الصيد أو ما شابه، والمعني بالمحافظة على البيئة لا يمكن أن يعمل في مصانع الأسمدة التي تلوث البيئة.

وفي المقابل، من يعتقد أن لديه رسالة للبشر فقد يتجه نحو التعليم أو التدريب أو الإعلام.

وهناك محددات كثيرة تندرج في إطار القيم التي قد يراها فرد ما مثل درجة الأمان/ المخاطرة

4.1. هدف الحياة

ولا يقصد به هنا رغبتك في تحقيق الرفاه المادي والمركز الاجتماعي والمنصب الوظيفي العالي، فهذه غايات عامة يسعى إليها كل الناس.

إنما نقصد به الأهداف الخاصة التي يرسمها بعض الناس لأنفسهم ويرغبون بشدة في تحقيقها ولو على حساب الأهداف العامة من الرفاهية والمنصب وما شابههما، وإن اضطروا للتضحية بكل ما يملكون في سبيل تحقيقها.

قد تنبع هذه الأهداف من نظرة الإنسان للحياة ومن معتقداته وقناعاته ورؤاه، وقد تنبع من تجارب مريرة عايشها ونُقِشت في قلبه وعقله، فالطفل الذي يموت والده بالسرطان أمام عينيه قد لا يقرُّ له قرار حتى يكتشف علاجًا للسرطان فيشكل ذلك هدفًا لحياته.

والغالبية العظمى من الناس لا يملكون أهدافًا خاصة، ولكن إن كنت واحدًا منهم فعليك أن تكون واقعياً وصادقاً مع نفسك، وأن تتأكد من أن هدفك المهني يحقق أهدافك الخاصة بالطريقة والمستوى اللذين يرضيانك.

3.1. القدرات (الاتصال / القيادة/ التحدث/ التحليل....)

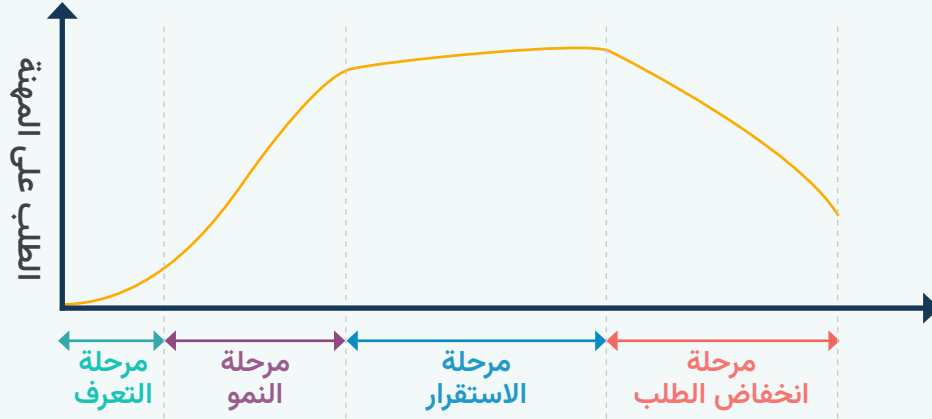
إن القدرات والمهارات التي تمتلكها من أهم الاعتبارات التي ينبغي أن تضعها نصب عينيك عند اختيار هدفك المهني.

وقد ذكرنا أن القدرة على الإنجاز مزيج من توفر المعارف، والخبرات، والمهارات اللازمة، وهذه الأخيرة ليس من اليسير اكتسابها، وعليه يجب أن نحرص على اختيار الهدف المهني الذي ينسجم مع قيمنا ورغباتنا ونملك من المهارات المكتسبة والموروثة ما يساعدنا على الإنجاز فيه ما أمكن، وقد ورد في الحديث الشريف: "هلك امرؤ لم يعرف قدره".

قد ترغب في التدريس وينسجم مع قيمك، لكنك لا تملك المهارات اللازمة له، فيتحتم عليك اختيار مهنة أخرى. لكن: ماذا لو كان التدريس غاية ما ترغب فيه وترى أنه يحقق طموحاتك ونظرتك في الحياة؟ هنا ربما يتحتم عليك أن تختار التدريس، وأن تجاهد نفسك لاكتساب المهارات اللازمة له.

وَمَا نَيْلُ الْمَطَالِبِ بِالتَّمَنِّي
وَلَكِنْ تَوْخُّدُ الدُّنْيَا غَلَبًا

الشكل الخامس | دورة حياة المهنة



1.2. دورة حياة المهنة (Career Life Cycle)

الوظيفة سلعة خدمية لها دورة حياة محددة، ويختلف منحنى دورة الحياة من وظيفة إلى أخرى حسب الظروف التي تسود المجتمعين المحلي والدولي، سواء كانت ظروفًا اجتماعية أو ثقافية أو اقتصادية أو تكنولوجية أو مالية أو غيرها، ويمكن القول إن أية وظيفة تمر -عادةً- بالمراحل الأربع التالية منذ بداية ظهورها في سوق العمل حتى اختفائها واندثارها:

2. خصائص سوق العمل الحالية والمستقبلية

إن اعتبارات خصائص سوق العمل الحالية والمتوقعة في المستقبل لا تقل أهمية عن محدداتنا الداخلية عند تحديد أهدافنا المهنية، وهذه الخصائص تشمل العوامل والمؤثرات الخارجية التي تتفاعل مع المحددات الداخلية للإنسان (العوامل الداخلية) لتحديد مساره المهني وصولاً إلى تحقيق أهدافه المهنية.

ولا بد أن نأخذ هذه الاعتبارات والعوامل الخارجية في الحسبان عند تحديد أهدافنا المهنية ومساراتنا المهنية، وهذه الخصائص تتمثل في:

قرب هذه المرحلة بالنسبة للمهن التي نمتنها علينا أن نبادر بتغيير مهنتنا إلى أقرب مهنة ممكنة ومستقرة قبل فوات الأوان.

وتختلف خصائص منحى دورة الحياة الخاصة بكل وظيفة من حيث مدة الاستمرارية المتوقعة لكل مرحلة من المراحل الأربع، وحجم الطلب المتوقع في كل مرحلة، وحدّة درجة الانحدار لكل مرحلة.

فقد كانت وظائف المحاسبة المالية والتدقيق الخارجي في مرحلة الاستقرار منذ عشرات السنين، حيث شهدت أحجام طلب هائلة، وربما تظل كذلك لعشرات من السنين القادمة، أما هندسة الإنتاج الصناعي -وخصوصاً بالنسبة لسلع تكنولوجية محددة- فتمر بالمراحل الأربع خلال سنوات محدودة مع وجود أحجام طلب محدودة نسبياً.

من جهة أخرى فإن التغيرات في البيئة الخارجية المحيطة (الاجتماعية والثقافية والاقتصادية والتكنولوجية وغيرها) يمكن أن تؤثر في منحى دورة الحياة الخاصة للوظيفة بشكل جذري، وتنقلها من مرحلة إلى أخرى بشكل عكسي (من مرحلة الاستقرار إلى مرحلة النمو مثلاً).

■ **مرحلة التعرف:** وهي المرحلة التي تبرز فيها الحاجة إلى الوظيفة بسبب تغيرات في البيئة الخارجية المحيطة التي يطلق عليها "التغيرات البيئية". والطلب على الوظيفة في هذه المرحلة يكون -عادةً- منخفضاً ومحفوفاً بالمخاطر، حيث يحتمل أن ينتهي الطلب عليها من السوق وتندثر في مهدها.

■ **مرحلة نمو الطلب:** عند اجتياز الوظيفة مرحلة التعرف تبدأ مرحلة نمو الطلب، حيث يتزايد الطلب عليها بمرور الوقت، ومن أمثلة المهن التي تشهد هذه المرحلة في الوقت الحالي: الاستشارات الإدارية، وتدقيق الإدارة، وتحليل الأعمال والإجراءات، والذكاء الاصطناعي، وغيرها.

■ **مرحلة الاستقرار:** هي المرحلة التي يصل فيها ازدياد الطلب للوظيفة إلى ثبات نسبي.

■ **مرحلة انخفاض الطلب:** وهي المرحلة التي تشهد انحسار الطلب على الوظيفة وتراجعها، وهو أمر حتمي في كثير من الوظائف بسبب التغيرات البيئية، إلا أن وصول الوظيفة إلى هذه المرحلة قد يكون كارثياً بالنسبة للموظفين العاملين بها، وفي حال ظهور أية إشارات على

الفصل الخامس عشر | حدد هدفك المهني

وعليه، فمن الضروري لتحديد الهدف المهني ورسم المسار المهني الذي يوصل إليه أن نكون على دراية بخصائص منحى دورة الحياة الخاص بالهدف الذي نسعى إليه.

ولمعرفة خصائص منحى دورة الحياة الخاص بالهدف أنصح باللجوء إلى ذوي الخبرة والمتخصصين في المجال وسؤالهم، كما يمكن استشارة المؤسسات المهنية المتخصصة المعتمدة والاطلاع على الدراسات التي تصدرها في هذا الصدد.

فيمكن اعتبار الطلب الهائل على إدارة الموارد البشرية في مرحلة الاستقرار في العصر الصناعي، ولكن مع دخول عصر المعرفة والعولمة وما أفرزه -ولا يزال- خلال السنوات القادمة من متغيرات وتحديات وتعاضم أهمية رأس المال البشري، يمكن القول إن إدارة الموارد البشرية انتقلت من مرحلة الاستقرار إلى مرحلة النمو بشكل عكسي، وأن الطلب عليها سيظل يتزايد خلال السنوات القادمة قبل أن يصل إلى مرحلة الاستقرار.



2.2. تحليل العرض والطلب

واكتساب مجموعة من المعارف والخبرات والمهارات اللازمة، وهذا ما نعبر عنه بـ "التدرج في المسار المهني".

ولكن، ماذا لو كان هذا المسار أو الهدف غير متوفر بشكل واقعي لظروف خاصة أو لظروف البيئة المحيطة؟ تريد -مثلاً- أن تصبح طياراً لكنك تعاني من مشكلة في الإبصار، أو تريد أن تصبح جراحاً متمرساً لكن لا توجد مستشفيات جراحة في المنطقة/ المدينة/ الدولة التي تسكن فيها، وأنت لا ترغب في تركها لالتزاماتك أو تفضيلاتك أو أية أسباب أخرى.

تحدد قيمة الوظيفة -شأنها شأن أي سلعة أخرى- عند النقطة التي يلتقي فيها الطلب مع العرض، وبناءً على ذلك لا يكفي أن نعلم بوجود طلب متزايد على المهنة أو الوظيفة كي نعتقد أن لهما مستقبلاً واعداً، بل يجب أن نعلم كذلك حجم المعروض منهما في السوق حالياً والمتوقع مستقبلاً، ونبحث عن عدد المتجهين نحو التخصص الوظيفي الذي نرغب فيه، ونقارنه بحجم طلب سوق العمل (حالياً ومستقبلاً) على هذا التخصص كي نستشرف مستقبله.

3. رصد المتغيرات والمراجعة المستمرة للهدف والمسار

الحياة مليئة بالمتغيرات، سواءً على مستوى الإنسان نفسه، أو البيئة الخارجية من حوله (المحلية والعالمية)، وهذه التغيرات المتسارعة تؤثر بشكل مباشر على تحقيق الأهداف التي يرسمها الإنسان لنفسه، وتؤثر في المسار الذي يسلكه لتحقيق أهدافه، وعليه فإن الأهداف المصيرية والأحلام التي يسعى وراءها اليوم قد لا تكون كذلك غداً، وحينئذ لن يكون للسعي وراءها معنى.

فإذا علمت أن المعروض من الوظائف في التخصص الذي ترغب به أكثر من الطلب عليه، فإن ذلك يعني وجود منافسين كثيرين على عدد محدود من الوظائف، ما سيقول من فرص نجاحك وترقيك، وسيبطل من سيرك نحو هدفك المهني.

3.2. توافر المسار نحو الهدف المهني وواقعته

وهو العامل الثالث من العوامل الخارجية المؤثرة في إمكانية تحقيق أهدافنا المهنية، فالوصول إلى الهدف المهني يفترض المرور بعدد من الوظائف

والمهارات والمعارف التي يستلزمها المجال الجديد.

إذا كنت طبيبًا جراحًا ووجدت نفسك مضطربًا إلى تغيير وظيفتك، قد لا يكون أمامك سوى مجال الطب نفسه، أو ربما تدريس الطب، ومن ثم فإن فرص التغيير عندك قليلة ومحدودة مقارنةً بمن يعمل في مجال التدقيق مثلاً؛ حيث تُتاح له مجالات أخرى عديدة يمكنه الانتقال إلى أيٍّ منها.

إن مرونة الهدف المهني تعني مدى تداخل هذا الهدف وتقاطع مساراته مع أهداف مهنية أخرى، وعليه كلما زادت مرونة الهدف المهني زادت قدرتنا على الانتقال من المسار الذي نحن فيه إلى مسار آخر أكثر ملاءمة.

وبناءً على ذلك من المفيد عند اختيار الهدف المهني مراعاة كونه مرناً قدر الإمكان، لا سيما في السنوات الأولى من المسار، حيث ترتفع نسبياً احتمالات تغيير الأهداف المهنية أو المسارات التي نسلكها، إلا إذا كنا على ثقة تامة من أن اختيارنا لهدفنا المهني كان صحيحاً، ولا توجد احتمالات تذكر تستدعي منا تغييره.

كما أن الأمور لا تسير عادة وفق ما نشتهي، وإزاء هذا الواقع لا بد أن نراجع أهدافنا باستمرار لتتأكد من أنها لا زالت تحقق الاعتبارات التي ناقشناها سابقاً، وتتمثل في محدّداتنا الداخلية، وخصائص سوق العمل.

قد تستهدف في مطلع حياتك أن تعمل في مجال التدريس، لكن بعد مرور سنوات تجد أنك قد تغيرت ولم تعد تميل إلى التعامل مع الطلاب، أو تجد في نفسك نزعة للقيام بأعمال خاصة، أو ربما ترى أن المعروض من المدرسين في سوق العمل أكثر من الطلب، مما سيعرضك مستقبلاً لخطر فقدان الوظيفة، أو على الأقل لا يحقق طموحاتك المادية، في كل هذه الحالات وما يشبهها قد يكون من المناسب أن تغير هدفك المهني وتوجه إلى هدف آخر.

4. مرونة الهدف المهني لا سيما في السنوات المبكرة

هذا العنصر ينبثق من العنصر السابق "رصد المتغيرات والمراجعة المستمرة للهدف والمسار"، بمعنى أن تغيير هدفك المهني الحالي واتجاهك إلى هدف آخر رهن بمدى امتلاكك القدرات

أسئلة الفصل الخامس عشر

السؤال الأول:

حدد هدفك المهني وفق العناصر التي وردت في هذا الفصل، مع مناقشة هذه العناصر، وكيفية تطبيقها عليه.



الفصل السادس عشر

حدد مسارك المهني

"والَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ ، لَا يَسْأَلُونِي الْيَوْمَ خُطَّةً
يُعْظَمُونَ بِهَا حَرَمَاتِ اللَّهِ إِلَّا أُعْطِيَتْهُمْ إِيَّاهَا"
- النبي محمد (ﷺ)



الرجوع لصفحة المحتويات



الحياة لا تستقر على
حال، وهذا جزء من
واقعيتها، وعلينا أن
نأخذه بعين الاعتبار
عند التخطيط، ونكون
مستعدين لكل
المفاجآت على
الصعيدين النفسي
والعملي





تُبنى "منهجية تخطيط المسار المهني" بشكل أساسي على "نموذج التطور المهني" والمفاهيم النظرية الأخرى التي ناقشناها سابقاً، ولذا سنعرض في البداية هذه المنهجية، ثم ننتقل في الأقسام الأخرى إلى مناقشة تطبيقها على نماذج مختلفة.

ووفق هذه المنهجية يتحدد المسار المهني من خلال:

الشكل السادس: الخطوات الست لتحديد المسار المهني



1. تحديد الهدف المهني

وقد ناقشناه بالتفصيل.

■ يفضل أن تحدّد هذه العناصر الثلاثة (المؤهلات، والخبرات، والمهارات) بحيث تكون ممارستك العملية الواقعية لاكتسابها مرنة وسلسة.

2. تحديد القدرات المهنية والإدارية المطلوبة لتحقيق الهدف المهني

حيث نرصد ما يتطلبه الإنجاز الرائع والأداء المتفوق لهذا الهدف المهني من العناصر الثلاثة المكونة للقدرة على الإنجاز، وهي: المؤهلات، والخبرات، والمهارات.

عليك أولاً تحديد المؤهل المهني المناسب لتحقيق الهدف المهني، ومستوى التأهيل والتخصص الأكاديمي المطلوب، ومدى الاحتياج إلى مؤهل MBA وزمالة الإدارة القانونية، وتحديد الخبرات التي تحتاج إليها، ومجالاتها، ومدى عمق كل منها، وتفعل الشيء نفسه فيما يتصل بالمهارات والملكات التي تحتاج إليها لتكون قادراً على تحقيق الإنجاز في الهدف المهني.

إن تمتعك بهذه العناصر الثلاثة بالشكل الملائم يجعلك هدفاً جذاباً للباحثين عن الكوادر البشرية، ويزيد من ميزاتك التنافسية للوصول إلى هدفك المهني، ومن قدرتك على التفاوض لنيل أعلى المزايا الوظيفية الممكنة.

ويمكن الاطلاع على تفاصيل العناصر الثلاثة -المؤهلات، والخبرات، والمهارات- في "نموذج التطور المهني" في هذا الكتاب.

3. تحديد القدرات

تتمثل الخطوة الثالثة في تحديد ما لديك من العناصر الثلاثة -المؤهلات، والخبرات، والمهارات- الملائمة لهدفك المهني، كما حددتها في الخطوة السابقة.

إن عناصر الإنجاز الثلاثة لا تُكتسب بين عشية وضحاها، ولا يمكن تحقيقه من خلال برنامج أو عدة برامج تدريبية تحضرها، وما نراه من إعلانات

■ ابحث في جوجل عن الوصف المسار الوظيفي الذي تسعى إليه كي تحدد المؤهلات والخبرات والمهارات التي تحتاج إلى اكتسابها.

4. تحديد المتطلبات اللازمة لسد الفجوات

هنا تحدد المتطلبات اللازمة لسد الفجوات بين ما لديك بالفعل من مهارات وقدرات وما هو مطلوب للوصول إلى هدفك المهني.

إن إدراك ما تملكه فعلاً من القدرات والمهارات الملائمة من جهة وما يتطلبه تحقيق هدفك المهني من القدرات والمهارات من جهة أخرى يمكّنك من تحديد الفجوات والمتطلبات اللازمة لسدها، سواء كانت على مستوى المؤهلات أو الخبرات أو المهارات والملكات.

إذ لا يكفي -مثلاً- أن تحدد احتياجك إلى زمالة المحاسبة، بل عليك تحديد: أي الزمالات المحاسبية أحتاج؟ ومن أية دولة؟ وما شروطها؟ وهل استوفيت شروط الالتحاق بها؟ وهل يتيسر لي التقدم للحصول على هذا المؤهل؟ وما البدائل الأخرى المتاحة؟ وما درجة المفاضلة بين هذه البدائل؟ ... إلخ.

في سوق التدريب تشير إلى حلول سريعة وفعّالة يُعَدُّ هراءً، وإلا ما كانت هناك ندرة في الموارد البشرية المؤهلة والمتفوقة.

في الوقت ذاته لا يتطلب اكتساب هذه القدرات أن تكون خارقاً أو أن تكون متميزاً في ذكائك وقدراتك منذ مولدك.

كل ما تحتاج إليه أن تكون عادياً في قدراتك، وتلتزم بتطوير ذاتك، وتسعى إلى اكتساب عناصر الإنجاز الثلاثة، وخلال سنوات تدرجك في مسار مهني محدد ترسمه بنفسك سوف تكتسب القدرات اللازمة وتصل إلى هدفك المهني.

أما كيفية رسم هذا المسار فهذا ما نحن بصددده الآن، فبعد أن حددت الطرف الآخر (النهاية) في هذا المسار، وهو عناصر الإنجاز الثلاثة التي تحتاج إلى تحصيلها للوصول إلى هدفك المهني، فإن الخطوة الثالثة تتمثل في تحديد الطرف الأول في المسار، وهو الوضع والموقع الذي نحن عليه الآن، أو بمعنى آخر: تحديد ما تملكه من مؤهلات وخبرات ومهارات تناسب الهدف المهني.



5. تحديد مسار التطور المهني

وعملية ومتدرجة تناسب ظروفك المادية والاجتماعية واحتياجاتك وقدراتك، وتضمن لك عائداً ورصداً أكثر على المديين القصير والطويل.

لتوضيح الفكرة سأفترض أن طالباً في مرحلة الثانوية العامة معسور الحال نسبياً يستهدف أن يباشر أعماله الخاصة في مجال الاستثمار المالي على المستوى العالمي لتحقيق له متعة ومستوى مادياً مرتفعاً واستقلالية.

لتخطيط المسار المهني أكمل هذا الطالب الخطوات الأربع السابقة، وهو الآن في الخطوة الخامسة يرسم مسار تطوره المهني، ويحدد المتطلبات اللازمة لسد الفجوات على مدى سنوات مساره المهني الافتراضي على النحو التالي:

في الخطوة الخامسة تحدد مسار تطورك المهني المبدئي الذي يمكنك من سد الفجوات والوصول إلى هدفك المهني.

إن تحقيق المتطلبات التي حددتها في الخطوة الرابعة يستغرق عادةً عدة سنوات، ويعتمد على القدرات التي تمتلكها فعلاً، وعلى قابليتك لاكتسابها، والهدف المهني الذي تسعى إليه، ومقدار الجهد الذي تبذله، بالإضافة إلى عوامل أخرى عديدة.

لكن المؤكد أنك لا تستطيع تحقيق جميع هذه المتطلبات دفعةً واحدة، وإنما تحتاج لاكتسابها على مدى مسارك المهني بطريقة فعّالة وواقعية

الفصل السادس عشر | حدد مسارك المهني

السنة	العمر	الإجراء المخطط
2009 – 2013	18 – 22 سنة	- دراسة بكالوريوس المحاسبة في إحدى الجامعات المحلية المعترف بها في الفترة المسائية. - العمل في مجال المحاسبة في الفترة الصباحية، لتمويل كلفة الدراسة الجامعية، وكلفة دراسة CPA بعد التخرج.
2013 – 2014	22 – 23 سنة	التفرغ لدراسة المحاسبة القانونية الأمريكية (CPA).
2014 – 2017	23 – 26 سنة	- الالتحاق بوظيفة جيدة ذات دخل مرتفع -بناء على الحصول على مؤهل CPA- في مجال الاستثمار المالي بمؤسسة استثمارية مرموقة عالمية للحصول على خبرة عميقة ومتميزة في مجال الاستثمار المالي. - دراسة مؤهل التحليل المالي الأمريكي (CFA). - ادّخار ما يكفي للتفرغ لدراسة MBA.
2017 – 2018	26 – 27 سنة	التفرغ لدراسة MBA في مجال الاستثمار بإحدى الجامعات العالمية المتميزة.
2018 – 2021	27 – 30 سنة	- العمل بوظيفة رئيسة (مساعد مدير مثلاً) في الاستثمار المالي بمؤسسة استثمارية عالمية في إحدى الدول الأجنبية المتطورة بهدف اكتساب الخبرة العالمية في الاستثمار. - التدرج وصولاً إلى شغل وظيفة مدير استثمار في نفس المؤسسة أو في مؤسسة أخرى.
2021 – 2023	30 – 32 سنة	شغل وظيفة رئيس قطاع الاستثمار أو مدير عام الاستثمار في مؤسسة محلية مرموقة من أجل تحديث الخبرات المحلية في الاستثمار، وتعرف شبكة العملاء وقوانين الاستثمار المحلية تمهيداً لتدشين الأعمال الخاصة.
2023 – ؟؟؟	32 – ؟؟ سنة	بدء الأعمال الخاصة في مجال الاستثمار المالي على المستوى العالمي.

6. رصد المتغيرات والتقييم والتعديل

في الخطوة السادسة ترصد المتغيرات وتقيّم الخطة وتعديلها بشكل دوري.

"الكلام سهل، لكن التنفيذ صعب" .. "غير واقعي" .. "الحياة لا تمضي كما نخطط لها"، هذه العبارات وأشباهها تشغل كثيرًا ممن يقرؤون ما ذكرناه في الخطوة الخامسة، وهم محقون تمامًا!



لتعدل أهدافك ومسارك بحيث ينسجمان مع ظروف حياتك وخصائصك.

لنفترض أن الطالب -الذي ذكرناه في المثال السابق- قد خطط للزواج في السادسة والعشرين من عمره، ومن ثم يسافر برفقة زوجته إلى الخارج لدراسة MBA.

لكنه تزوج فور تخرجه في الجامعة؛ ربما تلبية لضغوط الأهل، أو استجابةً لرغباته الشخصية الملحة، أو لأسباب أخرى.

فزواجه هذا يغير أمورًا كثيرة في مساره، ومن ثم عليه أن يعيد ترتيب أوراقه ليضمن الوصول إلى هدفه المهني بطريقة عملية وفعّالة، هو الآن يدرك أنه غير قادرٍ على دراسة CPA خلال سنة واحدة -كما خطط في السابق- لعدم توافر الوقت والذهن والتفرغ لدراسة CPA بسبب مسؤولياته نحو أسرته الجديدة ومسؤولياته الوظيفية.

كما يؤثر زواجه بشكل مباشر في إمكانية التحاقه بالوظيفة التي خطط لها في مجال الاستثمار المالي بسبب عدم امتلاكه الميزة التنافسية التي كان يخطط للحصول عليها متمثلة في (CPA).

في كل يوم تثبت لنا الحياة أنها لا تستقر على حال؛ تخطط بشكل محكم، وترتب أولوياتك بشكل واقعي وعملي، ورغم ذلك يحدث ما لم يكن في الحسبان، ويعصف بكل خططك وترتيباتك، وقد يتكرر هذا الأمر، ربما يكون الخطأ منك لأن تخطيطك لم يكن واقعيًا، أو لأنك قد أغفلت بعض العوامل المؤثرة، وربما يكون بسبب عوامل أخرى لا علاقة لك بها، بل تقع خارج نطاق إرادتك وسيطرتك.

هكذا الحياة، وهذا جزء من واقعيتها، وعلينا أن نأخذ به عين الاعتبار عند التخطيط، ونكون مستعدين لكل المفاجآت على الصعيدين النفسي والعملية.

أضف إلى ذلك ما سبق أن ذكرناه من المتغيرات المستمرة والسريعة التي تحدث في البيئة المحيطة بنا على كل المستويات -اقتصادية، وسياسية، واجتماعية، وتكنولوجية، وغيرها- وتؤثر بشكل مباشر في أن ترى خططنا وأهدافنا النور.

بناءً على ذلك كي تستطيع تحقيق أهدافك المهنية راجع باستمرار المتغيرات الخارجية والداخلية وارصدها، وقيّم أدائك في مسارك المهني بشكل دوري، وتأكد من اتسامه بالواقعية



هنا قد يقرر عدم دراسة المحاسبة القانونية (CPA)، وأن يبدأ دراسة مؤهل التحليل المالي الأمريكي (CFA) إلى جانب وظيفته توفيرًا للوقت، وعند نجاحه من المرحلة الأولى أو الثانية من CFA سيكون لديه ميزة تنافسية تساعد بشكل كبير في الالتحاق بالوظيفة التي خطط لها سابقًا في مجال الاستثمار المالي بمؤسسة استثمارية مرموقة عالمية، ومن ثم مواصلة خطته كما رسمها سابقًا.

أسئلة الفصل السادس عشر

السؤال الأول:

حدد مسارك المهني وفق المنهجية التي وردت في هذا الفصل.



الفصل السابع عشر

نماذج وتطبيقات

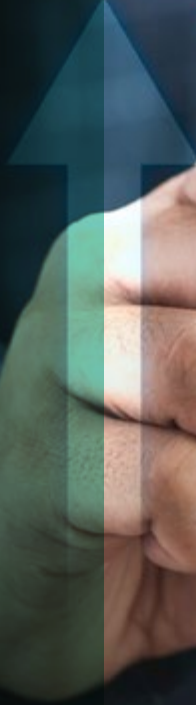
"من غني عن التجارب عمي عن العواقب"
– الإمام علي (عليه السلام)



الرجوع لصفحة المحتويات



للنجاح مسارات
تختلف باختلاف
الأشخاص وظروفهم



تمهيد

في هذا الفصل سنعرض مجموعة من النماذج لنتعرف كيفية تطبيق المنهجية عليها، وتشمل:

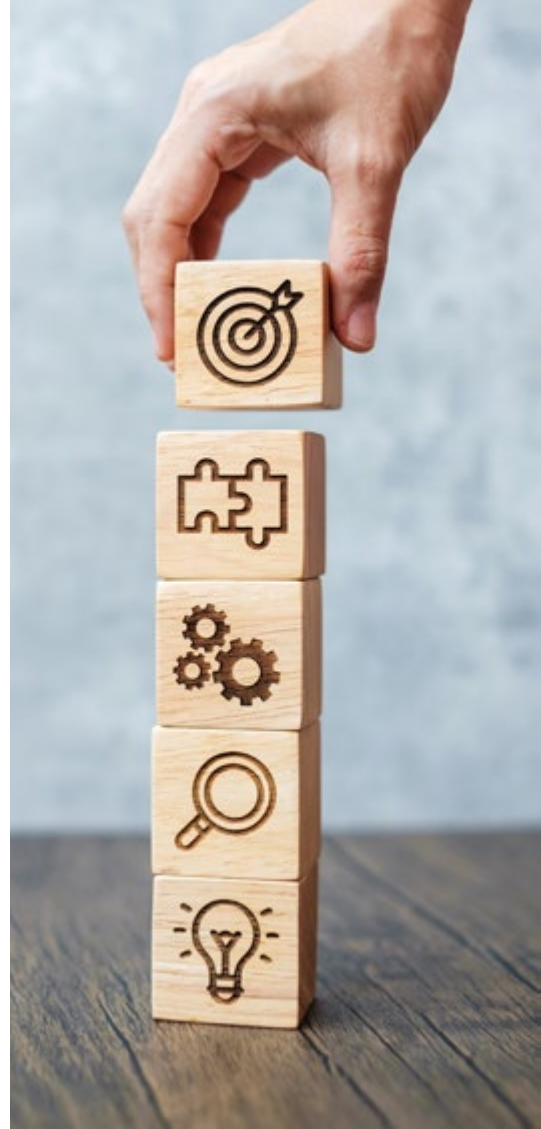
■ **النموذج المعياري:** ويمثله خريج الجامعة الذي درس التخصص الذي كان يرغب فيه.

■ **الانحراف عن السلك الأكاديمي:** ويمثله شخص متخصص يستهدف الحصول على وظيفة في غير تخصصه.

■ **العجز عن الالتحاق بالجامعة:** وفيه حالة طالب لم يستطع الانضمام إلى الجامعة بسبب محدودية قدراته المادية، وحصوله في الثانوية العامة على معدلات لا تؤهله للبعثات أو المنح المجانية.

■ **التخطيط للمسار المهني في عمر متأخر:** ويمثله شخص قرر في الأربعين من عمره أن يخطط مساره المهني.

وقبل مناقشة تخطيط المسارات المهنية الافتراضية لهذه الحالات، أعود وأكرر ما ذكرته سابقاً: "لنجاح مسارات تختلف باختلاف الأشخاص وظروفهم".



النموذج الأول: النموذج المعياري لتخطيط المسار المهني

لنفترض أنك ترغب في وظيفة في نفس مجال دراستك الجامعية، فكيف ستخطط مسارك المهني؟

1. حدد هدفك المهني

بعد فهم محدّداتك الداخلية ودراسة سوق العمل، لنفترض أنك قررت أن يكون هدفك المهني "رئيس تدقيق داخلي لشركة كبيرة أو مجموعة شركات".

2. حدد القدرات المهنية والإدارية المطلوبة لهدفك المهني

لنستطيع الوصول إلى هذا الهدف المهني، عليك امتلاك مجموعة من القدرات المهنية والإدارية، تشمل:

1.2. المؤهلات العلمية / المهنية

■ **الناحية الأكاديمية:** الحصول على شهادة البكالوريوس، ويفضل أن تكون في مجال المحاسبة.

■ **الناحية المهنية:** الحصول على الشهادة المهنية المباشرة المختصة بالتدقيق الداخلي "Certified Internal Auditor" (ما يعرف بـ CIA) الأمريكية (مدقق داخلي مجاز)، وتقبل سوق العمل كذلك زمالة المحاسبة القانونية الأمريكية (CPA)، وزمالة المحاسبة القانونية البريطانية (CA)، أو (ACCA).

■ **الناحية الإدارية:** لكي تكون مؤهلاً لرئاسة التدقيق الداخلي، يجب أن تمتلك عددًا من القدرات والمهارات الإدارية؛ حتى تقود فريقًا من المدققين ربما يتجاوز قوامهم العشرات. ولاكتساب هذه المهارة الإدارية عليك الحصول على مؤهل MBA الأكاديمي، أو إحدى دبلومات CMI في الإدارة.

وبسبب نقص الكوادر المؤهلة مهنيًا ومحدودية الوعي العام لدى سوق العمل يُلاحظ أن هذه المؤهلات الإدارية وإن عُدَّت ميزة إضافية للحصول على وظيفة رئيس تدقيق داخلي، إلا أنها لا تعد ضرورية.

2.2. الخبرات المهنية والإدارية 3.2. المهارات والملكات

يصعب تحديد سنوات الخبرة ونوعيتها؛ لأن المسألة نسبية، وتعتمد على قدرات الشخص ذاته ومدى تركيزه واهتمامه ودافعيته.

ولكن بشكل عام، يمكن القول: إن الخبرة المطلوبة لإنجاز هذا الهدف المهني تبلغ عشر سنوات من الخبرة المتنوعة، منها سبع سنوات تقريباً في مجالي التدقيق الداخلي والخارجي، وستين من الخبرة -على الأقل- في وظيفة مدير تدقيق داخلي، ويفضل أن تكون ثلاث سنوات -منها على الأقل- في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة.

يتطلب الوصول إلى الهدف المهني امتلاك عدد من المهارات والملكات، وفي حالتنا هذه نجد أن أهم المهارات المطلوبة: مهارات الاتصال تحدثاً وكتابة / ثنائية اللغة / إيجاد الحلول / لغة الأرقام / حسن الإصغاء / مهارات التحليل / الذكاء الاجتماعي.

ولنتعامل مع هذه البيانات بفاعلية يُفضل وضعها في جدول على النحو التالي:

الخطوة الثانية القدرات المطلوبة للوصول إلى الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديمياً: الحصول على بكالوريوس، ويفضل أن يكون في المحاسبة. • مهنيّاً: الحصول على CIA، أو CPA، أو CA. • إدارياً: الحصول على MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة.
الخبرات	• ما يقرب من 10 سنوات، 7 سنوات منها في التدقيق الداخلي والخارجي، وستين في وظيفة مدير تدقيق داخلي، على أن تكون 3 سنوات من إجمالي سنوات الخبرة -على الأقل- في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة.
المهارات	• مهارات الاتصال/ ثنائية اللغة / إيجاد الحلول / لغة الأرقام / حسن الإصغاء/ مهارات التحليل/ الذكاء الاجتماعي.

3. تحديد القدرات التي تناسب الهدف المهني

بعد تحديد القدرات المهنية والإدارية المطلوبة للوصول إلى الهدف المهني، عليك تحديد ما تملكه بالفعل من هذه القدرات، سواء كانت على مستوى المؤهلات، أو الخبرات، أو المهارات.

لنفترض أنك تدرس في السنة الجامعية الثانية من بكالوريوس المحاسبة، هنا تحدد القدرات المتوفرة لديك بالفعل كما تظهر في الجدول التالي:

الخطوة الثالثة تحديد القدرات التي تناسب الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديميًا: السنة الثانية من بكالوريوس المحاسبة. • مهنيًا: لا يوجد. • إداريًا: لا يوجد.
الخبرات	• غير موجودة.
المهارات	• التمكن من مهارتي الاستماع والتحدث/الرياضيات والأرقام /التحليل/اللغة الإنجليزية. • ضعف في مهارة الكتابة.

متوفران بسهولة نسبية، فعليك إرجاء اختيار أحدهما إلى حين البدء في دراسة المؤهل الإداري.

2.4. الخبرات المهنية والإدارية

لتحصل على خبرة عميقة ومحترفة ومتنوعة في التدقيق عليك العمل ثلاث سنوات -على الأقل- في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة، والتدرج في الوظائف المختلفة حتى الوصول إلى الهدف المهني.

3.4. المهارات والملكات

عليك تطوير مهارة الكتابة، بالإضافة إلى مهارات أخرى (مهنية وعامة) تحددها لاحقاً في ضوء سير العمل.

هنا نضع النتائج التي توصلنا إليها في الخطوة الرابعة في جدول على النحو التالي ليسهل التعامل معها:

4. تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين القدرات الموجودة فعلاً وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني

1.4. المؤهلات العلمية / المهنية

■ أكاديمياً: إتمام دراسة بكالوريوس المحاسبة.

■ الناحية المهنية: بعد مقارنة البدائل المختلفة من المؤهلات المهنية المناسبة قررت الحصول على زمالة المحاسبة القانونية (CPA) لتتمكن من العمل في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة، وبينما لا تحقق لك زمالة CIA هذا الأمر بسهولة، وجدت نفسك قادراً على اجتياز امتحانات CPA الأربعة من أول مرة، والحصول على الشهادة خلال 6 أشهر من بدء الدراسة، على النقيض من مؤهل ACCA الذي قد يستغرق الحصول عليه عدة سنوات.

■ الناحية الإدارية: بما أن المؤهلين MBA والدبلوم التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة

الخطوة الرابعة | تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين القدرات الموجودة بالفعل وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني

المؤهلات	• أكاديميًا: الحصول على بكالوريوس المحاسبة. • مهنيًا: الحصول على CPA. • إداريًا: الحصول على MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة (EDSML).
الخبرات	• وفق ما حُدِّت في الخطوة الثانية، بدءًا بالعمل في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة 3 سنوات تقريبًا.
المهارات	• مهارة الكتابة مبدئيًا، ومهارات أخرى (مهنية وعامة) تحددها لاحقًا من واقع سير العمل، وسوف تتطور هذه المهارات خلال المسار المهني.

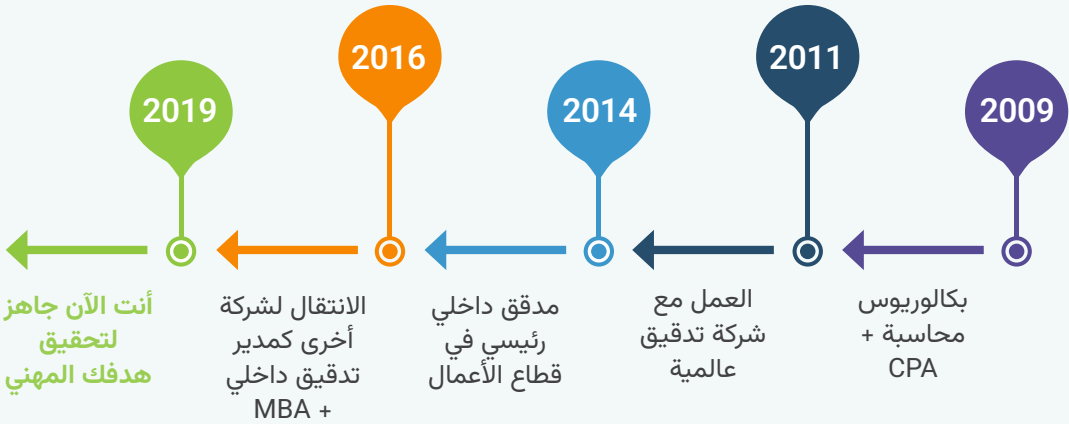


5. تحديد مسار التطور المهني المبدئي الذي يُمكن من سد الفجوات والوصول إلى الهدف المهني

هنا نحدد مسار التطور الوظيفي، ونوزع المتطلبات اللازمة لسد الفجوات - التي حددناها في الخطوة الرابعة - على مدى سنوات المسار المهني الافتراضي على النحو التالي:

السنة	العمر	الإجراء المتخذ
2009 – 2011	20 – 22 سنة	• إكمال دراسة بكالوريوس المحاسبة. • دراسة المحاسبة القانونية الأمريكية (CPA).
2011 – 2014	22 – 25 سنة	• العمل في شركة تدقيق عالمية معروفة (استنادًا إلى الميزة التنافسية التي اكتسبت بالحصول على مؤهل CPA).
2014 – 2016	25 – 27 سنة	• العمل مدققًا داخليًا رئيسًا في شركة مرموقة في قطاع الأعمال (القطاع الخاص).
2016 – 2019	27 – 30 سنة	• الانتقال إلى شركة أخرى مديراً للتدقيق. • دراسة MBA أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة.
2019 – ؟؟؟	30 – ؟؟ سنة	• تحقيق الهدف المهني "رئيس تدقيق داخلي لشركة كبيرة أو مجموعة شركات" داخل المؤسسة أو خارجها.

ولمن لا يحبذون التعامل مع الجداول نعرض النتائج التي توصلنا إليها في شكل رسم بياني على النحو التالي:



للخروج من هذا المأزق حاول الانتقال إلى مجال الشؤون المالية داخل مؤسستك أو خارجها، وفي نفس الوقت عليك دراسة MBA في المالية، ليس لأنها ستمكنك من الانتقال بسهولة إلى مجال الشؤون المالية فحسب، بل لأنها ستمكنك من الترقّي إلى درجة مدير شؤون مالية خلال زمن قصير نسبياً.

وبانتقالك إلى الشؤون المالية وترقّيك إلى درجة مدير شؤون مالية تصبح في المسار الصحيح الذي يُفترض أن يقودك -في حال تخطيطك بشكل جيد- إلى الهدف الذي تسعى إليه، وهو "نائب رئيس تنفيذي للشؤون المالية لمجموعة".

2.6. تغيير الهدف المهني إلى "شريك في شركة استشارات إدارية"

رغم أن خبرة التدقيق الخارجي (التدقيق المالي) بعيدة عن الخبرة المطلوبة للاستشارات الإدارية، إلا المهام التي يؤديها المدققون عادةً -لا سيما في التدقيق الداخلي- وطيدة الصلة بالاستشارات الإدارية.

لذا فإن بقاءك في وظيفة "مدقق داخلي رئيسي" لا يؤثر سلباً على انتقالك إلى الاستشارات الإدارية، ولا يعد خبرةً مهدرة.

6. رصد المتغيرات وتقييم الخطة وتعديلها دورياً

لنفترض أنه أثناء عملك مدققاً داخلياً رئيساً (بين عامي 2014 و2016) قررت -لسببٍ ما- تغيير الهدف المهني إلى "نائب رئيس تنفيذي للشؤون المالية لمجموعة" أو "شريك في شركة استشارات إدارية"، فكيف سيتأثر المسار المهني؟ وكيف تتجه إلى هدفك المهني الجديد؟

1.6. تغيير الهدف المهني إلى "نائب رئيس تنفيذي للشؤون المالية لمجموعة"

يستلزم سلوك مسارٍ مهني جديد امتلاك القدرات (المؤهلات، والخبرات، والمهارات) التي تجعلك كفؤاً لدخول سوق العمل في المسار الجديد.

وفي حالتنا هذه رغم خبرتك الواسعة في المحاسبة والتدقيق والمجالات الأخرى ذات العلاقة، ورغم استعدادك الطبيعي للتميز في الشؤون المالية بحكم خبراتك السابقة ومؤهلاتك، إلا أن خبرتك الفعلية في الشؤون المالية محدودة، مما قد يعوق حصولك على وظيفة مناسبة في الشؤون المالية.

فبانتقالك إلى وظيفة مستشار إداري (داخلي أو خارجي)، وحصولك على مؤهل DMC، ثم حصولك على المؤهل العالمي الأعلى في الاستشارات الإدارية CMC، تصبح في المسار الصحيح الذي يُفترض أن يقودك -في حال تخطيطك بشكل جيد- إلى الهدف الجديد الذي تسعى إليه، وهو "شريك في شركة استشارات إدارية".

ولأن وظائف الاستشارات الإدارية المعروضة محدودة، فأنت بحاجة إلى امتلاك ميزة تنافسية تمكّنك من الانتقال إلى الاستشارات الإدارية، وتكمن في الحصول على مؤهل دبلوم الاستشارات الإدارية (DMC).



النموذج الثاني: الانحراف عن التخصص الجامعي

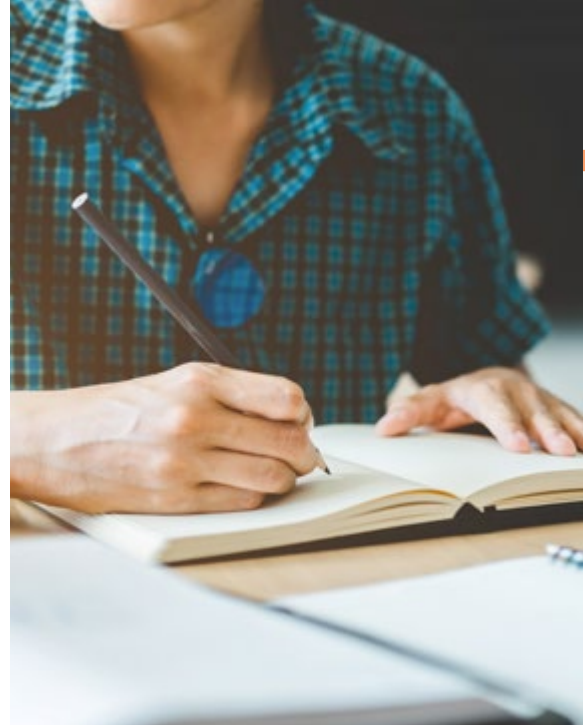
في النموذج السابق (النموذج المعياري) افترضنا أنك تريد وظيفة في نفس مجال دراستك الجامعية، لكن: ماذا لو أردت وظيفة في مجال غير تخصصك الجامعي؟

لنفترض أنك تدرس في كلية الهندسة، وفي السنة الجامعية الثانية قررت تغيير هدفك المهني، وأردت أن تصبح -كما ذكرنا في المثال السابق- "رئيس تدقيق داخلي لشركة كبيرة أو مجموعة شركات"، وليس بمقدورك حينها تغيير مجال دراستك الجامعية، فماذا تفعل؟

1. الخطوات الثلاث الأولى:

لن نعيد مناقشة الخطوات الثلاث الأولى لأنها لا تختلف -تقريبًا- عن النموذج المعياري، ومن ثم سننتقل مباشرة إلى مناقشة الخطوة الرابعة.

2. تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين المهارات والقدرات الموجودة بالفعل وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني.



1.2. المؤهلات العلمية / المهنية

■ **الناحية الأكاديمية:** استكمال شهادة البكالوريوس، ويفضل أن تكون في المحاسبة، وبما أنك لم تستطع تغيير تخصصك الجامعي إلى المحاسبة فلا بأس، بشرط أن تدرس المحاسبة كتخصص فرعي من خلال دورة تدريبية طويلة ومعتمدة.

■ **الناحية المهنية:** لا يمكنك الآن دراسة المحاسبة القانونية (CPA) لأنها تشترط دراسة ساعات أكاديمية محددة في المحاسبة..

وعليه ربما يتمثل الخيار الوحيد أمامك في دراسة مؤهل التدقيق الداخلي الأمريكي (CIA)؛ لأنه وثيق الصلة بالهدف المهني الذي حددته، والحصول عليه سهل خلال مدة وجيزة، وهو أقل كلفة من مؤهل (CPA).

ولتمتلك ميزة تنافسية على غيرك من المؤهلين المهنيين في مجال التدقيق الداخلي يفضل أن تحصل على مؤهل دبلوم الاستشارات الإدارية البريطاني (DMC).

■ **الناحية الإدارية:** بما أن المؤهلين -MBA، ودبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة متوفران بسهولة نسبية، فعليك إرجاء اختيار أحدهما إلى وقت لاحق حين تبدأ دراسة المؤهل الإداري.

2.2. الخبرات المهنية والإدارية

للحصول على خبرة محترفة وعميقة ومتنوعة في التدقيق قررت العمل 3 سنوات على الأقل في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة، والتدرج في الوظائف المختلفة وصولاً إلى هدفك المهني.

ولكن رغم كون مؤهل CIA رائعاً وذا قبول عال في سوق العمل، إلا أنه لا يعد ميزة تنافسية -مثل مؤهلي CPA أو CA- في سباق الحصول على وظيفة مدقق في شركات التدقيق العالمية المعروفة، وعليه ربما تضطر إلى التنازل عن راتب السوق سنة واحدة على الأقل لتحصل على الوظيفة التي تريد وتكتسب الخبرة الملائمة.

وبعد حصولك على الخبرة لمدة سنة يُفترض أن تكون مؤهلاً للحصول على أفضل الوظائف المتوفرة لدى شركات التدقيق العالمية المعروفة وبراتب السوق.

3.2. المهارات والملكات

عليك تطوير مهارة الكتابة، بالإضافة إلى مهارات أخرى (مهنية وعامة) تحددتها لاحقاً من واقع سير العمل.

هنا نضع النتائج التي توصلنا إليها في الخطوة الرابعة في جدول على النحو التالي:

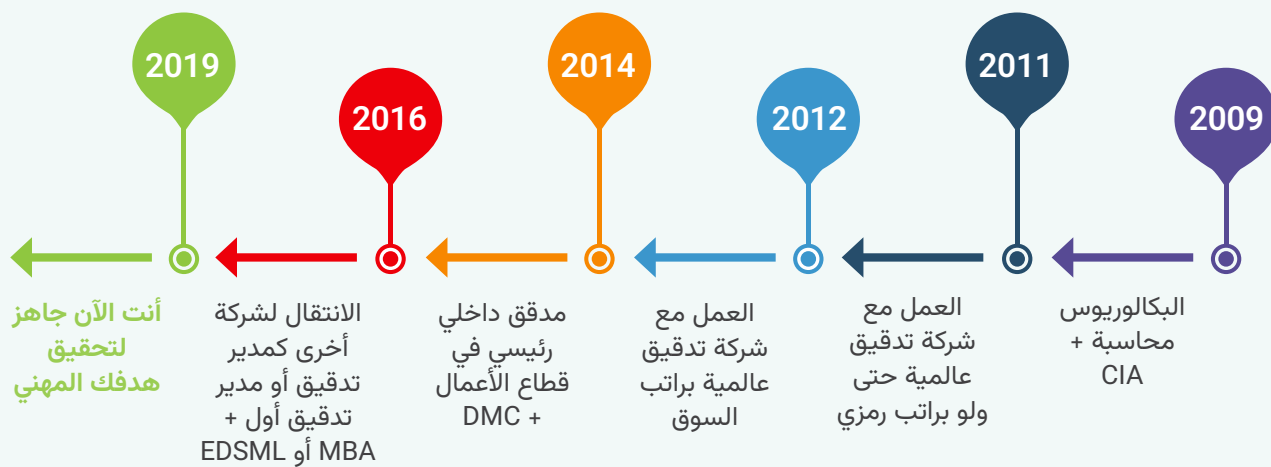
الخطوة الرابعة تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين القدرات الموجودة بالفعل وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديمياً: استكمال بكالوريوس الهندسة، بالإضافة إلى تخصص فرعي في المحاسبة. • مهنيّاً: الحصول على CIA، ودبلوم الاستشارات الإدارية (DMC). • إدارياً: الحصول على MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة (EDSML).
الخبرات	• كما تحددت في الخطوة الثانية، ولكن بالعمل في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة سنة على الأقل ولو براتب أقل من السوق، ثم سنتين بعدها في إحدى شركات التدقيق العالمية المعروفة براتب السوق.
المهارات	• تطوير مهارة الكتابة، بالإضافة إلى مهارات أخرى (مهنية وعامة) تحددتها لاحقاً من واقع سير العمل، على أن تُطوّر هذه المهارات خلال المسار المهني.

3. تحديد مسار التطور المهني المبدئي الذي يُمكن من سد الفجوات للوصول إلى الهدف المهني.

في هذه الخطوة سنحدد مسار التطور الوظيفي، ونوزع المتطلبات اللازمة لسد الفجوات -التي حددناها في الخطوة الرابعة- على مدى سنوات المسار المهني الافتراضي كما يلي:

السنة	العمر	الإجراء المخطط
2009 – 2011	20 – 22 سنة	• استكمال دراسة البكالوريوس في الهندسة. • دراسة المحاسبة. • دراسة مؤهل التدقيق الداخلي الأمريكي (CIA).
2011 – 2012	22 – 23 سنة	• العمل في شركة تدقيق عالمية معروفة ولو براتب أقل من السوق.
2012 – 2014	23 – 25 سنة	• العمل في شركة تدقيق عالمية معروفة براتب السوق.
2014 – 2016	25 – 27 سنة	• الالتحاق بوظيفة مدقق داخلي رئيسي في أي من الشركات المرموقة في قطاع الأعمال (القطاع الخاص). • دراسة دبلوم الاستشارات الإدارية (DMC).
2016 – 2019	27 – 30 سنة	• الانتقال إلى شركة أخرى للعمل مدير تدقيق داخلي. • دراسة MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة.
2019 – ؟؟؟	30 – ؟؟ سنة	• أنت الآن مؤهل لتحقيق هدفك المهني "رئيس تدقيق داخلي لشركة كبيرة أو مجموعة شركات" داخل مؤسستك أو خارجها.

ونضع النتائج في رسم بياني على النحو التالي:



النموذج الثالث: العجز عن مواصلة الدراسة الجامعية

قد تتجاوز الثانوية العامة (الصف الثاني عشر) بمعدلات لا تؤهلك للحصول على المنح الجامعية، وفي الوقت ذاته لا يتيسر لك تمويل دراستك الجامعية بسبب ظروفك المالية الصعبة، هنا قد تظن أن مستقبلك قد ضاع، وأنه قد حكم عليك بأن تعيش حياتك فاشلاً، ويستولي عليك الإحساس بالإحباط.

مهلاً، فما زال بإمكانك بقليل من الجهد وبشيء من التركيز والتخطيط السليم تغيير مجرى حياتك بصورة ربما لم تكن تحلم بها.

لنر كيف يمكن تطبيق المنهجية على هذا النموذج للخروج من هذا المأزق.

1. تحديد هدفك المهني

بعد فهم محدداتك الداخلية ودراسة سوق العمل قررت أن يكون هدفك المهني "مدير حاسوب آلي بشركة كبيرة".

2. تحديد القدرات المطلوبة للوصول إلى الهدف المهني

يتطلب الوصول إلى هذا الهدف المهني امتلاك مجموعة من القدرات المهنية والإدارية، تشمل:

1.2. المؤهلات العلمية/ المهنية
■ الناحية الأكاديمية: الحصول على شهادة البكالوريوس، ويفضل أن تكون في الحاسب الآلي أو نظم المعلومات.

■ الناحية المهنية: هناك طلب مرتفع في سوق العمل لاستقطاب الحاصلين على مؤهل مهني في إدارة المشروعات (مثل مؤهل PMP الأمريكي) لشغل وظيفة مدير حاسب آلي.

■ الناحية الإدارية: الحصول على شهادة MBA في الحاسب الآلي.

2.2. الخبرات المهنية والإدارية اللازمة

كما ذكرنا سابقاً، فإنه يصعب تحديد عدد سنوات الخبرة ونوعيتها؛ لأنها مسألة نسبية تعتمد على قدرات الشخص ذاته ومدى تركيزه واهتمامه ودافعيته.

وبشكل عام يمكن القول: إن إنجاز هذا الهدف المهني يتطلب بين خمس إلى سبع سنوات من الخبرات المتنوعة في مجالات نظم المعلومات والحاسوب الآلي.

3.2. المهارات والملكات

لنفترض -في حالتنا هذه- أن أهم المهارات المطلوبة: الاتصال / اللغة الإنجليزية / إيجاد الحلول / مهارات التحليل.

وللتعامل مع هذه البيانات بفاعلية أكبر أقترح وضعها في جدول على النحو التالي:

الخطوة الثانية القدرات المطلوبة للوصول إلى الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديميًا: الحصول على بكالوريوس، ويفضل أن يكون في الحاسب الآلي أو نظم المعلومات. • مهنيًا: الحصول على مؤهل مهني في إدارة المشروعات. • إداريًا: الحصول على MBA، أو دبلوم CMI المهني في الإدارة.
الخبرات	• 5 – 7 سنوات من الخبرات المتنوعة في مجالات نظم المعلومات والحاسوب الآلي.
المهارات	• الاتصال تحديثًا وكتابة / اللغة الإنجليزية / إيجاد الحلول / مهارات التحليل.

3. تحديد القدرات المتوافرة التي تتناسب مع الهدف المهني

لنفترض أن تحديد القدرات المتوافرة أظهرها على النحو التالي:

الخطوة الثالثة تحديد القدرات التي تناسب الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديميًا: ثانوية عامة. • مهنيًا: لا يوجد. • إداريًا: لا يوجد.
الخبرات	• غير موجودة.
المهارات	• جيّد: التحليل / اللغة الإنجليزية.

4. تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين المهارات والقدرات الموجودة بالفعل وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني.

1.4. الميزة التنافسية "مفتاح الحل"

حددنا في الخطوة الثانية أنه لا بد من دراسة بكالوريوس الحاسوب الآلي أو نظم المعلومات، لكن الإشكال يكمن في العجز عن تحمل مصاريف الدراسة الجامعية.

يكمن حل هذا الإشكال في الدراسة في الفترة المسائية والعمل صباحًا لتمويل دراستك الجامعية، لكن المعتاد في كثير من الدول أن الراتب الذي يتقاضاه موظف بشهادة الثانوية العامة يكون ضئيل نسبيًا ولا يكفي مطلقًا لسداد المصروفات الجامعية.

-نهائيًا أو مؤقتًا- إلى أقرب تخصص ممكن حتى تُنهي دراستك الجامعية، ثم تعيد تقويم مسارك المهني وفق المعطيات الموضوعية حينها لتصل إلى هدفك المهني المنشود.

سأفترض أنني في هذا المأزق، وأستهدف أن أصبح "نائب رئيس تنفيذي للشؤون المالية لمجموعة"، في هذه الحالة سأدرس مؤهل المحاسبة القانونية الإدارية الأمريكي (CMA)؛ لأنه لا يشترط الحصول على شهادة البكالوريوس، كما أنه ذو قبول عال في سوق العمل، وفي نفس الوقت يمكنني إنجازه خلال أقل من سنة، وكلفته مناسبة.

وفي مثالنا هذا، يمكنني أن أقترح مؤهل CCNA (Cisco Certified Network Associate) في مجال شبكات الحاسب الآلي، فهو مطلوب في سوق العمل، ويمكن إنجازه خلال أقل من سنة، وكلفته ليست مرتفعة.

إن حصولك على مؤهل CCNA يمكنك من الحصول على وظيفة معقولة في مجال الحاسب الآلي وراتب جيد يكفي لتغطية مصروفات دراستك الجامعية.

أضف إلى ذلك، أننا نستهدف العمل في نفس التخصص المرغوب طوال فترة الدراسة الجامعية -التي قد تمتد إلى أربع أو خمس سنوات- كي نتمكن من احتسابها كجزء من خبرة العمل المطلوبة للتدرج في المسار المهني.

لم يكن هناك حل لهذا الإشكال في الماضي، لكن الأوضاع قد اختلفت في عصرنا هذا؛ فالحل يكمن ببساطة في أن تجد "مفتاحًا" يمكنك من الحصول على الوظيفة المطلوبة في نفس التخصص وراتب يفوق عدة مرات راتب خريج الثانوية، بل قد يفوق راتب خريج الجامعة أيضًا.

هذا المفتاح هو الحصول على مؤهل مهني مناسب في التخصص المرغوب ليفتح لك أبواب سوق العمل، ونعني بالمؤهل المناسب ما يمكنك الوفاء بمتطلباته، فلا يشترط -مثلاً- حصولك على شهادة البكالوريوس، ويمكنك القيام به خلال بضعة أشهر إلى سنة، وبكلفة معقولة، ويكون مقبولًا ومطلوبًا في سوق العمل.

وهل يتوافر هذا المؤهل؟ الجواب نعم، ولكن عليك التأكد من أنه في نفس التخصص الذي ترغب فيه، وإلا سيكون عليك تغيير هذا التخصص

الفصل السابع عشر | نماذج وتطبيقات

وعليه يمكن تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين المهارات والقدرات المتوافرة لديك بالفعل وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني على النحو التالي:

2.4. المؤهلات العلمية/ المهنية

- الناحية الأكاديمية: دراسة بكالوريوس الحاسوب الآلي.
- الناحية المهنية: الحصول على مؤهل مهني في إدارة المشروعات (مثل PMP الأمريكي)، ومؤهل CCNA (Cisco Certified Network Associate) في مجال شبكات الحاسب الآلي.
- الناحية الإدارية: الحصول على شهادة MBA في نظم المعلومات.



3.4. الخبرات المهنية والإدارية

من خمس إلى سبع سنوات من الخبرة المتنوعة في مجالات نظم المعلومات والحاسوب الآلي.

4.4. المهارات والملكات

عليك تطوير ذاتك في: مهارة الاتصال تحدثًا وكتابة / اللغة الإنجليزية إيجاد الحلول / مهارات التحليل، بالإضافة إلى مهارات أخرى (مهنية وعامة) تحددها لاحقًا في ضوء سير العمل.

نضع النتائج التي توصلنا إليها في الخطوة الرابعة في جدول كما يلي:

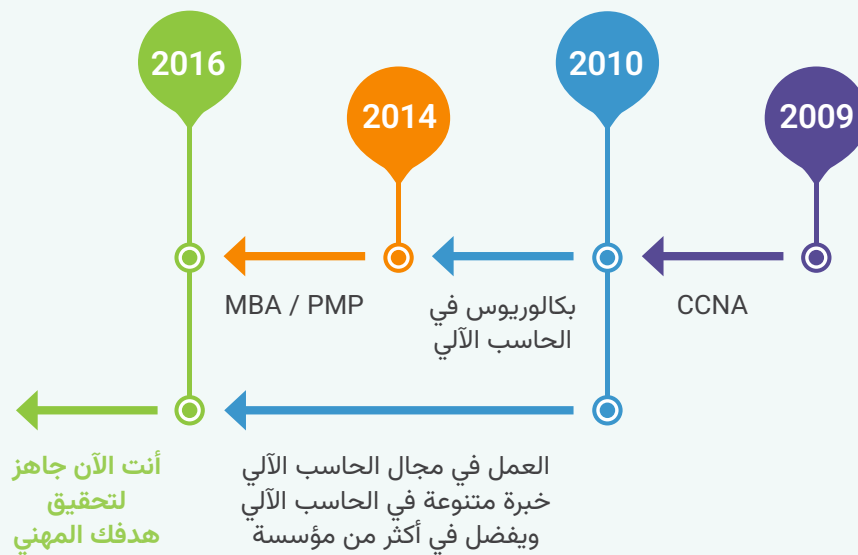
الخطوة الرابعة تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين القدرات الموجودة بالفعل وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديميًا: الحصول على بكالوريوس الحاسوب الآلي. • مهنيًا: الحصول على PMP ، بالإضافة إلى CCNA. • إداريًا: الحصول على شهادة MBA في نظم المعلومات.
الخبرات	• 5 – 7 سنوات من الخبرة المتنوعة في مجالات نظم المعلومات والحاسوب الآلي.
المهارات	• تطوير الذات في: مهارة الاتصال تحدثًا وكتابة / اللغة الإنجليزية / إيجاد الحلول / مهارات التحليل، بالإضافة إلى مهارات أخرى (مهنية وعامة) تحددها لاحقًا من واقع سير العمل.

5. تحديد مسار التطور المهني المبدي الذي يُمكن من سد الفجوات وصولاً إلى الهدف المهني

في هذه الخطوة سنحدد مسار التطور الوظيفي ونوزع المتطلبات اللازمة لسد الفجوات -التي حددناها في الخطوة الرابعة- على مدى سنوات المسار المهني الافتراضي على النحو التالي:

السنة	العمر	الإجراء المخطط
2009 – 2010	18 – 19 سنة	• دراسة مؤهل (Cisco Certified Network Associate) CCNA.
2010 – 2016	19 – 25 سنة	• العمل في مجال الحاسب الآلي بهدف اكتساب خبرة متنوعة في الحاسب الآلي.
2010 – 2014	19 – 23 سنة	• دراسة بكالوريوس الحاسب الآلي.
2014 – 2016	23 – 25 سنة	• العمل في وظيفة إدارية في مجال الحاسب الآلي (ويفضل أن تكون في مؤسسة أخرى). • دراسة مؤهل مهني في إدارة المشروعات (مثل PMP الأمريكي)، أو شهادة MBA في الحاسب الآلي.
2016 – ؟؟؟	25 – ؟؟ سنة	• أنت الآن مؤهل لتحقيق هدفك المهني "مدير حاسوب آلي لشركة كبيرة" داخل مؤسستك أو خارجها.

نضع هذه النتائج في شكل رسم بياني كما يلي:



النموذج الرابع: التخطيط للمسار المهني في عمر متأخر

سنفترض في هذا النموذج أنك لم تخطط لمسارك المهني في بداية حياتك، فكنت واحدًا ممن ينطبق عليهم أحد النماذج التي ذكرناها في بدايات الكتاب، وهي: "الجمود المهني"، أو "محدودية الطلب"، أو "انتهاء دورة حياة المهنة"، ولم تدرك ذلك إلا وأنت في الأربعين من عمرك.

هنا قد تظن أن الوقت قد تأخر، ولا يمكن تدارك الأمر، وأن ما بقي من حياتك ستعيشه في فشل، ويستولي عليك الإحساس بالإحباط.

مهلاً، فما زال بإمكانك بقليل من الجهد وبشيء من التركيز والتخطيط السليم تغيير مجرى حياتك بصورة ربما لم تكن تحلم بها.

لنر كيف يمكن تطبيق المنهجية للخروج من هذا المأزق.



1. حدد هدفك المهني

لنفترض أنك بعد فهم محدداتك الداخلية ودراسة سوق العمل قررت أن يكون هدفك المهني "رئيس قطاع موارد بشرية بشركة كبيرة".

2. حدد القدرات المطلوبة للوصول إلى الهدف الوظيفي

يتطلب الوصول إلى هذا الهدف المهني امتلاك مجموعة من القدرات المهنية والإدارية، تتمثل في:

1.2. المؤهلات العلمية/ المهنية

■ **الناحية الأكاديمية:** الحصول على شهادة البكالوريوس في الإدارة عمومًا، وبالأخص في الموارد البشرية.

■ **الناحية المهنية:** هناك طلب مرتفع في سوق العمل لاستقطاب الحاصلين على المؤهل المهني القانوني المعتمد في تطوير الأفراد (CIPD) (Certified in Personnel Development).

■ **الناحية الإدارية:** الحصول على MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة.

2.2. الخبرات المهنية والإدارية

مثلما أسلفنا، يصعب تحديد عدد سنوات الخبرة ونوعيتها؛ لأن المسألة نسبية تعتمد على قدرات الشخص ذاته ومدى تركيزه واهتمامه ودافعيته.

وبشكل عام يمكن القول: إن إنجاز هذا الهدف المهني يتطلب اثنتي عشرة سنة من الخبرة، منها خمس سنوات في مجال الموارد البشرية، على أن تكون ثلاث سنوات منها في منصب مدير الموارد البشرية.

3.2. المهارات والملكات

لنفترض في حالتنا هذه أن أهم المهارات المطلوبة: القدرة على القيادة/ القدرة على اتخاذ القرار/ الاتصال تحدثًا وكتابة/ ثنائية اللغة/ إيجاد الحلول/ الذكاء الاجتماعي/ القدرة على الاستماع/ مهارات التحليل، إلى جانب مهارات أخرى تُحدّد لاحقًا من واقع سير العمل.

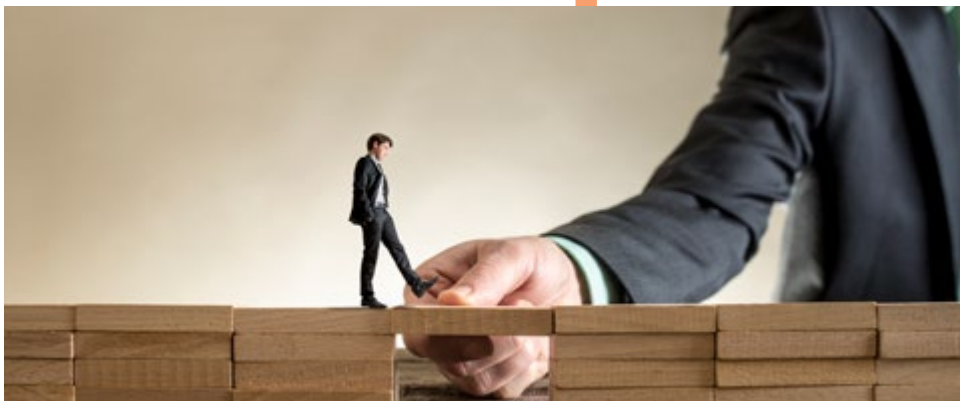
وللتعامل مع هذه البيانات بفاعلية أكبر أقترح وضعها في جدول كما يلي:

الخطوة الثانية القدرات المطلوبة للوصول إلى الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديميًا: الحصول على بكالوريوس، ويفضل أن يكون في الموارد البشرية. • مهنيًا: CIPD (Certified in Personnel Development). • إداريًا: الحصول على MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة (EDSML).
الخبرات	• 12 سنة، منها 5 سنوات تقريبًا في مجال الموارد البشرية، على أن تكون 3 سنوات منها في وظيفة مدير موارد بشرية.
المهارات	• القدرة على القيادة/ القدرة على اتخاذ القرار/ الاتصال تحديثًا وكتابة/ ثنائية اللغة/ إيجاد الحلول/ الذكاء الاجتماعي/ القدرة على الاستماع/ مهارات التحليل/ مهارات أخرى تحدد لاحقًا من واقع سير العمل.

3. تحديد القدرات المتوافرة التي تتناسب مع الهدف المهني

لنفترض أن تحديد القدرات المتوافرة التي تتناسب مع الهدف المهني قد أظهر ما يلي:

الخطوة الثالثة تحديد القدرات التي تناسب الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديميًا: بكالوريوس علوم، قسم الفيزياء. • مهنيًا: لا يوجد. • إداريًا: لا يوجد.
الخبرات	• 18 سنة خبرة متنوعة في القطاع الحكومي.
المهارات	• جيّد: التحدث والاستماع/ الذكاء الاجتماعي/ تحليل المشكلات/ اللغة الإنجليزية/ الكتابة. • ضعيف: طريقة تقييم الأمور عمومًا والموارد البشرية خصوصًا مبنية على أساس خبرتك في القطاع العام الذي يختلف عن القطاع الخاص.



4. تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين المهارات والقدرات المتوافرة وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني.

بالمقارنة بين الجدولين في الخطوتين الثانية والثالثة، يمكن تحديدها في الجدول التالي:

الخطوة الرابعة تحديد ما يلزم لسد الفجوات بين القدرات الموجودة بالفعل وما هو مطلوب للوصول إلى الهدف المهني	
المؤهلات	• أكاديميًا: لا شيء. • مهنيًا: الحصول على CIPD (Certified in Personnel Development). • إداريًا: الحصول على MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة.
الخبرات	• 5 سنوات تقريبًا في مجال الموارد البشرية، على أن تكون 3 سنوات منها في وظيفة مدير موارد بشرية.
المهارات	• عليك تطوير رؤيتك إلى القطاع الخاص، واكتساب مهارات أخرى، مثل: القدرة على فهم الآخرين واستيعابهم، والقدرة على اتخاذ القرار، القيادة، بالإضافة إلى مهارات تحددها لاحقًا من واقع سير العمل. • لكن الأولوية للاهتمام بتطوير مهاراتك في اجتياز المقابلات التقييمية لتستطيع الانتقال من القطاع العام إلى الوظيفة التي تستهدفها.

1.4. الميزة التنافسية "مفتاح الحل"

حددنا في هذا الجدول ما يجب أن تمتلكه لتصبح "رئيس قطاع موارد بشرية بشركة كبيرة"، لكن السؤال: من أين أبدأ؟ وكيف أبدأ؟

عليك الانتقال إلى مجال الموارد البشرية لا سيما في القطاع الخاص، والسؤال الآن: ماذا تملك من مزايا للحصول على وظيفة في مجال الموارد البشرية براتب لا يقل - بل يزيد - عن راتبك الحالي؟

إن "المفتاح" الذي يفتح لك أبواب سوق العمل في مجال الموارد البشرية ويمثل ميزة تنافسية هو الحصول على مؤهل CIPD (Certified in Personnel Development) الذي يتمتع بقبول عالٍ في سوق العمل.

إذًا، فالإجابة عن سؤال: "كيف أبدأ؟" تكون أولًا بالحصول على مؤهل CIPD؛ حيث إن اجتياز بعض الوحدات منه يُؤمّل منه أن يمكنك من دخول مجال الموارد البشرية في القطاع الخاص وفق ظروف سوق العمل.

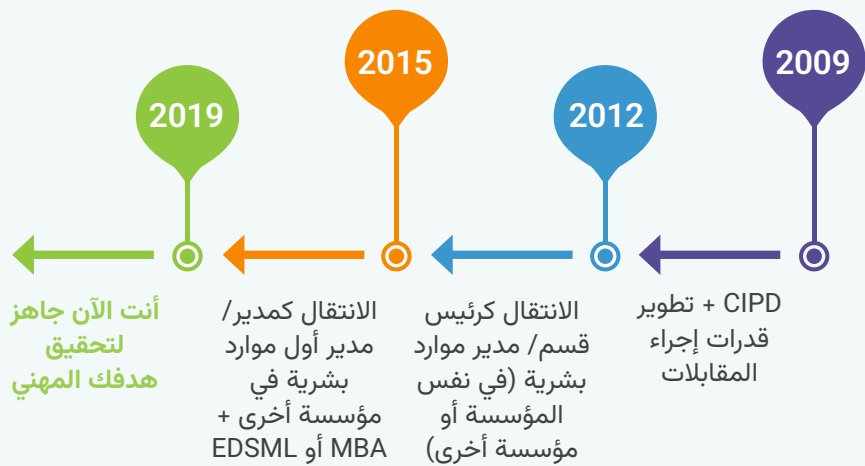
5. تحديد مسار التطور المهني المبدئي الذي يُمكنك من سد الفجوات للوصول إلى الهدف الوظيفي

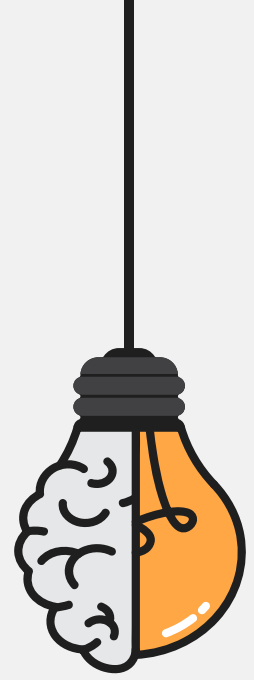
وفق ما ورد في الخطوة الرابعة، يمكن أن نحدد مسار التطور الوظيفي، ونوزع المتطلبات اللازمة لسد الفجوات على مدى سنوات المسار المهني الافتراضي على النحو التالي:

الفصل السابع عشر | نماذج وتطبيقات

السنة	العمر	الإجراء المخطط
2010 – 2009	46 – 45 سنة	- دراسة مؤهل CIPD (Certified in Personnel Development). - تطوير مهارات اجتياز المقابلات التقييمية.
2012 – 2010	48 – 46 سنة	الانتقال إلى وظيفة في مجال الموارد البشرية –ربما رئيس قسم/ مدير موارد بشرية- داخل مؤسستك أو خارجها.
2015 – 2012	51 – 48 سنة	- الانتقال إلى وظيفة مدير/ مدير أول موارد بشرية في مؤسسة أخرى. - دراسة MBA، أو دبلوم CMI التنفيذي في الإدارة الإستراتيجية والقيادة.
2015 – ؟؟؟	51 – ؟؟ سنة	أنت الآن مؤهل لتحقيق هدفك المهني ”رئيس قطاع موارد بشرية لشركة كبيرة“ داخل مؤسستك أو خارجها.

ثم نضع هذه النتائج في شكل رسم بياني على النحو التالي:





أنشطة القسم الثالث من الفصل الرابع عشر إلى الفصل السابع عشر:

الهدف:

مساعدة ثلاثة أشخاص من مجالات مختلفة في تحديد مساراتهم المهنية باستخدام المنهجية والمفاهيم التي نوقشت في القسم الثالث من الكتاب "خطط مسارك المهني" وتوثيق كل حالة بشكل مستقل.

النشاط الأول:

- تخيّر ثلاثة أشخاص من مجالات مهنية مختلفة لتقديم المساعدة في تحديد مساراتهم المهنية. قد تختار أشخاصًا ما زالوا يخططون مسارهم المهني الأول، أو آخرين يسعون إلى تغيير مسارهم المهني الحالي.
- طبّق المنهجية والمفاهيم التي نوقشت في القسم الثالث من الكتاب "خطط مسارك المهني" لمساعدة كل من الأشخاص الثلاثة في تحديد مساراتهم المهنية، وضع خطة للعمل مع كل شخص بشكل فردي، واتبع الخطوات المناسبة لتحقيق ذلك.
- وثّق كل حالة في تقرير مستقل يتراوح بين 1000 و2000 كلمة، يتضمن: الإجراءات التي اتخذتها، والمناقشات التي أدرتها في كل خطوة لتحديد المسار المهني لكل حالة، والتفاصيل الرئيسية، والتحويلات المهنية التي مرّت بها كل حالة، والأسباب والاعتبارات التي دفعتها إلى اتخاذ تلك القرارات، والنتائج التي توصلت إليها كل حالة في تحديد مسارها المهني.



القسم الرابع

أدُرْ نموّك

الرجوع لصفحة المحتويات

الفصل الثامن عشر

أدِرْ نَمُوكَ الْمَهْنِي

"من اعتدل يوماه فهو مغبون، ومن كان في غده
شرا من يومه فهو مفتون، ومن لم يتفقد النقصان
في نفسه دام نقصه"
— الإمام جعفر الصادق (عليه السلام)



الرجوع لصفحة المحتويات



هناك عوامل عديدة
اجتماعية واقتصادية
وسياسية وتكنولوجية
-وأحياناً كونية- تؤثر في
مسيرتنا نحو ما نسعى
إلى الوصول إليه، وهذه
العوامل تتغير بشكل
مستمر ومتسارع

خطّ مسارك بنفسك

المرموقة، وقد يقوده ذلك إلى تحقيق هدفه المهني دون أن يضطر إلى الاغتراب والسفر إلى الخارج.

ولا أحد يفهمك ويعرف قدراتك ويفهم احتياجاتك وظروفك وقابلياتك أكثر منك، ولن يتحمل نتائج أفعالك غيرك، لذا اتخذ قراراتك بنفسك، ولا تدع أحداً -أيّاً كان- يقرر نيابة عنك ويوجهك إلى مسار لا تؤمن به ولا تريده.

كن واقعياً!

لست تتحرك وحدك في هذه الحياة لتفرض إرادتك عليها، بل يتحرك العالم كله بكل ما فيه ويشكّل الحياة كما نراها، وكما أن حركتك تؤثر في غيرك وفيما يحيط بك، فإن حركة العالم من حولك تؤثر فيك سلباً أو إيجاباً، عليك استيعاب هذا جيداً وأنت تخطط لمسارك المهني ولمسيرتك في الحياة عموماً.

هناك عوامل عديدة اجتماعية واقتصادية وسياسية وتكنولوجية -وأحياناً كونية- تؤثر في مسيرتنا نحو ما نسعى إلى الوصول إليه، وهذه العوامل تتغير بشكل مستمر ومتسارع، لا سيّما في عصر المعرفة

هناك مسارات متعددة يمكن أن تقودك إلى بلوغ هدفك المهني، وتختلف المسارات باختلاف الأشخاص، وقدراتهم، واهتماماتهم، ومدى جدّيتهم، وعلاقاتهم، وأقذارهم، وأهدافهم، ورؤاهم، وظروفهم، والخصائص الفعلية والمتوقعة لسوق العمل وقوانين البلد التي يسكنون بها، إلى غير ذلك من العوامل، من هنا قد تختلف آراء المتخصصين كثيراً في تفاصيل مفردات المسار المهني عند تطبيق المنهجية على أرض الواقع.

ولذا عليك استشارة المتخصصين وذوي الخبرة، ثم اتخاذ قراراتك وفق قناعاتك أنت في ضوء المعطيات.

في مثال الطالب -الذي ناقشناه في الفصل السادس عشر- قد يُوفّق في الحصول على الوظيفة التي كان يسعى إليها في مجال الاستثمار المالي دون أن يمتلك ميزة تنافسية سوى شخصيته وتوافر الظروف الملائمة، وهنا قد يكون من الأفضل له بدلاً من دراسة مؤهل التحليل المالي الأمريكي (CFA) أن يدرس MBA في مجال الاستثمار عن بُعد في إحدى الجامعات العالمية

1. اِسْعَ إلى الأفضل، وخطِّط له، وتوقَّع الأسوأ، واستعد له.

صحيح أن احتمال حدوث الأسوأ ضئيل، لا سيَّما إذا خطَّطت بشكل جيد، لكنه وارد الحدوث، ويجب أن تكون مستعدًّا له إن حدث.

قَيِّم الأسوأ بشكل موضوعي -سواءً قبل حدوثه أو بعده- وستجد في معظم الأحيان أن الأسوأ ليس في ذاته، بل ربما يكون جيدًا في ذاته، لكنه أسوأ إذا ما قورن بما كنت تتوقعه وتخطط له وترى أنك تستحقه.

2. كن مثابرًا ومتحدِّيًا

قد تفشل مرة أو ربما مرَّات عديدة، ولكن عليك أن تتسم بالمثابرة والتحدِّي، فصعوبة النجاح تعطيه لذة.

إن كان النجاح سهلًا لكان هناك كثير من الناجحين، وما كنت تملك ميزة على غيرك.

لكن النجاح -مع ذلك- ليس مستحيلًا، ولا يتطلب أن تكون إنسانًا مميَّزًا، كل ما تحتاجه أن تسلك طريقًا واضحة، وتحمل روح محارب مثابر متحدِّ.

والعولمة الذي نحياه، وهذا يعني أنه لا نتائج حتمية لسعيِّنا نحو أهدافنا، بل هناك احتمالات.

فليس هناك ما يضمن حصول الطالب -في مثالنا السابق- على وظيفة في مجال الاستثمار المالي وإن حاز مؤهل التحليل المالي الأمريكي (CFA) وحصل على الخبرات والمؤهلات الأخرى اللازمة، هذا على افتراض وجود وظيفة شاغرة وكونه من أفضل المتقدمين إليها على الإطلاق؛ فقد لا يُقبل بسبب عدم ارتياح مدير التوظيف له، وربما لأن المدير التنفيذي يرغب في تعيين أحد أقربائه، وربما لسبب آخر.

وفي المقابل ربما يحصل على هذه الوظيفة وهو لا يملك القدرات اللازمة وهناك غيره من المتقدمين من يفوقه، لكن القدر يبتسم له ويحصل على الوظيفة دون أن يلجأ إلى العلاقات والواسطة؛ ربما لأن المدير التنفيذي رأى فيه قابليات لم يرها هو في نفسه، وربما لأسباب أخرى.

علينا أن نضع تلك العوامل نصب أعيننا دومًا، وأن نهيئ أنفسنا للتعامل مع الإخفاقات والإحباطات بشكل إيجابي، وفيما يلي عدد من النصائح للتعامل مع أحداث مماثلة بإيجابية أكثر:

وصراعًا مع الحياة، سمَّها رقصًا مع الحياة، سمَّها ما شئت، لكن المهم أن تفعل ذلك وأنت تشعر باللذة والاستمتاع.

تأمل النبتة التي تعيش في النهر، لولا مرونتها وتكيفها مع اندفاع تيارات الماء من كل جهة لتحطمت.

إن حدث ما لم يكن في الحسبان وفشلت خططك فلا تقف متحسرًا. ﴿لَكَيْلًا تَأْسَوْا عَلَىٰ مَا فَاتَكُمْ﴾ (الحديد، 23)، بل فكّر فيما بعد، وأعد ترتيب أوراقك ودراسة معطياتك، واستشر من تثق بهم، وعدّل مسارك أو هدفك وفق ما تصل إليه من قنوات.

لنفترض في مثالنا السابق أنك هذا الطالب، وأتممت دراسة المحاسبة القانونية (CPA)، ووجدت وظيفة رائعة في مجال الاستثمار المالي بمؤسسة استثمارية مرموقة، وبعد أشهر من العمل والأداء الناجح المتميز بالمؤسسة ورضا مديرك المباشر عنك وقعت بينك وبين المدير التنفيذي للمؤسسة مشكلة شخصية كبيرة، وعلى إثرها مورست ضغوط عليك جعلت حياتك الوظيفية غاية في الشقاء، ولم تُجدِ كل محاولاتك لحل المشكلة.

صحيح أن الفشل -لا سيّما في بدايات حياتك- قد يعني فقدان بعض ضروريات الحياة مثل الأمان، وقد يعني أجلًا أطول لحياة شاقة لا بد أن تعيشها إلى أن تخرج من مأزقك، لكن لا مخرج آخر يمكن أن تسلكه غير نجاحك، ولذا ثابر، وابذل كل ما عندك، مرّة تلو الأخرى حتى تنجو بنفسك وبمن يتعلق بك، وإن بلغت النجاح فلا تقف، بل واصل نجاحاتك إلى أن تصل إلى أكثر مما تسعى إليه.

يقول الله تعالى: ﴿أَمْ حَسِبْتُمْ أَنْ تُدْخَلُوا الْجَنَّةَ وَلَمَّا يَأْتِكُمْ مَثَلُ الَّذِينَ خَلَوْا مِنْ قَبْلِكُمْ مَسَّتْهُمُ الْبَأْسَاءُ وَالضَّرَاءُ وَزُلْزِلُوا حَتَّى يَقُولَ الرَّسُولُ وَالَّذِينَ آمَنُوا مَعَهُ مَتَى نَصُرُ اللَّهَ؟ أَلَا إِنَّ نَصْرَ اللَّهِ قَرِيبٌ﴾. (البقرة، 214)

3. كن مرئيًا لتقبل تغيير مسارك وهدفك إذا اضطرت

كلُّ منا بحاجة إلى التمرّس والتفكّر واستشارة العقلاء ليتعلم كيف يتحرك بانسجام مع حركة الحياة والظروف المحيطة، فعليك أن تعرف متى تصمد، ومتى تغيّر، ومتى تثابر، ومتى تسكت، ومتى تتحرك، ومتى تهاجم بقوة، سمَّها حربًا

مجال الاستشارات الإدارية والمالية أو في مجال مهني آخر حسبما تبيِّن؟

أنت بحاجة إلى قدر من المرونة للتعامل مع الواقع الجديد وتتخذ القرار الملائم.

طوّر محفظة أعمالك

مما سبق اتَّضح أنه يتعيَّن علينا للخروج من المآزق الاقتصادية (على المستوى الفردي) أن نسعى بجدية لتوسيع نطاق "محفظة أعمالنا"، وهي تمثل الأعمال التي نوّديها والخدمات التي نقدمها للعملاء -أفرادًا أو مؤسسات- بهدف إدار الدخل.

هناك أعمال عديدة يمكن أن توسع دخلك المادي بغض النظر عن القطاع الوظيفي الذي تعمل به، ومنها:

1. الوظيفة

سواءً كانت بدوام كامل لفترة مؤقتة أو دائمة، أو بدوام جزئي، وسواء كانت وجهًا لوجه أو عبر منصة افتراضية إلكترونية، وهي النوع التقليدي من الأعمال المتعارف عليه لدى جميع الناس.

الوضع سيئ جدًّا، لكنه الواقع، وعليك أن تتعامل معه، فكّر في الخيارات المتاحة أمامك، فبقاؤك في المؤسسة يعني تحمل ضغوط نفسية شديدة، ولن تتيسر لك دراسة مؤهل التحليل المالي الأمريكي (CFA)، وعليه فالمتاح أمامك أن:

■ تستمر في المؤسسة لتكتسب أقصى ما تستطيع من خبرة مهنية، وتتجهل في السفر لدراسة MBA، وترجئ دراسة CFA إلى وقت آخر.

■ تبحث عن وظيفة في مؤسسة أخرى -ربما خارج البلد- تعمل في نفس المجال، ثم تمضي في المسار الذي خطته سابقًا.

وبينما تبحث عن وظيفة أخرى عُرضت عليك وظيفة رائعة في مجال الاستشارات الإدارية والمالية في بيت خبرة عالمي مرموق، بحيث يمكنك على المدى البعيد أن تنشئ أعمالك الخاصة في مجال الاستشارات الإدارية والمالية.

هنا عليك أن تتوقف لتعيد حساباتك، هل تستهدف على المدى البعيد مباشرة أعمالك الخاصة في مجال الاستثمار المالي حصراً أم في

2. العمل الحر في اقتصاد الخدمات المستقلة

وقد جرى تفصيله في فصل اقتصاد الخدمات المستقلة.

3. التدريب

عندما تصل إلى مستوى جيد من احتراف مهنة ما – مثل: المحاسبة، أو التأمين، أو الموارد البشرية، أو الإدارة، أو غيرها – يمكنك تقديم خدمات في مجال احترافك كمدرّب غير متفرغ (Freelancer) بشرط أن تمتلك مهارات التدريب.

وتقديم خدمات التدريب في مجال ما يتطلب في العادة أن تمتلك:

■ **المعرفة المهنية:** وأفضل ضمان لها هو الحصول على شهادة الاحتراف من إحدى المؤسسات المهنية الدولية المعروفة.

فلضمان امتلاك المعرفة الاحترافية الملائمة لتقديم خدمات التدريب في المحاسبة أو المالية – مثلاً – يفضل الحصول على أحد المؤهلات المهنية المعروفة في المحاسبة، مثل: CPA، CA، CMA، وCIMA.



المعنية برعاية شؤون المدربين الأعضاء بها وترويج خدماتك من خلالها.

4. الاستشارات

والنوع الثالث من الأعمال التي يمكن أن تضاف إلى محفظة الأعمال تقديم خدمات الاستشارات كمستشار غير متفرغ (freelancer) سواءً كانت استشارات مهنية أو إدارية، ويجدر بالذكر أن تقديم خدمات الاستشارات الإدارية من المهن المتفردة في العالم التي جرى تنظيمها وتوحيد معاييرها ومواصفات الممارسين لها عالميًا من قبل "المجلس الدولي لجمعيات الاستشارات الإدارية" (ICMCI) الخاضع للأمم المتحدة، وأعضاؤه من جمعيات الاستشارات الإدارية في جميع دول العالم.

وتدرُّ مهنة الاستشارات الإدارية في العادة دخلًا مجزيًا لممارسيها، لكنها تتطلب احترافًا على مستويي الممارسة والإدارة، وامتلاك مهارات تقديم خدمات الاستشارات الإدارية.

وتقديم خدمات الاستشارات الإدارية في مهنة ما يتطلب:

■ **الخبرة العملية المحترفة:** وممارسة أية مهنة لأربع سنوات أو خمس على الأقل تمنح الخبرة والاحتراف.

■ **المهارات اللازمة لتقديم خدمات التدريب:** لا يكفي أن تكون محترفًا في مهنة ما لتدرب الآخرين عليها، وإنما يجب أن تمتلك مهارات التدريب اللازمة، مثل: الإلقاء، وإدارة النقاش، وحسن الاستماع، وما شابه.

ويمكن اكتساب مهارات التدريب بالانضمام إلى برنامج لتأهيل المدربين يمتد لعدة أيام.

وتتراوح أيام التدريب عادة بين يوم واحد إلى خمسة أيام لكل فصل أو مهمة تدريبية، ويمكن تقديمها في الأوقات التي تستقطع من الوظيفة إذا كنت موظفًا بدوام كامل أو في أوقات الفراغ.

ولتسويق خدماتك في مجال التدريب عليك الاتصال المباشر بالمعاهد والمؤسسات التدريبية -لا سيَّما المحترفة- وعرض خدماتك من خلالها.

ويمكنك تسويق خدماتك من خلال تسجيل عضوية بعض المؤسسات المهنية غير الربحية

والمؤهل المهني الوحيد في العالم الذي يثبت امتلاك المستشار للقدرات المطلوبة والتزامه بمعايير مهنة الاستشارات الإدارية هو زمالة الـ CMC (مستشار إداري معتمد)، حيث اعتمد على مستوى جميع الدول الأعضاء في "المجلس الدولي لجمعيات الاستشارات الإدارية" بالأمم المتحدة.

ويمكن تسويق الخدمات الاستشارية عبر الاتصال المباشر بشركات الاستشارات الإدارية أو من خلال المواقع الإلكترونية المتخصصة لترويج وظائف الاستشارات الإدارية.

5. إنشاء مؤسستك الخاصة⁸¹

يمكن أن يتحول متجر بيع المنتجات المادية الملموسة إلى متجر عالمي من خلال التجارة الإلكترونية كما أوضحنا في فصل التجارة الإلكترونية، وال حال كذلك عند بيع المنتجات الخدمية والمهنية كما أوردنا في فصل اقتصاد الخدمات المستقلة.

■ **المعرفة المهنية والإدارية:** وأفضل ضمان لاكتساب المعرفة المهنية هو الحصول على شهادة الاحتراف من إحدى المؤسسات المهنية الدولية المعروفة، أما المعرفة الإدارية فأفضل ضمان لامتلاكها هو الحصول على شهادة MBA أو إحدى دبلومات الإدارة من الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة (CMI, UK).

■ **الخبرة العملية المحترفة:** وتشتمل على نوعين من الخبرة؛ أولهما الاحتراف في ممارسة المهنة، ويفضل ألا تقل عن 4 سنوات كحد أدنى، وثانيهما خبرة الإدارة التنفيذية في المهنة، ويفضل ألا تقل عن 3 سنوات كحد أدنى.

هذا من ناحية المدة، لكن قيمة الخبرة تكمن -دون شك- في عمقها وتنوعها على المستويين المهني والإداري ومدى استفادتك منها.

■ **مهارات تقديم خدمات الاستشارات الإدارية:** يتطلب تقديم خدمات المستشار الإداري مهارات يجري تحديدها ومراجعتها وتحديثها دورياً من قِبَل "المجلس الدولي لجمعيات الاستشارات الإدارية" وجمعيات الاستشارات الإدارية التي يعمل تحت مظلتها أعضاء من 48 دولة.

81 - أنصح بالاطلاع على كتابي "إجراءات الإدارة الإستراتيجية" قبل إطلاق أي مشروع تجاري. للحصول على النسخة الإلكترونية المجانية من الكتاب تواصل على واتس أب رقم 0096895385151



فالعامل الأهم لنجاح الأعمال في عصرنا الحالي "عصر المعرفة" ليس ما تملك من رؤوس أموال، وإنما ما تملك من معرفة واحتراف في مجال عمل مؤسستك، وما تتمتع به من قدرات إدارية وقيادية.

عملياً فإن تطور وسائل الاتصال والأدوات المالية والبنوك وقوانين تسجيل المؤسسات وتغير الثقافة المؤسسية عمومًا يساعد في إنشاء المؤسسات الفردية والصغيرة دون تكلفة تذكر.

ذات مرة صارحني موظف أجنبي بإحدى دول الشرق الأوسط -وهو مؤهل في مجال إنشاء المواقع الإلكترونية- برغبته في تأسيس شركة خاصة تعمل في مجال إنشاء المواقع الإلكترونية، وطلب مني المشورة لترشيح أحد المواطنين الثقات الميسورين ليشركه برأس المال المطلوب لإنشاء الشركة؛ لأنه لا يملك رأس المال المطلوب حسب القوانين المحلية، كما أن القوانين تشترط وجود شريك محلي.

فما العقبات التي يواجهها صاحبنا هذا لإنشاء شركته؟

- أولاً: إيجاد مواطن يشاركه برأس المال ومن ثم الأرباح، رغم أنه هو المتكفل بكل شيء لإنجاح الشركة والبقرة الحلوب فيها، وليس الشريك المحلي.
- ثانيًا: تحمل كلفة باهظة من المصروفات التي لا تنتهي -مثل: إيجار المكتب، والفواتير، والراتب الشهري، وغيرها من المصروفات- فور إطلاق الشركة رغم أنه قد يستغرق أشهرًا عديدة لينجح في تسويق خدماته.
- ثالثًا: نظرة السوق إلى المشروع باعتباره محليًا مهما كان صاحبنا مبدعًا في خدماته، ففي المجتمعات الشرقية هناك نظرة متدنية إلى كل ما هو محلي، ومن ثم تعد فرص نجاح المشروع ضئيلة.



على درجة عالية من الاحتراف والكفاءة وبكلفة تكاد تكون رمزية.

■ الخروج من أسر الثقافة المحلية والانطلاق نحو العالمية، فالأعمال التجارية لها قطبان رئيسان، هما: "كسب العميل"، و"خدمة العميل".

فيما يتصل بـ "كسب العميل" على صاحبنا ألا يتقيد بإطار التسويق المحلي بأساليبه المختلفة، مثل التواصل المباشر مع العملاء المحتملين؛ لأنه يتطلب التفرع، وحينها سيكون عليه التضحية بوظيفته الحالية، ويعرضه لضغوط ومخاطر شديدة، كما أن هذا الأسلوب غير مجدٍ اقتصاديًا في كثير من الأحيان، وعليه -بدلاً من ذلك- التركيز على إنشاء موقع إلكتروني لمؤسسته ليروِّج خدماته من خلاله، ويثبت للعملاء المستهدفين براعته في مجال تصميم المواقع الإلكترونية بشكل عملي.

وعليه إعطاء صورة محترفة لمؤسسته حتى في أدق التفاصيل الخاصة بها وبموقعها الإلكتروني، ابتداءً بأنواع الخطوط المستخدمة، وأحجامها، وتنسيقها، واختيار ألوان المؤسسة، وشعارها، وبريدها الإلكتروني إلخ.

وانطلاقاً من هذه المعطيات وغيرها أشرت على صاحبنا بأن يغير طريقة تفكيره جذرياً ليقفل المخاطر التي يُتَوَقَّع أن يواجهها، لا سيَّما أنه يعيل أسرة ليست بالصغيرة، ونصحته -بدلاً من ذلك- بـ:

■ تسجيل الشركة باسمه فقط دون شريك في إحدى الدول الأجنبية التي لا تشترط وجود رأس مال وتُيسِّر إجراءات التسجيل وكلفته، وهناك دول عديدة تتوافر فيها هذه الخصائص، ومن بينها المملكة المتحدة.

فتسجيل المؤسسة في واحدة من هذه الدول فضلاً عن أنه يوفر موارد مالية ويبسِّط الإجراءات، فإنه يمنح المؤسسة صبغة عالمية لدى قاطني منطقة الشرق الأوسط ودول العالم الثالث.

■ تجنُّب المصروفات غير الضرورية التي قد تقصم ظهره لا سيما قبل أن يبدأ بيع خدماته؛ فهو لا يحتاج إلى استئجار مكتب، وشراء أثاث، وتعيين سكرتارية، ولا أن يتفرغ لممارسة أعماله قبل الأوان.

ولتوفير هذه المصروفات غير الضرورية يمكن الاستفادة من خدمات السكرتارية الافتراضية (virtual secretary services)، وهي خدمات

الفصل الثامن عشر | أدِرْ نموَّك المهني

الحر) عن المحترفين في مجال إنشاء المواقع الإلكترونية، ومن ثم يتفق معهم على إنجاز المهام المطلوبة (كما ناقشناه سابقاً في الكتاب).

وهذا النوع من الأعمال يختلف بشكل جوهري عن الأنواع السابقة من جهتين:

■ اقتصار النشاط في الأنواع السابقة على بيع الخدمات، بينما هنا تسويق خدمات المحترفين الآخرين للعملاء، وبالتالي لا حدّ لما يمكن أن تبيعه؛ إذ قد يتجاوز عشرات الملايين، ويتحدد سقف الأرباح بناء على القدرة على مراعاة القطبين المذكورين "كسب العميل" و"خدمة العميل".

■ الربح في الأنواع الثلاثة يتمثل في ما تُحصّله من إيرادات مباشرة نظير بيع خدماتك، أما هنا، فبالإضافة إلى ما تكسبه من إيرادات مباشرة فأنت تكسب من "ارتفاع قيمة مؤسستك"، حيث تساوي قيمة مؤسستك أضعاف متوسط صافي الأرباح الذي حققته خلال السنوات الثلاث الأخيرة على حسب المهنة والصناعة التي تعمل فيها مؤسستك، والمخاطر المحيطة بها، وعناصر القوة والاستقرار التي تتميز بها، وهذه القيمة تترجم إلى استفادة مالية حال بيع جزء من المؤسسة لمستثمر خارجي.

ولأنه متخصص في إنشاء المواقع الإلكترونية، يؤمل منه أن يكون خبيراً بوسائل التسويق وأدواته عبر الشبكة الإلكترونية ومواقع التواصل الاجتماعي، وعليه أن يستفيد منها في تسويق خدماته والترويج لمؤسسته بأفضل ما يمكن.

هناك وسائل تسويق وترويج ذكية عديدة لا يتسع المجال لذكرها هنا، ومعظمها لا يتطلب التفرغ، ومن ثم يمكن لصاحبنا الاستفادة منها في أوقات الفراغ، مع الاحتفاظ بوظيفته ما دام لا يناسبه التفرغ.

وفيما يتصل بالقطب الثاني "خدمة العميل" فلنكي نستطيع صاحبنا إدارة مشروعه عليه اللجوء إلى الموارد الخارجية المحترفة في أداء المهام (كمنصات الإنترنت العالمية المخصصة للعمل التي أشرنا إليها سابقاً)، وأن يكرس جهده للإشراف وضمان الجودة وفق متطلبات العملاء، وإلا سيفشل المشروع لا محالة.

وليس عليه توظيف محترفين بدوام كامل أو جزئي لأداء هذه المهام حتى لا يتكبّد كلفة لا داعي لها، فضلاً عن أنه يقيد حركة المؤسسة ويفقدها مرونتها، وإنما عليه أن يبحث عبر منصات اقتصاد الخدمات المستقلة (العمل

والترابط بين هذه الأعمال سببه أن النجاح فيها يعتمد بشكل أساسي على تطورك المهني وتطور قدراتك ومهاراتك، كما أن ممارسة أيٍّ منها تؤدي بشكل مباشر إلى تطوير قدراتك، وبعبارة أخرى: تعزز فرص نجاحك في غيرها.

فإذا كنت تهدف إلى تعجيل فرصك في الوصول إلى منصب مرموق في صناعة ما، فإن نهوضك بأعمال التدريب أو الاستشارات الإدارية فيها لا يدُرُّ عليك دخلًا إضافيًا فحسب، وإنما يعزز قدراتك الإدارية والمهنية، ويزيد فرص وصولك إلى هدفك الوظيفي بشكل أسرع، كما يرفع مستوى أدائك وإنجازك عند وصولك إليه.

علاقة التطور المهني بمحفظة الأعمال

فيما مضى كان على المرء أن يختار نوعًا واحدًا من الأعمال، لكن في عصرنا الحالي وفيما سيأتي من أزمان ستتسع ظاهرة تملك الناس "محفظة أعمال" بدلاً من الاكتفاء بوظيفة واحدة ثابتة، وسوف تتسع دائرة الأعمال المتاحة لتشمل أنواعًا أخرى يتوقع أن تفرزها التغيرات الاقتصادية القادمة.

وهذه الفئات من الأعمال لا تعارض بينها، بل هي مترابطة، ونجاحك في أحدها يفتح أمامك أبواب النجاح في الأنواع الأخرى، والتعارض الوحيد الذي يمكن أن ينتج بينها يتمثل في محددين هما: عامل الوقت، وطاقتك الإنتاجية؛ حيث إنهما موردان محدودان تستنزفهما جميع الأعمال.



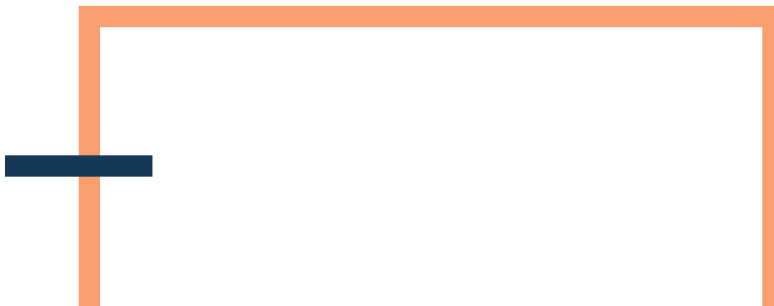
أسئلة الفصل الثامن عشر

السؤال الأول:

"هناك أعمال عديدة يمكن بها زيادة الدخل المادي". اذكر أربعة منها مع التوضيح.

السؤال الثاني:

يتطلب تقديم خدمات الاستشارات الإدارية في مهنة ما امتلاك مجموعة من المهارات والخبرات. اذكرها مع التوضيح.



أنشطة الفصل الثامن عشر

الهدف:

مناقشة المفاهيم المتعلقة بمحفظة الأعمال، ومتابعة شخصين تمكنا من تخطيط المسار المهني، وتوثيق المناقشات والنتائج في تقرير.

النشاط الأول:

- تخيّر شخصين ساعدتهما في تخطيط المسار المهني، واجتمع معهما لمناقشة المفاهيم المتعلقة بتطوير محفظة الأعمال التي نوقشت في هذا الفصل.
 - قدم توجيهاتك لكل منهما في ضوء المفاهيم التي نوقشت وتحليل مساره المهني.
 - سجّل المناقشات التي تمت مع كل شخص في تقرير يتراوح بين 500 و1000 كلمة لكل حالة، ويشمل: أسئلتك، وملاحظاتك، وتوجيهاتك، ضع في الاعتبار الإستراتيجيات المحددة، والنتائج التي توصلت إليها.
 - في الختام اكتب تقييمًا لكل حالة توضح فيه مدى استيعاب كل شخص للمفاهيم المتعلقة بتطوير محفظة الأعمال، وقدرة كل منهما على تطبيقها في مساره المهني.
- ملاحظة:** يمكن تكرار هذا النشاط مع حالات أخرى إذا رغبت في مساعدة مزيد من الأشخاص في رسم مساراتهم المهنية.



الفصل التاسع عشر

سَوِّقْ نَفْسَكَ⁸²

82 - كُتِبَ الفصل بمساعدة متخصص.

"كل ذي صناعة مضطر إلى ثلاث خصال يجتلب
بها المكسب وهو: أن يكون حاذقا بعمله، مؤديا
للأمانة فيه، مستميلا لمن استعمله"
— الإمام جعفر الصادق (عليه السلام)



الرجوع لصفحة المحتويات

من الضروري لكل
باحث عن فرصة عمل
- دائمة أو مؤقتة أو
حرة - أن يقدم نفسه
بشكل جذاب
لمسؤولي التوظيف
في الشركات





في ظل المنافسة الكبيرة التي تشهدها سوقاً العمل المحلية والعالمية اليوم، أصبح من الضروري لكل باحث عن فرصة عمل -دائمة أو مؤقتة أو حرة- أن يقدم نفسه بشكل جذاب لمسؤولي التوظيف في الشركات. وفيما يلي عدد من أهم التقنيات التي يمكن أن تُفيدَ منها في تسويق نفسك:

السيرة الذاتية

هي ملف يعرض بياناتك الأساسية، ومشارك التعليمي، وخبرتك المهنية، وإنجازاتك السابقة، وقد يشمل أقسامًا أخرى اختيارية مثل الهوايات.

وقبل أن نتناول كيفية كتابة السيرة الذاتية بالتفصيل، سنلقي الضوء على بعض الإحصائيات التي ترسم لنا القواعد العامة التي يجب اتباعها عند كتابة السيرة الذاتية.

1. إحصائيات مهمة عن السير الذاتية

نشر موقع Job Scan المتخصص في عالم التوظيف تقريرًا⁸³ خلّص فيه إلى أن ما يقرب من 99% من الشركات المسجلة بقائمة فورشن -التي ترصد أكبر الشركات الأمريكية من حيث الدخل الكلي- تستخدم ما يعرف باسم نظام "ATS" أو نظام مسح السير الذاتية.

وتُستخدم أنظمة ATS لفرز السير الذاتية المقدمة التي قد تتجاوز آلافًا في بعض الأحيان، وتُضَبَط

هذه الأنظمة بحيث تبحث عن السير الذاتية الموافقة لبعض الكلمات المفتاحية التي أدخلها مسؤولو التوظيف وفقًا للمركز الوظيفي المستهدف.

وقد نشر موقع فاينانس أون لاين⁸⁴ المتخصص في حلول البرمجيات تقريرًا مهمًا جمع فيه أهم الإحصائيات عن السير الذاتية التي نُشرت في عدد من أهم مواقع التوظيف وأسواق العمل، وأظهر أن:

■ مسؤولي التوظيف في معظم الشركات العالمية أجمعوا على أن عدد كلمات السيرة الذاتية يجب ألا يتخطى 600، ولا يقل عن 475.

■ أكثر من 77% من السير الذاتية التي روجعت لم تستوف معيار عدد الكلمات.

■ أكثر من 17% من مسؤولي التوظيف لم يلتفتوا إلى السير الذاتية التي زادت عن صفحتين.

■ أكثر من ربع مسؤولي التوظيف الذين شملتهم الدراسة أُمّصُوا في مراجعة السيرة الذاتية الواحدة أقل من 30 ثانية فقط.

84 <https://financesonline.com/resume-statistics/>

83 <https://www.jobscan.co/blog/8-things-you-need-to-know-about-applicant-tracking-systems/>

فقد أشار تقرير نشره موقع موتلي فوول⁸⁵ إلى أن 35% من مسؤولي التوظيف يرفضون السير الذاتية التي يذكر أصحابها عنوان بريد إلكتروني غير رسمي.

لذا يجب أن نتنبّه إلى ذكر عنوان بريد إلكتروني رسمي وتحديث بيانات الاتصال؛ فقد يستخدم المتقدمون نفس السيرة الذاتية للتقدم لعدة مناصب خلال فترات زمنية متباعدة، وعليه يجب التأكد من رقم الهاتف وعنوان البريد الإلكتروني حتى يتمكن مسؤولو التوظيف من التواصل معك.

◀ الخبرة المهنية

لهذا القسم أهمية قصوى لا سيما عند التقدم لشغل أحد المناصب التي تتطلب خبرة كبيرة، وهناك طرق عديدة لكتابة التاريخ المهني، لكن الطريقة الفضلى أن ترتبها تنازلياً من الأحدث إلى الأقدم.

يمكن كتابة الخبرة المهنية في قسم السيرة الذاتية استناداً إلى هذا النموذج:

- أولاً: عنوان المنصب الذي كنت تشغله.
- ثانياً: تاريخ شغل الوظيفة – تاريخ تركها.

■ أنظمة مسح السير الذاتية ATS استبعدت 75% من السير الذاتية التي شملتها الدراسة.

■ 58% من أصحاب السير الذاتية الاحترافية شغلوا وظائف خلال 90 يوماً من تقديم سيرهم الذاتية.

2. أقسام السيرة الذاتية

هناك أقسام لا غنى عنها لأي سيرة ذاتية، وهي:

◀ البيانات الأساسية وبيانات الاتصال

هذا القسم هو مفتتح السيرة الذاتية، ويذكر فيه المتقدم اسمه ومحل سكنه (ولا حاجة لذكر العنوان التفصيلي، بل يُكتفى بذكر المحافظة التي يسكن بها)، بالإضافة إلى بيانات الاتصال.

ورغم أن هذا القسم يبدو بديهياً وبسيطاً، إلا أن كثيراً من المتقدمين يخطؤون في كتابة بيانات الاتصال.

85 <https://www.fool.com/>

- ثالثًا: اسم الشركة أو المؤسسة التي عملت بها.
- رابعًا: الإنجازات التي حققتها في نقاط مختصرة.
- التفكير الإبداعي والتفكير الناقد.
- القدرة على العمل ضمن فريق.
- الالتزام بالمواعيد.
- إدارة الوقت بشكل مثالي.
- القدرة على التواصل الفعال مع أفراد الفريق.

◀ قسم المؤهلات العلمية

ولهذا القسم أهمية كبيرة في السيرة الذاتية إذا لم يكن لدى المتقدم خبرة في الوظيفة التي يتقدم لشغلها، وبالطبع هناك احتمالان لا ثالث لهما: رغبة المتقدم في تغيير المسار المهني بالكامل مع عدم امتلاك خبرة في المسار المهني الجديد، أو كون المتقدم حديث التخرج.

وقد يمثل قسم المؤهلات العلمية إضافة قوية للسيرة الذاتية إذا كان المتقدم خريجًا في إحدى المدارس أو الجامعات المرموقة، ويمكن أن يكون مأخذًا على السيرة الذاتية أو عديم القيمة إذا كانت المؤسسات التعليمية التي تخرج فيها متواضعة.

◀ قسم المهارات الشخصية والعملية

يقصد بالمهارات الشخصية مجموعة السمات والمميزات الشخصية التي يمكن أن يفيد بها المتقدم بيئة العمل الجديدة، ومن أشهر المهارات الشخصية التي تُذكر في السير الذاتية الاحترافية:

وعلى الجانب الآخر تغطّي المهارات العملية مجموعة أخرى من السمات يمكن أن تضيف قيمة كبرى لبيئة العمل، وتختلف المهارات العملية باختلاف الوظيفة، لكنها عادة تشمل البرمجيات والتقنيات التي يمكن أن يعتمد عليها المتقدم لأداء وظيفته بشكل أكثر عصرية وملاءمة.

◀ اللغات والشهادات الإضافية

هذا القسم له أهمية محورية في كثير من الوظائف لا سيما في الشركات الدولية، فمن الضروري أن يجيد المتقدم لغة عالمية تمكنه من التواصل مع أفراد الفريق بشكل سلس وسهل.

وبالإضافة إلى قسم اللغات يمكن للمتقدم أن يذكر أي شهادات حصل عليها من الخارج على صلة بالمجال المستهدف، وتختلف هذه الشهادات بالطبع تبعًا لاختلاف الوظيفة نفسها.

3. نصائح ختامية لكتابة السيرة الذاتية

بعد أن تناولنا أقسام السيرة الذاتية بالتفصيل، نود أن نورد عددًا من النصائح لضمان تحقيق أفضل النتائج عند إرسال السيرة الذاتية:

- لا ترسل السيرة الذاتية ذاتها إلى عدة شركات دون تعديل، بل عدّل صياغتها لا سيما اسم المنصب الذي تتقدم إليه.
- اقرأ الوصف الوظيفي جيدًا قبل التقدّم إلى الوظيفة؛ فكما أشرنا من قبل، تستخدم بعض الشركات برمجيات لمسح السير الذاتية قبل تقديمها إلى مسؤولي التوظيف، وهذه الأنظمة تعمل وفقًا للتغذية التي أدخلها إليها مسؤولو التوظيف، وهذه التغذية تكون في الغالب كلمات مفتاحية تجدها عادة في الوصف الوظيفي نفسه، فاحرص على استخدام تلك الكلمات قبل إرسال سيرتك الذاتية.
- استخدم نوع خط واحد ولونين على الأكثر في كتابة سيرتك الذاتية وتصميمها.





الملف الشخصي في لينكدإن

لينكدإن موقع أمريكي طُوِّرت فكرته عام 2002، وأطلق رسميًا عام 2003، وفي عام 2016 استحوذت عليه شركة مايكروسوفت.

وقد نشر الموقع مجموعة من الإحصائيات المهمة⁸⁶ أشارت إلى مكانته الرفيعة التي يحظى بها حاليًا في أسواق العمل وعالم التوظيف، فهناك أكثر من 55 مليون شركة مدرجة في الموقع من أنحاء العالم كافة، ويستخدمه أكثر من 830 مليون مستخدم من أكثر من 200 بلد حول العالم.

86 <https://about.linkedin.com/>

1. اهتم بملخص الملف الشخصي

ويعرف بقسم "من أنا؟"، وهو القسم الذي يظهر أولاً في حسابك لدى لينكدإن، ويوصي الموقع بالاهتمام بهذا القسم صغير الحجم (حيث لا يتخطى 2000 حرف)؛ لأنه أول ما تقع عليه أعين مسؤولي التوظيف عند زيارة ملفك الشخصي، ويُرجى أن يترك انطباعاً جيداً لديهم.

2. صُغ إنجازاتك بقوة

يعجز كثيرون عن صياغة إنجازاتهم بشكل يجذب مسؤولي التوظيف، والطريقة المثلى أن تبدأ الجملة بفعل، وتحرص على أن تذكر بيانات كمية (تحتوي على أرقام ملموسة) تُمكّن مسؤولي التوظيف من إدراك مدى إسهامك وتأثيرك في الشركة.

3. استخدم الوسائط المتعددة

يوصي موقع لينكدإن باستخدام وسائط متعددة (روابط لمقالات أو صور أو فيديوهات) يمكن أن تساعد في إظهار الدور المهم الذي تضطلع به في وظيفتك الحالية.

وإذا كنت تستخدم موقعي فيس بوك وتويتر عند رغبتك في مشاركة حدث عائلي أو شخصي مع أصدقائك ومعارفك، فإن موقع لينكدإن هو الموقع الذي يجب أن تزوره إذا كنت تبحث عن وظيفة، أو ترغب في التواصل مع شركة من الشركات العالمية والدولية، أو تريد كتابة سيرة ذاتية قوية تساعد مسؤولي التوظيف في الشركات في الوصول إلى ملفك الشخصي.

وعليه، فإن اهتمامك بملفك الشخصي في لينكدإن أمر أساسي؛ نظراً لأن هذا الملف يُراجَع من قِبل مسؤولي التوظيف وإن لو لم ترفقه في سيرتك الذاتية.

والسؤال المهم الآن: كيف يمكن كتابة ملف شخصي مميز يساعد في الحصول على الوظيفة التي أسعى إليها؟

نشر موقع لينكدإن مجموعة من النصائح⁸⁷ لكتابة ملفات شخصية تجذب أنظار مسؤولي التوظيف، وأهمها:

⁸⁷ <https://www.linkedin.com/business/talent/blog/product-tips/linkedin-profile-summaries-that-we-love-and-how-to-boost-your-own>

سَوِّقْ نَفْسَكَ عِبر يوتيوب وتيك توك!

ربما يخفى على البعض أن موقعي يوتيوب وتيك توك وسيلتان مهمتان للراغبين في تسويق مهاراتهم عبر الإنترنت.

إذا كان لديك ما يكفي من الإمكانيات لتجهيز غرفة أو ركن في منزلك وشراء أدوات التصوير الأساسية، مثل: مصدر إضاءة مناسبة، ومايكروفون، وكاميرا، فإننا نوصيك بإنشاء قناة يوتيوب، لأن الموقع يبحث عن جودة المحتوى المقدم، مما يساعد مقدم المحتوى بالطبع في الوصول إلى أكبر شريحة من الجمهور المستهدف.



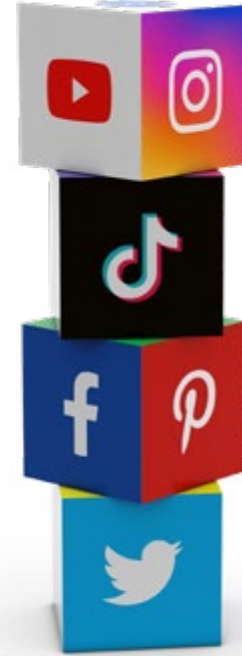
وبالطبع يُنصح بقراءة الإرشادات المتعلقة بطريقة تسويق محتواك على المنصتين قبل إنشاء قناتك حتى تتمكن من تحقيق نتائج إيجابية في فترة مقبولة.

أما المحتوى المقدم عبر قناتك فيجب أن يكون بالطبع مرتبطًا بمجال خبرتك، فإذا كنت مصورًا محترفًا فاسعِّ لابتكار أفكار مثيرة في مجال التصوير الفوتوغرافي.

وإنشاء قنوات عبر وسائل التواصل الاجتماعي أو يوتيوب وتيك توك له أكثر من فائدة، أولها بالطبع مساعدتك في تسويق نفسك وإظهار مهاراتك المتنوعة للعملاء، لكنك -من جهة أخرى- يمكن أن تلقى انتشارًا عبر تلك المنصات، فتصبح قناتك -أو قنواتك- بمرور الوقت مصدر دخل إضافي، بل دخل رئيس لك.

وفي ختام هذا الفصل نرجو أن يتمكن قراؤنا من تقديم أنفسهم بالشكل الأمثل، ونحثهم على مداومة المحاولة وعدم اليأس، فالتنافسية العالية في العمل التي نشهدا حاليًا تجعل التوظيف بشكل عام عملية صعبة، لكنه لا شيء يصعب على المثابرين.

وإذا لم يكن بمقدورك شراء مثل تلك الأدوات، فيمكنك البدء فورًا من خلال تيك توك؛ فهو لا يهتم كثيرًا بجودة التصوير، بل يشترط قَصْرَ مدة الفيديو.



أنشطة الفصل التاسع عشر

الهدف:

تحليل حالات المسار المهني الثلاث، وتحديد نقاط الضعف، ونقاط القوة، واحتياجات أدوات التسويق، ووضع خطة تسويقية شخصية لكل حالة.

النشاط الأول:

- حلل حالات المسار المهني الثلاث التي وجَّهتها باستخدام المفاهيم والتقنيات التي عرضها الفصل التاسع عشر.
- حدد نقاط الضعف ونقاط القوة لكل حالة، من خلال تقييم طبيعتها، ومهاراتها، وخبراتها الحالية.
- حدد أدوات التسويق التي تحتاجها كل حالة لتسويق نفسها بشكل أفضل في عالم الوظائف والأعمال، مثل تحسين مهارات الاتصال، وبناء شبكة علاقات، وتطوير علامة شخصية قوية، واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي والتكنولوجيا الحديثة.
- ضع خطة تسويقية شخصية لكل حالة، تشمل إستراتيجيات وتوجيهات محددة يمكن تنفيذها لتسويق نفسها بشكل جيد، مع تحديد الأهداف والإجراءات التي يجب اتخاذها والموارد التي تحتاجها كل حالة لتنفيذ الخطة بنجاح.
- اكتب تقريراً لكل حالة يتراوح بين 500 و1000 كلمة، ويوضح نقاط الضعف، ونقاط القوة، واحتياجات أدوات التسويق، والخطة التسويقية الموصى بها لكل حالة، وتوجيهاتك لكل حالة، مع بيان كيفية تنفيذ الخطة التسويقية الشخصية وتطبيق الإستراتيجيات والتوجيهات الموصى بها.



الفصل العشرون

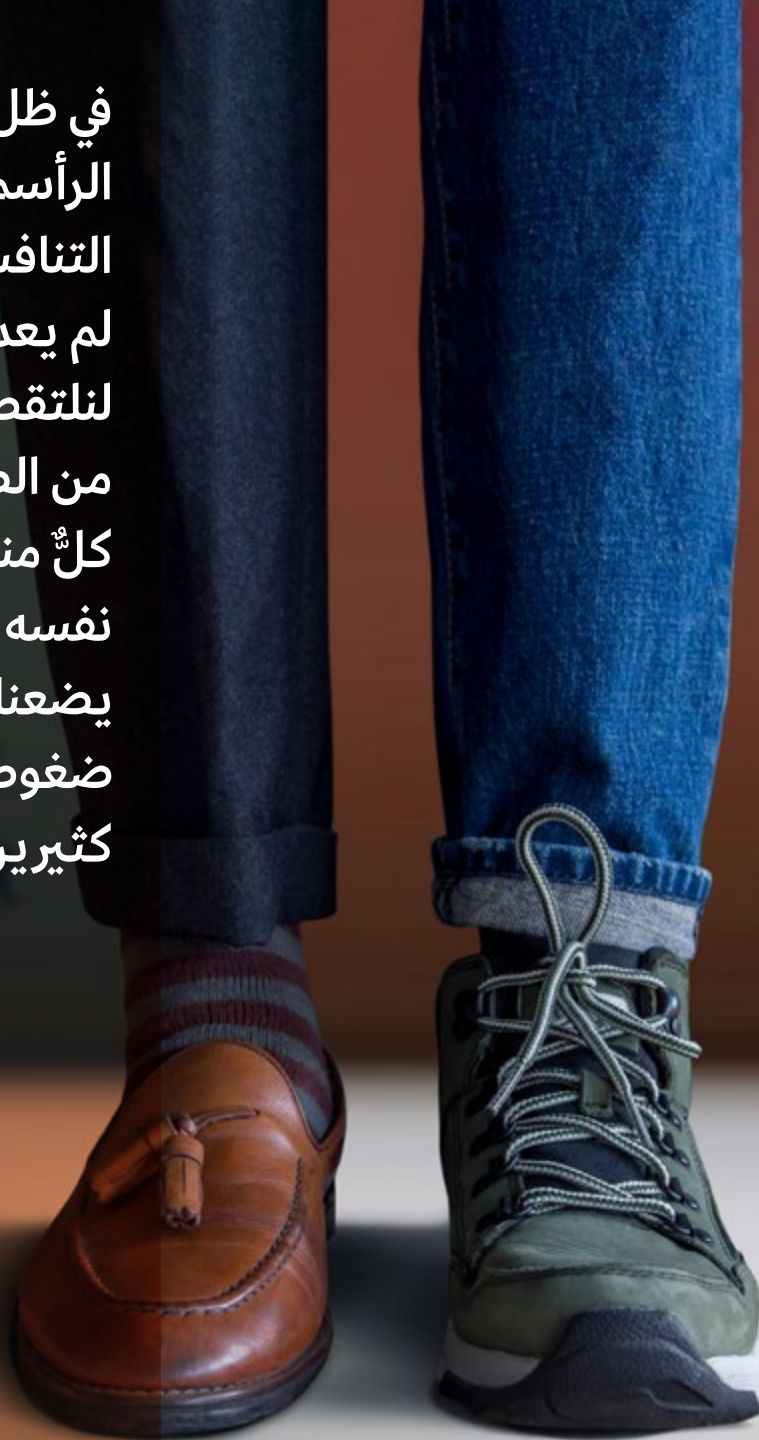
وازن بين عملك وحياتك

"اللهم.. لَا تَجْعَلْ الدُّنْيَا أَكْبَرَ هَمِّنَا ، وَلَا مَبْلَغَ عِلْمِنَا"
– النبي محمد (ﷺ)



الرجوع لصفحة المحتويات

في ظل النظام
الرأسمالي شديد
التنافسية الذي نحياه
لم يعد هناك وقت
لنلتقط أنفاسنا، وأصبح
من الضروري أن يعمل
كلُّ منا على تطوير
نفسه باستمرار، وهذا
يضعنا تحت وطأة
ضغوط يصعب على
كثيرين منا تحملها.



والقوة، ولكن ليس لديك وقت لتستمتع وترفه عن نفسك وعن أسرتك، فأنت مشغول بأعمالك ومضطر إلى أن تضحي بأشياء كثيرة من أجل (ضمان المستقبل)، وأخيرًا حين تصبح كهلاً تكون قد جمعت المال ولديك الوقت، ولكنك لا تملك الصحة والقوة كي تستمتع بحياتك، كما أنك تكون وحيداً؛ فقد عوّدت زوجك وأبنائك وأصدقاءك أن يحيوا حياتهم بعيداً عندك.

لهذا فإن دخلاً متواضعاً وأنت في شبابك تستمتع به مع أبنائك وزوجك وتقنع بما لديك خير لك من ملايين تكون قد جمعتها وأنت كهل".

حكمة مسنّ أكل الشيب رأسه سمعتها منذ زمن بعيد، لكنها ملهمة وصادمة في الآن ذاته، حكاها لرجل منهمك في أعماله حتى أخمص قدميه ليهديه خلاصة تجربته في الحياة:

"ثلاثة أشياء يحتاجها المرء منا كي يستمتع بحياته: الصحة، والمال، والوقت، في الشباب لديك الوقت لقلّة انشغالك، ولديك الصحة والقوة، ولكن ليس لديك من المال ما يكفي لتستمتع بحياتك، وحين تصير رجلاً تزاوّل العمل والتجارة وتبدأ بجمع المال لتؤمن مستقبلاً أفضل لك ولأسرتك، وحينها يكون لديك المال والصحة





وعزّت هذه الدراسات ذلك إلى عدم اتباع نظام صحي متزن، وضغط العمل الكبير الناتج عن قضاء ساعات عمل طويلة بعيدًا عن الأهل والعائلة والهوايات الشخصية.

إذ يعمل 94% من موظفي الخدمات المهنية – بأنواعها المختلفة – في الولايات المتحدة الأمريكية ما يزيد عن 50 ساعة في الأسبوع.⁸⁸

ففي ظل النظام الرأسمالي شديد التنافسية الذي نحياه لم يعد هناك متسع من الوقت حتى نلتقط أنفاسنا، وأصبح من الضروري أن يعمل كلُّ منا على تطوير نفسه باستمرار، وهذا يضعنا تحت وطأة ضغوط يصعب على كثيرين منا تحملها.

نشرت صحيفة نيو إنجلاند الطبية تقريرًا يفيد بأن شباب اليوم يحيون حياة أقل جودة من الناحية الصحية، وأنه من المحتمل أن تنخفض أعمارهم الافتراضية عن الجيل الذي سبقهم.

88 10 statistics on work-life balance that may surprise you, Posted January 3rd, 2023.
<https://www.apollotechnical.com/statistics-on-work-life-balance/#:~:text=In%20terms%20of%20work%2Dlife,life%20balance%20when%20job%2Dsearching>

العاملين اليوم يعملون بالنمط التقليدي الذي يبدأ من الساعة التاسعة صباحًا حتى الساعة 5 مساءً، أما هو فيعمل 95 ساعة أسبوعيًا، ويقول: "إذا كنت ترغب في أن تصبح مليونيرًا، عليك التوقف عن العمل ثماني ساعات يوميًا، والبدء في العمل 95 ساعة أسبوعيًا".

ويرى كاردون أنك إذا عملت بجهد أكبر من معظم المتنافسين في أسواق العمل اليوم، فهذا يعني أن فرصك في أن تصبح غنيًا سترتفع كثيرًا مقارنة بالباقيين، والنمط الذي يطالب هذا المليونير بتطبيقه يعني أنك ستضطر للعمل 14 ساعة يوميًا.

أما "جاري فاينشريك" المدير التنفيذي ومؤسس وكالة فاينر للإعلام -الذي تقدّر ثروته بـ 200 مليون دولار أمريكي- فيرى أنه يجب تمضية ما لا يقل عن 18 ساعة عمل يوميًا إذا أردت أن تصبح مليونيرًا في يوم ما.

ويرى "جاري" أن العمل 18 ساعة يوميًا لا بديل عنه لا سيما للشركات الناشئة في عامها الأول، ومن ثم يجب على المديرين التنفيذيين لهذه الشركات أن يعملوا 18 ساعة يوميًا -على أقل تقدير- لضمان نجاح المشروعات.

فلماذا هذا العدد الهائل من الساعات من أجل كسب الرزق؟

◀ أولًا: لأنه لا توجد مؤسسة في هذا العالم غير جشعة

فالمؤسسات لا تريد منا سوى مزيد من الإنتاجية، سواءً كان لتحقيق مزيد من المال والثروات، أو لتحقيق أهدافها التي رسمتها لنفسها، لا لأنها سيئة، وإنما لأن ذلك عملها وقيّمها وما تؤمن به، ولذا تجد عادة أن الأغنياء مالكي هذه المؤسسات يعملون لساعات طويلة من أجل تحقيق الأهداف، ويغرسون تلك القيمة بشكل أو آخر في مؤسساتهم ولدى موظفيهم.

ونشر موقع CNBC⁸⁹ تقريرًا لمقابلة أجراها محرروه مع مجموعة من الأغنياء لسؤالهم عن نمطهم اليومي التقليدي.

صرّح "جرانت كاردون" -الذي تتخطى ثروته 600 مليون دولار أمريكي- بأن الغالبية العظمى من

89 <https://www.cnbc.com/2017/06/15/self-made-millionaires-agree-on-how-many-hours-you-should-be-working.html>

والأسوأ من ذلك أنه يجد نفسه مكبلاً بقيود الأوهام والقناعات الخاطئة والخرائط الذهنية المشوهة الراسخة في أعماقنا ووجداننا.

هناك مخاوف وحاجات وهمية لكنها راسخة في أعماقنا تدفعنا إلى الاستثمارات في سبيل تكوين الثروات والسعي إليها حتى وإن لم نتمكن من الاستمتاع بها؛ لأن الأهم لدى كثير منا رصيده في البنك، وليس استمتاعه الحقيقي.

هناك المحاكاة، وهناك المباهاة والتفاخر، وهناك الخوف من القضاء والقدر وتصاريح الحياة التي لا نعلمها، وكأننا نريد أن نحمي أنفسنا من قدر الله.

في دراسة أجريت مؤخراً على جيل الألفية سئل الشباب عن أكثر أهداف حياتهم أهمية، فأجاب أكثر من 80% بأن هدفهم الأساسي في الحياة أن يصيروا أغنياء⁹⁰، بينما في الحقيقة -كما تذكر دراسة هارفارد - لا يسهم المال في السعادة إلا بمدى تلبية الاحتياجات الأساسية فقط، وفوق مستوى معين لا ينتج عن مزيد من المال مزيد من السعادة.⁹¹

90 - الفصل الأول من الكتاب.

91 <https://www.cnbc.com/2017/06/15/self-made-millionaires-agree-on-how-many-hours-you-should-be-working.html>

ونورد أخيراً رأي المليونير الأمريكي "دايموند جون" -الذي تقدّر ثروته بـ 350 مليون دولار أمريكي- ويرى أن سر النجاح يكمن في العمل الشاق، ويقول: "استيقظ قبل الجميع، واخلد إلى فراشك بعد أن يخلد الجميع".

◀ ثانيًا: لأننا تعودنا ذلك

إن ثقافتنا ونمط حياتنا اليومي وقيمنا التي نؤمن بها ومخاوفنا كلها تجربنا على الاستثمارات في العمل؛ لإرضاء أرباب أعمالنا من جهة، وكسب مزيد من المال، وأسباب أخرى عديدة، بل أحياناً دون سبب؛ لأننا ببساطة تعودنا هذا، وأصبح مغروساً في أعماقنا ووجداننا أن من لا يفعل ذلك فهو مهمل وكسول ولا يمكن الاعتماد عليه، ونحن ننأى بأنفسنا عن أن نكون كذلك!

فإذا حاول أحداً في لحظة يقظة وعزيمة أن ينتشل نفسه من هذا الضياع ومن دوامة هذه الرحى التي تطحنه يجد نفسه مكبلاً بقيود النسق الاجتماعي ومعادلاته التي شكّلناها بأنفسنا،

الفصل العشرون | وازن بين عملك وحياتك

إذ أظهرت دراسة أجرتها جامعة ستانفورد عام 2014 أن إنتاجية العمال تنخفض بشكل كبير بعد تخطيهم 50 ساعة عمل أسبوعيًا، وأشارت دراسات مشابهة إلى أن الإنتاجية تتراجع عند 35 ساعة عمل، وربطت دراسات أخرى الإنتاجية المثالية للعمال بـ 6 ساعات عمل يوميًا.

وهذا يعني ببساطة أن ساعات العمل الطويلة لا تعكس بالضرورة إنتاجية أفضل، ليس هذا فحسب، بل قدّرت دراسة أجريت عام 2015 أن متوسط عدد الساعات التي يهدرها العمال يوميًا في أمور لا تخص العمل بساعتين ونصف الساعة في المتوسط؛ أي أن يوم العمل لثماني ساعات لا تستفيد الشركات أو المؤسسات إلا من 6 ساعات منه في المتوسط على أقصى تقدير.

ولكن، هل جرى تطبيق أحد هذه الأنظمة على أرض الواقع للتأكد من فاعليتها؟ نعم، فقد أثبتت ذلك دراسة من أهم الدراسات في هذا المجال في أيسلندا بين عامي 2015 و2019، وشملت قطاعًا عريضًا من الموظفين الحكوميين زاد عن 2500 موظف جرى خفض عدد ساعات عملهم من 40 ساعة إلى 35 ساعة أو 36 ساعة بحد أقصى أسبوعيًا.

كما أننا نسعى إلى تحقيق مزيد من المال لمواجهة مخاوفنا؛ لأن 80% من الأفكار التي تنتابنا يوميًا سلبية، و95% منها أفكار متكررة تعيد نفسها، و97% من مخاوفنا لا أساس لها من الصحة، وإنما هي ناتجة عن منظور متشائم للحياة⁹²، وتبعًا لذلك فسلوكنا في الحياة ناتج عن هذه المخاوف، ولا يستند إلى حقيقة. ﴿قُلْ لَّوْ أَنْتُمْ تَمْلِكُونَ خَزَائِنَ رَحْمَةِ رَبِّي إِذًا لَأَمْسَكْتُمْ خَشْيَةَ الْإِنْفَاقِ﴾ (الإسراء، 100)، كما يخبرنا الله أن الخوف من الفقر من الأوهام التي يسوس لنا بها الشيطان: ﴿الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وَفَضْلًا وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ﴾. (البقرة، 268)

وهل تزداد الإنتاجية حقًا بزيادة ساعات العمل؟

نشر موقع الإذاعة البريطانية BBC تقريرًا شاملًا⁹³ جمع فيه عددًا من الدراسات التي أجريت عن هذا الموضوع، وقدّم إجابات وافية عن بعض الأسئلة المهمة، منها ما يتناول علاقة ساعات العمل الطويلة بالإنتاج؟

92 <https://tlexinstitute.com/how-to-effortlessly-have-more-positive-thoughts>.

93 <https://www.bbc.com/worklife/article/20210819-the-case-for-a-shorter-workweek>

ساعات عملهن لتصبح 35 ساعة عمل أسبوعيًا بدلاً من 40، مما حدّ من تكاليف العمالة التي كان ينفقها المستشفى.

ما أهمية الموازنة بين العمل والحياة؟ وما مخاطر غيابها؟

إن عدم الموازنة بين العمل والحياة له مجموعة من التبعات المدمرة للإنسان والأسرة والمجتمع، وما الانتشار المهول للأمراض النفسية والعقلية والاكتئاب والتدني الهائل في الارتباط الوظيفي وتفكك الأسر وكثرة الطلاق والعزوف عن تكوين الأسر والآفات الأخرى الكثيرة سوى نتاج لانعدام التوازن في الحياة، ولذا يؤكد الله - عز وجل - أن العالم كله مبني على التوازن وقوانينه، فيقول: **﴿وَالسَّمَاءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ الْمِيزَانَ (7) أَلَّا تَطْغَوْا فِي الْمِيزَانِ (8) وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ﴾** (الرحمن، 7: 9)

يقول ستيفن آر. كوفي في كتابه العادة الثامنة: "هناك سبب واحد بسيط شامل يفسر سر عدم رضا كثيرين منا عن أعمالهم، وفشل معظم المؤسسات في استخراج مواهب العاملين بها وبراعتهم وإبداعاتهم، وعدم اتصاف هذه المؤسسات

وخلصت الدراسة إلى نتائج تدعم الدراسات النظرية المذكورة أعلاه؛ حيث أشار معظم مشرفي الموظفين إلى أنهم شهدوا ثباتًا أو ارتفاعًا في الإنتاجية، وصرّح مديرو أقسام المحاسبة بأن عدد الفواتير التي روجعت قد ارتفع بنسبة 6.5% عما كان عليه أثناء ساعات العمل قبل خفض عددها.

وعزّت تلك الدراسة نتائجها إلى أن خفض عدد ساعات العمل يُشعر الموظفين بالسعادة، ويمنحهم فرصة أفضل للاهتمام بصحتهم؛ مما ينعكس إيجابًا على إنتاجيتهم.

وقد صرّح "جيم ستانفورد" -الاقتصادي الشهير ومدير مركز العمل المستقبلي بأستراليا- بأن "الموازنة بين العمل والحياة تعود بالنفع على الأطراف كافة؛ فحين يشعر الموظف بأنه يحصل على القدر الكافي من النوم، ويمكنه قضاء ساعات إضافية مع عائلته، وتمضية بعض الوقت لممارسة اهتماماته الشخصية الأخرى، سيؤدي بشكل أفضل، وترتفع إنتاجيته بكل تأكيد".

كما نشر مجموعة من الباحثين السويديين عام 2017 بحثًا أظهر تراجع عدد الإجازات المرضية التي طالبت بها الممرضات عند خفض عدد

الأبعاد الأربعة من شخصياتنا بشكل متوازن يحقق الانسجام بينها، وهي: الجسد بما يمثله من غرائز وشهوات، والعقل بما يمثله من تفكير وتأمل ومعرفة وعلم، والقلب بما يمثله من عواطف ومشاعر، والروح بما تمثله من فطر كامنة في الوجدان، وقد فصلنا القول في بعضها في الفصل الخامس من هذا الكتاب.

كيف أوازن بين العمل والحياة؟

هذا سؤال غير دقيق في الواقع، والصواب أن تسأل: كيف أوازن في حياتي بين الأبعاد الأربعة المختلفة (الجسد والعقل والقلب والروح) لأنعم بالطمأنينة والسعادة؟ والجواب يكمن في عدة إجراءات داخلية وخارجية عليك اتخاذها لتأخذ بزمام نفسك وتدير حياتك كما تحب.

أولاً: تخلص من سيطرة ثقافة السعي نحو المال

ولتستطيع فعل ذلك يجب عليك أولاً التخلص من سيطرة ثقافة السعي نحو المال في إدارة حياتك وصناعتها.

بالعظمة والديمومة مطلقاً، وهو أنها تنطلق من نموذج فكري غير مكتمل عن ماهيتنا ورؤيتنا الأساسية للطبيعة البشرية، فالحقيقة الأساسية أن البشر ليسوا أشياء تحتاج إلى دفعها والتحكم فيها، بل كائنات رباعية الأبعاد تتكون من جسد وعقل وقلب وروح".⁹⁴

أما عالم النفس والاجتماع الأمريكي البروفيسور باري شوارتز فيعارض الأب المؤسس لعلم الاقتصاد آدم سميث- الذي افترض أن البشر كسالى بطبيعتهم، وأن الطريقة الوحيدة لجعلهم يعملون تكون من خلال دفع المال لهم- ويؤكد أن هذا الأمر خاطئ.⁹⁵

إن عدم مراعاة هذه الأبعاد الأربعة وعدم وجود توازن بينها يحرمننا من الطمأنينة الداخلية والسعادة، ويصيبنا بالأمراض والدمار والتفكك والضياع، ويحرم كل منا من التواصل مع أنفسنا.

وكما ذكرنا في الفصل الثاني من هذا الكتاب أن تحقيق سعادة النفس وطمأنينتها يكمن في السير في درب الصدق الذاتي من خلال إشباع حاجات

94 -راجع الفصل الثاني من الكتاب.

95 -راجع الفصل الخامس من الكتاب.

1. الإسراف والتبذير:

يَذَكُّ مَعْلُومَةً إِلَى عُقْبِكَ وَلَا تَبْسُطُهَا كُلَّ الْبَسْطِ
فَتَقْعَدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا. (الإسراء، 29)

وللأسف الشديد، تروّج أنظمتنا الاقتصادية الحالية بقوة لثقافة الترف والإسراف تحت عناوين براقة مختلفة -مثل: الرفاهة، ومفهوم الشخص المهم (VIP)، إلى غير ذلك- حتى تتمكن الشركات من تحقيق أكبر المبيعات وجني الأرباح الطائلة، ولذا عليك الحذر من الوقوع في أسر الأوهام والشعارات التسويقية التي تروّج بقوة للتأثير سلبيًا على عقلك وسلوكك الاقتصادي، وراقب نفسك يوميًا لتكون مقتصدًا في معيشتك.

خذها قاعدة عامة: لا تكن بخيلًا مقتّرًا، ولا مسرفًا مبذرًا، فالفضيلة هي الاعتدال بين الرذيلتين كما أورد الذكر الحكيم: ﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا﴾. (الفرقان، 67)

كن مقتصدًا ولكن من غير تقتير، وهذا يعني أن تنفق مما عندك، وليس أكثر ما عندك، بل حاول -ما استطعت- أن تنفق أقل مما عندك -ولو بمقدار بسيط- لتحتفظ بما تدّخره لظروف الحياة المفاجئة، بل ولكي لا تتعود البذخ. ﴿وَلَا تَجْعَلْ

ابواب أن ت...

كيف أوازن في حياتي بين الأبعاء

اضغط لتشاهد الفيديو

كيف توازن بين عملك وحياتك؟

16:33

2. الحرص وخوف الفقر:

المحاكاة والمباهاة، وهذه آفة لا تقل خطورة عن سابقتها، وتؤدي إلى نفس النتيجة. ﴿اعْلَمُوا أَنَّهَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا لَعِبٌ وَلَهُوَ زِينَةٌ وَتَفَاخُرٌ بَيْنَكُمْ وَتَكَاثُرٌ فِي الْأَمْوَالِ وَالْأَوْلَادِ كَمَثَلِ غَيْثٍ أَعْجَبَ الْكُفَّارَ نَبَاتُهُ ثُمَّ يَهِيجُ فَتَرَاهُ مُصْفَرًّا ثُمَّ يَكُونُ حُطَامًا وَفِي الْآخِرَةِ عَذَابٌ شَدِيدٌ وَمَغْفِرَةٌ مِّنَ اللَّهِ وَرِضْوَانٌ وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا إِلَّا مَتَاعُ الْغُرُورِ﴾. (الحديد، 20)

إن ارتداء الماركات الغالية والبذخ في مظاهر الأفراح والأتراح والسفر وبناء المنازل وشراء السيارات الفارهة كلها سلوكيات يلجأ إليها كثير من الناس -رغم عدم استطاعتهم المالية أحياناً- بغية الذكر وجذب اهتمام الآخرين وإظهار أنهم لا يقلون مادياً عن الآخرين إن لم يكونوا أفضل منهم.

وشياً فشيئاً يشند التنافس في البذخ والتفاخر، وهي آفة لعينة تحرق كل المجتمع بنارها. ﴿وَاتَّقُوا فِتْنَةً لَا تُصِيبَنَّ الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْكُمْ خَاصَّةً وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ (الأنفال، 25)، ولهذا ورد في الحديث عن النبي محمد (ﷺ): "من سنَّ سُنَّةَ حَسَنَةٍ فَلَهُ أَجْرُهَا وَأَجْرٌ مِنْ عَمَلٍ بِهَا إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ سَنَّ سُنَّةً سَيِّئَةً فَعَلَيْهِ وَزَرُهَا وَوَزَرَ مِنْ عَمَلٍ بِهَا إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ"، كما قال الله عز وجل في كتابه الحكيم: ﴿وَإِذَا أَرَدْنَا أَنْ نُهْلِكَ

إن الخوف من الفقر والحاجة والعوز وتصاريح المستقبل والحاجة إلى تدبير مصدر دخل في سن الكهولة والتقاعد أمران موضوعيان وحقيقيان، وعلينا التعامل معهما بواقعية لا بتجاهل، ولذا علينا العمل على اكتساب الرزق وفق ما يقتضي العقل. ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ﴾. (الملك، 15)

وتأتي المشكلة عندما يسيطر علينا الخوف من الفقر بشكل غير منطقي ويصبح أقرب إلى الهوس كما أوضحنا في بداية هذا الفصل، وبذلك يُفقدنا الاتزان في سلوكنا، فيدفعنا إلى الحرص والبخل، ويدمر علاقتنا الأسرية والاجتماعية والأبعاد الأخرى المختلفة في حياتنا، ويجعل كل همنا اكتساب الرزق ومضاعفة أرصدتنا في البنوك. ﴿الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وَفَضْلًا وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ﴾. (البقرة، 268)

3. المباهة والمحاكاة:

هناك كثيرون ليسوا مسرفين أو مترفين بطبعهم، ولا يعانون من رهاب الفقر، وإنما يقعون أسرى

النهار"، فلا تقترض لبناء منزل، أو لشراء سيارة فخمة، أو لبدء مشروعك التجاري، أو لتخرج في رحلة سياحية ترفيهية؛ لأنك بذلك ستبقى عبدًا لهذا القرض إلى أن تسدده، وستضطر إلى فعل كل ما يلزمك لسداده، حتى وإن اضطررت للعمل ساعات طويلة -وربما في ظروف غير لائقة- لكي لا تدخل السجن لعجزك عن سداد القرض.

ولا تجعل نشوة الاقتراض والعبارات الترويجية المنمقة التي تسوقها إليك المؤسسات المالية تُنسيك حقيقة أنك باقتراضك المال تدخل بإرادتك سجنًا مذلًا مهينًا، وتصبح رهنًا وعبدًا للمال، وأسيرًا لهذه القروض التي تغل يدك ورقبتك لسنوات طوال وإن لم يكن لديك ما تأكله.

قَرْيَةً أَمَرْنَا مُتْرَفِيهَا فَفَسَقُوا فِيهَا فَحَقَّ عَلَيْهَا الْقَوْلُ فَدَمَّرْنَاهَا تَدْمِيرًا. (الإسراء، 16)

ومرد هذه الآفة أننا نحكم على أنفسنا من خلال منظور الناس وحكمهم علينا، ولعلاج هذه الآفة علينا أن نعزز ثقتنا بأنفسنا بالتوكل على الله، وأن نجعل مصدر قراراتنا العقل والتفكير الموضوعي، بعيدًا عن المخاوف والتفاخر والشهوات والأوهام.

◀ ثانيًا: لا تقترض

إن لم تكن مضطرًا للاقتراض فلا تقترض، فالقرض كما ورد في المثل الشائع: "هَمٌّ بالليل، وذُلٌّ في



الفصل العشرون | وازن بين عملك وحياتك

بلغت، فتكبل نفسك بقروض لا تحتاجها حقيقة سوى لمتطلبات مزيفة خلقتها أوهام المرضى والمترفين في مجتمعاتنا؛ لأنه لا أحد غيرك سيعاني حقيقة ما ستعانيه من آلام وخوف وإرهاق نتيجة هذا السجن الذي ستضع نفسك فيه.

قاوم الأهواء والمغريات والضغط المجتمعية كي لا تفقد حريتك وشغفك في الحياة، فهما أعلى ما تملك، والحياة من دونهما ليست سوى جحيم حقيقي.

عندما لا تكون هناك التزامات مالية أو أقساط بنكية عليك سدادها فإنك تستطيع تدبير حياتك بأقل تكلفة وفق إمكانياتك التي تتغير كثيرًا بسبب التقلبات والمستجدات المستمرة في بيئة الأعمال وربما في ظروفك الشخصية، وحتى إن عانيت إلى أقصى درجة ممكنة بسبب شظف العيش فإنك في النهاية لن تدخل السجن، وستبقى معززًا مكرمًا.

أما إذا أثقلت كاهلك بأقساط بنكية أو التزامات مالية -فضلاً عن الإهانات والذل والخوف والقلق والمشاعر السلبية التي لن تفارقك أبدًا- فأنت عرضة لدخول السجن بسبب عجزك عن السداد، أو اتخاذ إجراءات قضائية صارمة ضدك.



مهما بلغت متعة اقتناء المنزل الجديد أو السيارة الجديدة أو غيرهما فهي لا تستحق مطلقاً الإرهاق والخوف والمخاطرة التي تعرض نفسك إليها بسبب هذه المتعة اللحظية.

كن شجاعاً وقوياً من أجل نفسك، ولا تفرط في حريتك، ولا تستسلم لضغوط الزوجة أو الزوج أو الأطفال أو الأسرة أو المجتمع أو الآخرين مهما

◀ ثالثاً: تخلص من الوظيفة التقليدية:

الوظيفة بطبيعتها عبودية ولكن بأجر، وفي عام 1907م كتب الأديب المصري المعروف عباس محمود العقاد مقالاً صحفياً بعنوان: "الاستخدام ... رُقُ القرن العشرين" عقب استقالته من وظيفته الحكومية.

ومع انتقال الحضارات الإنسانية من الطور الزراعي إلى الطور الصناعي تحول تعريف الوظيفة المعاصرة في إطار العالم الرأسمالي الحديث، فأصبحت تعني "استقطاع ساعات معينة من وقت الشخص لصالح مؤسسة أو شركة أو شخص ما مقابل تقاضي أجر محدد أو منفعة محددة".

وهذا الاسم اللطيف [الوظيفة] جعل الناس يتقبلون فكرة العمل لدى سيد تحت عنوان "موظف" لا "عبد"، ورغم اختلاف اللفظين فإن المعنى تقريباً واحد، ولهذا يرى ديفيد جريبر- أستاذ الأنثروبولوجي في مدرسة لندن للاقتصادية- أن أولى الوظائف العمالية التي ظهرت عقب الثورة الصناعية نشأت في البداية داخل مزارع العبيد، ويقول: "أصبحنا نؤجّر أنفسنا بأنفسنا بعد أن كان الناس يشتروننا ويؤجروننا".

وفي أحد اللقاءات يؤكد المفكر الأمريكي المرموق نعوم تشومسكي على الفروقات البسيطة بين عبودية الرقيق وعبودية الموظفين، فيقول: "قديمًا كان الرقيق يُباعون ويُشترى، أما الآن فإن البشر يُؤجرون، ولا يوجد فرق كبير بين أن تباع نفسك أو أن تؤجرها".

ليست المشكلة -بالطبع- في الكدح والعمل والسعي من أجل طلب الرزق، فهذا أساس حياة الإنسان، وإنما المشكلة في فقدان الحرية والشغف، وغياب المعنى والهدفية من العمل، والكدح في بيئة مليئة بالمؤامرات والمصالح والخبث، والعمل كآلة مقابل المال وحسب، وكل هذا من شأنه أن يفقدنا إنسانيتنا، ويمنعنا من تحقيق التوازن بين أبعادنا الأربعة المكونة لشخصياتنا.

نحن إنما خُلِقنا في الأرض للسعي والعمل والكدح. ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ﴾. (الملك، 15) وهناك آيات قرآنية عديدة تدل على نفس المعنى، ولكن العمل لا يكون من أجل المال وحسب، وإنما لتطوير ذاتنا، وتحقيق إنسانيتنا، وتحقيق التوازن بين أبعادنا الأربعة كما أوضحنا في فصل دوافع العمل، وقد ورد في هذا السياق مثلاً عن الإمام الصادق (عليه السلام): "من ترك التجارة ذهب ثلثا عقله".

1. ما بدائل الوظيفة التقليدية؟

هي كثيرة جدًا، لا سيما في عصرنا الحاضر والعصر القادم، وقد تعرضنا في الفصول السابقة إلى بعض نماذج هذه البدائل، وهي كلها تندرج في إطار ممارسة الأعمال في مفهومها العام ما دمت مستقلة بقراراتك وإرادتك وتفكيرك، ومن أمثلتها: ممارسة التوجيه أو الاستشارات أو التدريب، أو العمل الحر عبر الفضاء الافتراضي، أو التجارة الإلكترونية، أو إدارة متجر تقليدي تملكه، أو أن تقود سيارة أجرة، أو تزرع أرضك، أو غير ذلك من الأعمال، المهم أن تعف نفسك عن أن تباع إرادتك وعقلك ونفسك في أفضل أيام عمرك لرب عمل واحد أو أكثر يتحكمون فيك وفي إرادتك وعقلك ويستنزفون روحك.

عن الإمام علي (عليه السلام): "تعرضوا للتجارات؛ فإن لكم فيها غنى عما في أيدي الناس، وإن الله -عز وجل- يحب المحترف الأمين، والمغبون غير محمود ولا مأجور".

2. ماذا أفعل؟

إذا أردت أن تتمتع بوقت أطول تقضيه في هواياتك العملية النافعة وتشكيل حياتك وإدارتها كما تحب عليك اتخاذ خطوتين:

ولكي نحقق ذلك التوازن علينا إلى جانب كسب المال -بدرجة معقولة تكفي لسد احتياجاتنا اليومية وتزيد عنها من دون إسراف وسفه- أن نعمل بما يشغفنا ونرتاح للقيام به ما دام منتجًا ومفيدًا لأنفسنا وللآخرين.

ولا يشترط أن يكون هذا العمل وظيفة أو مهنة، وإنما قد يكون عملاً اجتماعيًا -كصلة الرحم، والتواصل مع الأصدقاء- أو عملاً تطوعيًا -فرديًا أو مع الآخرين- تقدم فيه شيئًا لخدمة المجتمع والإنسان، وقد يكون دراسة أو بحثًا علميًا أو عملاً سياسيًا أو دينيًا أو غير ذلك.

ومع كل هذه الأوقات وفيما بينها احرص على أن تجعل لنفسك وقتًا تخلو فيه مع الله تعبه وتناجيه، ووقتًا آخر تستمتع فيه حتى تحافظ على توازنك واستقرارك النفسي.

عن الإمام موسى الكاظم (عليه السلام): "اجتهدوا في أن يكون زمانكم أربع ساعات: ساعة لمناجاة الله، وساعة لأمر المعاش، وساعة لمعاشرة الإخوان والثقات الذين يعرفونكم عيوبكم ويخلصون لكم في الباطن، وساعة تخلون فيها للذاتكم في غير محرم، وبهذه الساعة تقدر على الساعات الثلاث".

كريمة محترمة، ويتبقى لديك أضعاف أضعاف هذا الوقت لتقضيه في الاستمتاع بحياتك فيما هو مفيد ونافع لك ولغيرك، وأن تدير حياتك وتشكلها كما يروق لك ويناسبك.

◀ رابعًا: أدر حياتك بحكمة وحزم

هناك إرشادات خاصة بكيفية إدارة الحياة بحكمة وتوازن، وهناك كثير من الكتابات والمقالات والفيديوهات التي تتحدث عنها، ولذا لن أفصل فيها إلا بقدر الإشارة إلى أهم النقاط ذات العلاقة:

■ افهم نفسك وخطط لحياتك إستراتيجيًا

باحتراف: خذ بعين الاعتبار طبيعة شخصيتك وميولك وقدراتك وظروفك، واعلم أن هذه الخطة غير دائمة، وإنما عليك تغييرها وتطويرها بشكل مستمر -ربما مرة كل بضعة أشهر- وفق تغيرات شخصيتك ومزاجك وطريقة تفكيرك، ووفق التغيرات الخارجية سواء على مستوى أسرتك أو مجتمعك أو عملك أو على مستوى العالم كله، واستمر على هذه الممارسة ما حييت.

■ حدد أولوياتك وأهدافك: في ضوء تخطيطك الإستراتيجي لحياتك، ووفق ما رسمته في

■ الخطوة الأولى:

أن تجد لنفسك مهنة تشغفك وتنفعك وتنفع الآخرين وتدر عليك دخلًا وفيرًا دون أن تكون موظفًا دائمًا لدى أحد يُسيّر حياتك كما يرى ويشتهي.

وهذه المهنة تختلف من شخص إلى آخر حسب ميوله وقدراته وظروفه، ولكن من المؤكد أن هذا العصر يوفر لك مئات الخيارات الممتازة، كما يتيح لك التدرب عليها وإتقانها حتى وإن كانت بعيدة عن تخصصك الدراسي أو خبراتك السابقة كما ناقشنا في الفصول السابقة من هذا الكتاب.

■ الخطوة الثانية:

اسع خلال الفترات الأولى من حياتك المهنية (المرحلة المدرسية أو الجامعية) أن تكتسب الخبرة والمؤهلات اللازمة التي تجعلك محترفًا في مجالك، وبذلك ترتفع قيمتك المهنية ومعدل ساعة عملك، ومع الجدية والتخطيط الجيد يمكن أن يصل سعر الخدمة التي تقدمها في الفضاء الافتراضي إلى ما يقارب مائة دولار لكل ساعة وأنت لم تبلغ الثلاثين من عمرك بعد، وهذا يعني أن عملك قرابة عشرة ساعات أسبوعيًا يكفيك ما تحتاج لتعيش عيشة

الفصل العشرون | وازن بين عملك وحياتك

معهم لا يهتمهم -في الغالب- سوى تحقيق أهدافهم ولو على حسابك، وفي سبيل ذلك قد يمارسون ضغوطاً عليك للقيام بأمر قد لا تناسبك أو لا ترغب فيها أو تنطوي على ضرر وإيذاءك، ولكننا مع الضغوط نخضع، ونفعل -مُكرهين- ما يمليه علينا غيرنا.

أنا لا أقول عليك أن ترفض إذا كنت قادراً على فعل ما يُطلب منك ولم يكن فيه خطأ وكان فيه خدمة للآخرين؛ فكم هو جميل أن تخدم الناس، ولكن ليس على حساب الأولويات والأهداف التي وضعتها ورسمتها ولا على حساب القيم والمبادئ، ولا وأنت تستجيب عن ضعف وخنوع، بل افعل ما يُطلب منك وأنت مالك زمام أمرك وإرادتك بيدك، فتستجيب -حين تستجيب- وأنت مدرك وواع وقوي ومريد.

■ **جرب أموراً جديدة بشكل دوري ولا تجعل الرتبة والملل يمزقان حياتك:** إن استطعت أن تزور كل سنة دولة جديدة فافعل، ومارس أنشطة مختلفة بين فترة وأخرى، وجرب أنواعاً مختلفة من الأطعمة بين كل فترة وأخرى، المهم ألا تجعل الملل والرتابة يتسربان إلى نفسك.

مسارك المهني، والتزم قدر ما تستطيع مع نوع من المرونة كما سبق تفصيل ذلك في الكتاب.

■ **ارفق بنفسك:** اعرف قدراتك وحدودك فلا تتجاوزها وترهق نفسك فوق ما تستطيع، فعن النبي محمد (ﷺ) أنه قال: "إن المنبت يعني -المفرط- لا ظهراً أبقي، ولا أرضاً قطع".

■ **ضع حواجز بين أوقاتك:** قد تعمل في وقت واحد على أكثر من موضوع، وهذه مهارة مهمة في هذا العصر على مستوى المهام الفرعية، لكن على مستوى الخطوط الرئيسة للعناصر المشكلة لحياتك احرص على أن تضع حواجز بين أوقاتك، فلا تسمح لها للتداخل، وإلا فلن تستطيع الحفاظ على التوازن، فعندما تكون مع أسرتك وأطفالك أو في مكان العبادة أطفئ جهاز هاتفك؛ لكي لا تستقبل مكالمات من العمل أو من الآخرين، وبالتالي يشرّد ذهنك واهتمامك ومشاعرك عما أنت فيه.

■ **تعلم أن ترفض ولكن بحكمة ولطف:** تتداخل القضايا وتتشابك الأمور، وفي تفاعلك السريع المستمر مع كثير من الناس -في السوق، أو العمل، أو المسجد، أو المجتمع، أو الأسرة- هناك آلاف من أصحاب المصلحة الذين تتعامل

أنشطة الفصل العشرين

الهدف:

تقديم التوجيهات، ووضع خطة لتحقيق التوازن بين الحياة الشخصية والعملية للحالات الثلاث المطروحة، وتوثيق ذلك في تقرير منفصل لكل حالة

النشاط:

- استنادًا إلى فهمك للحالات الثلاث السابقة ومناقشة ظروف حياة كل منها. قَدِّم توجيهات واضحة لتحقيق التوازن بين الحياة الشخصية والحياة العملية.
- ساعد كل حالة في وضع خطة تتيح لها إدارة الوقت والموارد بطريقة فعالة، مع مراعاة المفاهيم التي عرض لها هذا الفصل وفهمك لظروف حياة كل منها.
- صمِّم الخطة الأهداف المحددة لكل حالة، والإستراتيجيات والأدوات التي تحقق التوازن بين الحياة الشخصية والحياة العملية.
- اشرح أسباب اختيارك للتوجيهات والخطة المطلوبة في ضوء المفاهيم الواردة في الفصل وفهمك لظروف حياة الأشخاص المعنيين، يمكن أن يكون سبب الاختيار مرتبطاً بتحقيق التوازن والتحفيز الشخصي وتحقيق الأهداف المهنية والحياتية للأفراد.
- اكتب تقريراً يتراوح بين 1000 و2000 كلمة لكل حالة، تذكر فيه توجيهاتك، والخطة الموصى بها، والأسباب التي دفعتك لاختيارها، والمشكلات المحتملة، والتحديات التي قد تواجه الأشخاص أثناء تنفيذ الخطة المقترحة، وقدم إستراتيجيات ونصائح للتغلب على تلك التحديات وتحقيق التوازن المطلوب.



ستقرأ في هذا الكتاب



الرجوع لصفحة المحتويات



تحقيق الطموح
المهني مع الحفاظ
على التوازن
المطلوب في حياتك
المهنية ليس أمرًا
سهلاً، لكن الأصعب
أن تدع حياتك تفلت
من بين يديك





يتناول **القسم الأول "أدِرْ نَفْسَكَ"** -الذي يتضمن ستة فصول من الفصل الثاني إلى الفصل السابع- تحليل البيئة الداخلية للذات بحديثاتها المختلفة ذات العلاقة بالنمو والنجاح المهني لتمكينك من إدارة نفسك بشكل فعال خلال رحلتك المهنية، ويناقد **الفصل الثاني** الذي يحمل عنوان: "ما هدفك في الحياة؟" كيفية تحقيق الإنسان السعادة والطمأنينة والقوة الداخلية باعتبارها هدفًا فطريًا لكل إنسان، أما **الفصل الثالث "كيف تتشكل ذواتنا؟"** فيرشدنا إلى كيفية التحكم في صفاتنا وقدراتنا وملكاتنا الذاتية وتغييرها بشكل فعال.

يستهدف هذا الكتاب تمكينك من بلوغ النجاح في حياتك المهنية، وإقدارك على إرشاد من حولك إلى تحقيق الطموح المهني مع الحفاظ على التوازن المطلوب في الحياة، بحيث يكون المسار المهني وسيلة فعالة -من بين وسائل أخرى- للإحساس بالرضا والأمن الداخلي والطمأنينة والسعادة، لا أن يكون عاملاً سلبياً يسبب التعاسة والشقاء.

وقد جاء الكتاب في أربعة أقسام تُشكّل في مجموعها إجراءات الإدارة الإستراتيجية التي تضمن النجاح في الحياة المهنية.

ستقرأ في هذا الكتاب

العمل الحالية والمستقبلية، ونفهم تضاريسهما، وما تحملان من فرص وتهديدات ومخاطر، لنتمكن من إدارة الحياة المهنية باحترافية ونضج، وقد اشتمل القسم الثاني على ستة فصول بدأت بالفصل الثامن وانتهت بالفصل الثالث عشر.

في الفصل الثامن "لمحة عن سوق العمل" نستعرض ملامح سوق العمل الحالية وما تتميز به عن سوق العمل في الماضي القريب، ونتناول في هذا الفصل "أين تكمن ثروة الأمم؟"، ونتعرف "قوة المؤسسات الصغيرة"، ونتبين ملامح "المشهد الاقتصادي العالمي"، ونذكر أبعاد "مشكلة سوق العمل".

في الفصل التاسع "مهارات المستقبل" نستعرض التغيرات المتوقعة في المهارات التي تتطلبها سوق العمل في المدى القريب، ونستعرض -بنوع من الإيجاز- المهارات المستقبلية.

لننتقل في الفصل العاشر "التعلم الإلكتروني" إلى كيفية تطوير القدرات والمهارات المطلوبة من خلال استخدام التعليم الإلكتروني، لنستعرض بعده -بشكل موجز- أهم منصات التعليم الإلكتروني التي يمكن الاستفادة منها في تطوير القدرات.

في الفصل الرابع "أخِم نفسك من نفسك" نناقش أسباب وقوع الإنسان فريسة للأمراض النفسية والاكتئاب والقلق، وكيف نحمي أنفسنا منها لنشعر بالسعادة والطمأنينة.

وفي الفصل الخامس "لماذا نعمل؟" نستعرض الحاجات الفطرية لدى الإنسان التي تدفعه إلى العمل وبذل الجهد، فيسعى لإشباعها من خلال حياته المهنية ليشعر بالاستقرار والطمأنينة.

ويستعرض الفصل السادس "معرفة النفس" أهمية معرفة النفس وكيفية دورها في توجيه الفرد لبلوغ النجاح بأقل جهد وأكثر فاعلية.

وأخيراً نتصدى في الفصل السابع "التواضع والثقة بالنفس" لمشكلة التوازن بين معرفة الإنسان (لا سيما المتميز) بقدراته ومزاياه من جهة، واتسامه بالتواضع من جهة أخرى، ونوضح كيفية الجمع بينهما بشكل حقيقي ليتجنب العجب والغرور وتعاضم الأنا.

وفي القسم الثاني من الكتاب "أدر بيئة عملك" نحاول إدراك بيئة العمل الخارجية لفهم الوضع الإستراتيجي الذي نحن فيه، حيث نحلل بيئتي

ستقرأ في هذا الكتاب

أما القسم الثالث "خطط مسارك المهني" فيحدد الخيارات الإستراتيجية للحياة والنمو المهني وصياغة المسار الإستراتيجي بناءً على ما تناولناه في القسمين السابقين، حيث نناقش في الفصل الرابع عشر "خطط مسارك المهني" المقصود بتخطيط المسار المهني، وأسبابه، ومتى يكون، وأخيرًا نستعرض نموذجًا للتطور المهني.

في الفصل الخامس عشر "حدد هدفك المهني" نناقش أهمية تحديد الهدف المهني، ومتى يتحدد، وكيف يتحدد، والاعتبارات التي يتشكل في ضوءها.

وفي الفصل السادس عشر "حدد مسارك المهني" نناقش منهجية تحديد المسار المهني باحترافية وكفاءة.

وفي الفصل السابع عشر "نماذج وتطبيقات" نستعرض الأسس والمفاهيم والآليات التي تناولناها في الفصلين السابقين لتخطيط المسار المهني بصورة علمية واحترافية ومهنية من خلال أربعة نماذج عامة.

في الفصل الحادي عشر "اقتصاد الخدمات المستقلة (جيج)" نلقي الضوء على واحد من أهم التطورات الإيجابية التي شهدتها سوق العمل العالمية ومنحت فرصًا رائعة لعموم البشر، لكنها -في الوقت نفسه- تنطوي على تهديدات خطيرة إذا لم يكن التعامل معها على المستوى المطلوب، ونستعرض في هذا الفصل "ماهية اقتصاد الخدمات المستقلة (Gig Economy)؟"، و"أثر اقتصاد الخدمات المستقلة على الاقتصاد العالمي"، و"الوظائف الأعلى طلبًا"، و"أفضل وظيفة مستقلة للمبتدئين"، و"اقتصاد الخدمات المستقلة للمؤسسات"، و"اقتصاد الخدمات المستقلة للأفراد"، و"اقتصاد الخدمات المستقلة للمؤسسات الصغيرة".

حمل الفصل الثاني عشر عنوان "الدخل السلبي"، وفيه استعرضنا أنواع الدخل السلبي، وهو الدخل الذي يعتمد على الجهد والخبرة، ولا يتوقف بتوقف العمل، ومن ثم يوفر قدرًا من الاستقلالية المالية.

وفي الفصل الثالث عشر "التجارة الإلكترونية" نتناول كيفية إطلاق مشروع تجارة إلكترونية باعتبارها أهم المحركات الرئيسة للأسواق العالمية.

ستقرأ في هذا الكتاب

القارئ الكريم، أعلم أن الأمر ليس سهلاً، لكن الأصعب أن تدع حياتك تفلت من بين يديك، فالناس يبحثون باستمرار عن كيفية تطوير ذواتهم كي يبدؤوا بداية واعية تلهب حماسهم؛ فالحماس أكبر حافز يضمن المثابرة حتى بلوغ الأهداف.

القارئ الكريم، أود أن تشاركني تجربتك لأقدم الأفضل للقراء في النسخ القادمة من الكتاب، وأرجو ألا تتردد في التواصل معي على بريدي الإلكتروني: abbas.alhumaid@gmail.com أو على الواتس أب رقم: 0096895385151.

أما القسم الرابع "أدِرْ نموَّك" فاشتمل على ثلاثة فصول، تناول الفصل الثامن عشر "أدِرْ نموَّك المهني" كيفية تنفيذ المسار الإستراتيجي المقترح للنمو المهني، وكيفية مواجهة التحديات التي تحول دون تحقيقه.

وفي الفصل التاسع عشر "سَوِّقْ نفسك" نستعرض الأساليب والوسائل الضرورية التي تمكنك من إبراز قدراتك بأسلوب احترافي، ونتناول فيه: بناء السيرة الذاتية، وإنشاء ملف شخصي في لينكدإن بشكل احترافي، كما نُعرِّج بشكل موجز على كيفية الإفادة من يوتيوب وتيك توك لتقديم المعارف والمهارات.

وفي الفصل العشرين "وازن بين عملك وحياتك" نناقش كيفية تحقيق التوازن بين مختلف جوانب حياتنا، بحيث لا يطغى جانب على آخر، ولا تسحبنا الحياة المهنية والوظيفية في دوامتها نحو الهاوية.

نبذة عن الكاتب



عباس هو عضو اللجنة الاقتصادية والمالية في مجلس الدولة (2023-2027) والمؤسس والرئيس التنفيذي لمجموعة مريت. يتمتع بخبرة تقارب ثلاثة عقود في القيادة المتميزة وتحقيق نمو عالي في مؤسسات عالمية مرموقة. معترف به عالميًا كقائد مفكر، خبير تكتيكي وإستراتيجي، ومستشار أعمال موثوق به، متخصص في تحليل وتطوير وتنفيذ الإستراتيجيات. يتميز بمهاراته في إدارة المخاطر والتغيير وتطوير الموارد البشرية، ويوجه الحكومات والمؤسسات لتحقيق تطلعاتها الاقتصادية عبر قطاعات متنوعة.

أكثر من 23 عامًا من الخبرة العملية في العمل في العديد من المناصب القيادية كرئيس تنفيذي، ورئيس إستراتيجية لمجموعة استثمارية، ورئيس المدققين الداخليين لمجموعة حكومية؛ مع الحرص على تحقيق الربحية المالية والنمو المستدام دائمًا.

تم انتخاب عباس، أول مواطن خليجي، من قبل المجموعة العالمية "مزارز" ليتم إدراجه كشريك ملكية في المجموعة العالمية (بمكاتبها التي تزيد عن 300 مكتب متواجد في أكثر من 100 دولة)، وذلك في مؤتمر شركاء كارل (شركاء المجموعة) الذي عقد في برلين في ديسمبر 2017. "مزارز" هي مؤسسة متعددة الجنسيات متخصصة في التدقيق والمحاسبة والضرائب، والخدمات الاستشارية.

قاد بنجاح مهمتي تغيير شاملتين لمجموعتين حكوميتين كبيرتين، بإجمالي أصول بلغت مليارات الدولارات الأمريكية، كما نجح في تطوير خمس شركات ناشئة.

مؤسس البرنامج التدريبي، ومؤلف كتاب "إجراءات الإدارة الإستراتيجية – إستراتيجيتك: كيف تقيمها، وتصوغها، وتنفذها، وتحكم السيطرة عليها؟" المعتمد من قبل الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة Chartered Management Institute بالمملكة المتحدة، وفق معاييرها المهنية لتطور قدرات المديرين والقادة على وضع الخطط الإستراتيجية وتنفيذها وترجمتها إلى واقع إجرائي يومي فعال.

أول خليجي، وأحد القلائل على مستوى العالم ممن حصلوا على ترخيص من "المجلس الدولي لمعاهد الاستشارات الإدارية" (ICMCI)، وهو منظمة غير حكومية مرخصة من الأمم المتحدة، للعمل بصفة مستشار إداري في مجالات تشمل الإدارة الإستراتيجية وتطوير القادة والتطوير التنظيمي وأنظمة إعادة الهيكلة والأنظمة المالية والإدارية.

حصل على لقب "الزمالة" في الاستشارات الإدارية وهو أعلى مستوى من العضوية الاحترافية حيث يمنح لأولئك الذين يستطيعون إظهار دليل على تقديمهم إسهامات كبيرة في مهنة الاستشارات الإدارية. ومنحت تلك الصفة لأقل من ألف مستشار إداري في كافة أنحاء العالم (وفق بيانات عام 2010).

تم تخويله من قبل "الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة" (CMI) بالمملكة المتحدة كواحد من بين اثنين فقط من الخبراء، خارج المملكة المتحدة لتعيين، وتقييم المدراء، المؤهلين للحصول على لقب "زمالة الإدارة" العالمي (مدير مجاز) الذي يعد أقصى وسام دولي يمكن للمدراء المحترفين الحصول عليه. وقد تخرج على يديه قرابة 30 مدير مجاز.

قاد العديد من البرامج التدريبية الكبرى لتطوير المهارات الإستراتيجية والقيادية لمئات من المدراء والرؤساء التنفيذيين على مدار عدة سنوات، استناداً إلى برامج الإدارة والقيادة الإستراتيجية الخاصة بالجمعية الملكية للإدارة المعتمدة (CMI) بالمملكة المتحدة.

قاد برنامج الإصلاح الإستراتيجي لواحدة من أكبر المجموعات التجارية والاستثمارية في السلطنة، تضمن تطوير القدرات الإستراتيجية للقيادات العليا للمجموعة (الرؤساء التنفيذيون) وذلك بالتنسيق بشكل وثيق مع كلية مانشستر للأعمال البريطانية، حيث شمل البرنامج 50 شركة في 6 قطاعات.

معني بمشكلة الباحثين عن عمل في سلطنة عمان منذ سنة 2003 ، حيث قدم دراسته الإستراتيجية "تعمين قمة الهرم الوظيفي" حينها لمعالجة هذه المشكلة، وقد كانت تتمركز على فكرة إنشاء مركز للتوجيه المهني، وتحسين مستوى المعروض من القوى العاملة الوطنية، لمجاراة الطلب المتزايد على أصحاب الكفاءات. ومنذ ذلك الحين قدم وطرح العديد من الدراسات الإستراتيجية، المواكبة للتغيرات العصرية، وشارك في الندوات والمؤتمرات لمعالجة هذه المشكلة.

قام منطلقاً من مسؤوليته الاجتماعية بتوجيه ومساعدة مئات العمانيين من مختلف الخلفيات المهنية على تخطيط مساراتهم المهنية، وتطوير مؤسساتهم الخاصة، في ظل التطورات الاقتصادية والتقنية والاجتماعية والبيئية الجديدة. كما قام بعقد مجموعة من ورش العمل التطوعية في هذا المجال.

ألف كتاب "كيف تخطط طريقك المهني - مدخل لتطوير محفظة أعمالك"، الذي تم اعتماده عام 2009 من قبل "الجمعية الملكية للإدارة المعتمدة" بالمملكة المتحدة (CMI) كواحد من المراجع المعتمدة في مجالي "تطوير الذات كمدير وقائد"، و"تخطيط المسار المهني"، وصنفته من ضمن الكتب الموصى بقراءتها.

مؤلف كتاب "سلطنة عمان: وجهة استثمارية واعدة - دليل تأسيس مشروع تجاري ناجح في سلطنة عمان". يسلط الكتاب الضوء على المجالات الاقتصادية والاجتماعية والقانونية والتنظيمية الرئيسية، ويقدم ملخصاً رفيع المستوى للعوامل المهمة التي يجب أخذها في الاعتبار للاستثمار في السلطنة.

نال العديد من المؤهلات الأكاديمية والمهنية العالمية، مثل "محاسب معتمد قانونيًا" (CPA) من أمريكا، و"مستشار إداري معتمد قانونيًا" (CMC) من بريطانيا، و"مدير مجاز" (CMgr) من بريطانيا، و"محقق اختلاسات معتمد" (CFE) من أمريكا. عباس حاصل على شهادتي بكالوريوس، واحدة في المحاسبة والأخرى في الاقتصاد.

كتب أخرى للمؤلف

للتحميل المجاني



كتاب صناعة الحياة

كتبته من أجلك. سواء كنت رئيساً تنفيذياً، أو موظفاً دون ذلك، أو باحثاً عن عمل، أو رجل أعمال، أو ربة بيت، أو متقاعداً، أو طالباً في المدرسة أو الجامعة، يُرجى أن يكون الكتاب عوناً لك في إدارة حياتك، وبلوغك الطمأنينة والسعادة والقوة التي تنشدها.

يقول الدكتور مصطفى أبو سعد في تقديمه للكتاب: "صناعة الحياة" عنوان مؤلف ومدونة وكتاب للفاضل المبدع الذي راكم الخبرات والمهارات والمعرفة عبر سنوات من العمل والعطاء والجد والإنتاج... بين التأليف والمرافقة والتدريب والاستشارات... الأستاذ الكريم (عباس آل حميد) حفظه الله جسد في هذا المنتج المعرفي العلمي دليلاً عملياً يرافقنا خطوة خطوة نحو الوصول لل غاية الكبرى وهي التمكن من صناعة حياتنا بذواتنا وبأيدينا لئلا نتركها بيد الغير يتلاعبون بها في عصر التلاعب بالعقول والنفوس والأذواق.

يبدأ المؤلف هذه الرحلة بأهم خطوة يبنى عليها أساس التعبير والبناء المعرفي المهاتري وهي (بناء الذات) من خلال التمكن من معرفة أهدافنا في

الحياة وكيف تتشكل ذواتنا وما هي العوامل المؤثرة على الذات لبناء معرفة عقلانية للنفس البشرية.

وبعدها ينقلنا في رحلة لمواجهة الحياة وتحدياتها المستقبلية ببصيرة وعقلانية تحدد مساراتنا المهنية وكيف نتفهمها ونتمكن منها من خلال نماذج عملية يقدمها في مؤلف جمع الخبرة والمعرفة والتمكن من فهم الواقع واستنباط آلياته والتنبؤ المبني على المعرفة والبصيرة لمستقبل مهني متطور بسرعة هائلة".

وقد جاء الكتاب مدعوماً بـ 29 من الفيديوهات التعليمية وعدد من النماذج والرسوم التوضيحية للمفاهيم والتقنيات المعروضة لتمكين القارئ من استيعابها والتمكن منها.

كتب أخرى للمؤلف للتحميل المجاني

كتاب إجراءات الإدارة الإستراتيجية

يسعدني أن أضع بين يديك النسخة الثانية من كتابي "إجراءات الإدارة الإستراتيجية"، راجياً أن يكون الكتاب عوناً لك ليس في إدارة مشروعك أو حياتك المهنية فحسب، وإنما في إدارة حياتك كلها.

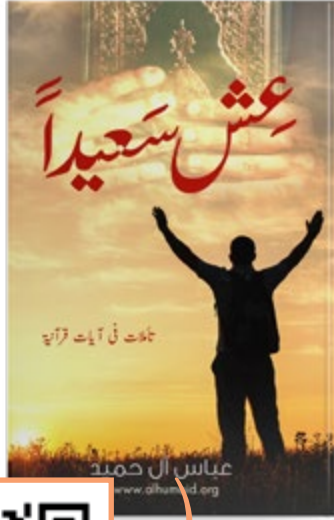
يقول آلان د. ويتمان، رئيس مجلس إدارة شركة بيكر تلي العالمية السابق في تقديمه للكتاب:

"في كتابه "إجراءات الإدارة الإستراتيجية – إستراتيجيتك كيف تقيمها، وتصوغها، وتنفذها، وتحكم السيطرة عليها" يجسد عباس آل حميد خبرته الواسعة وبصيرته الثاقبة في دليل شامل وعملي لصياغة الإستراتيجية وتنفيذها.

من كليات إدارة الأعمال إلى الشركات الاستشارية الرائدة، توجد استفادة في مفاهيم وتقنيات الإستراتيجيات. يزيح عباس الارتباك بطريقة متماسكة وقوية من خلال نهج تدريجي خطوة تلي خطوة وأمثلة بعيدة جداً عن التنظير. يفعل كل هذا في سياق بيئة اليوم سريعة الخطى.

يمكنك قراءة وتطبيق الكتاب من الغلاف إلى الغلاف وأن تستخدمه كدليل إرشادي لا يقدر بثمن للتفكير النقدي وحل المشكلات."





حياتنا المعاصرة التي نعيشها بكل جدلياتها واضطراباتنا، ومن ثم كتابة هذه التأملات والاستيحاءات مع المحافظة على بساطة اللغة والقصد في المعاني قدر الإمكان بحيث لا تزيد عن بضعة أسطر لكل آية أو مقطع من الآية. يتناول الكتيب سورتَي الإسراء والكهف.

ولم أتناول جميع الآيات القرآنية في هاتين السورتين، بل اقتصرنا منها على ما استطعت الاسترشاد منه مباشرة بما يتصل بواقع حياتنا، فإن غفلت عن آية أو معنى جميل في آية فإنما هو لمحدودية علمي وقصوري.

كتاب عش سعيداً

مع اضطراب الدنيا، وتسارع وقع الحياة، وتعاضم التحديات والصعوبات والتغيرات التي تعصف بحياة الناس، أضحى الناس في أمس الحاجة إلى ما يخفف عنهم محن الدنيا، ويرشدتهم إلى كيفية السعي فيها لبلوغ النجاح والطمأنينة والقوة.

وقد أنزل الله عز وجل القرآن إرشاداً وهداية للناس لما فيه صلاحهم وسعادتهم في الدنيا والآخرة، وشفاء لما في صدورهم وتزكية وتطهيراً لأنفسهم، لكن الثقافة السائدة في العالم باعدت بيننا وبين القرآن؛ فأصبحنا نقرؤه - حين نقرؤه - من دون تأمل في معانيه أو تدبر في آياته أو تصديقا لها.

وبدلاً من ذلك التففنا حول كتب ومحاضرات غير المؤمنين بالله، الجاهلين بحقيقة الحياة، نستلهم ونستمد منها دواء أزماننا ومشكلاتنا النفسية، ونتعلم منها كيفية تطوير ذاتنا وإدارتها، حتى أثبعتها دون نقاش أو تدبر، ورؤجنا لها في مجتمعاتنا وبين أطفالنا وأسرنا، وانسقنا لها رغم اختلافها الشديد مع المنهج الإلهي، وتحولت بذلك أسرنا ومجتمعاتنا تدريجياً إلى مجتمعات مسلمة في ظاهرها غربية في ثقافتها، بالرغم من تفشي الأمراض النفسية في المجتمع الغربي، فمثلاً يعاني واحد من كل ثلاثة أمريكيين بالغين حالة الاكتئاب في أي فترة زمنية.

هذا ما دعاني إلى محاولة قراءة القرآن بتأمل وتدبر واستيحاء في ضوء بعض تفاسير القرآن المعروفة لأستلهم من آياته الوعي والرشاد والدواء لواقع

كتب أخرى للمؤلف للتحميل المجاني

كتاب المنظومة الفكرية الإسلامية

يسعى هذا الكتاب لتقديم إجابات منطقية ومطمئنة للعديد من الأسئلة الكبرى التي تلح على أذهان الكثيرين منا، ويشرح الفكر الإسلامي بلغة سهلة، كمنظومة متكاملة ومترابطة، في سياقها الإنساني العام.

الشيخ خالد الملا، رئيس جماعة علماء العراق:

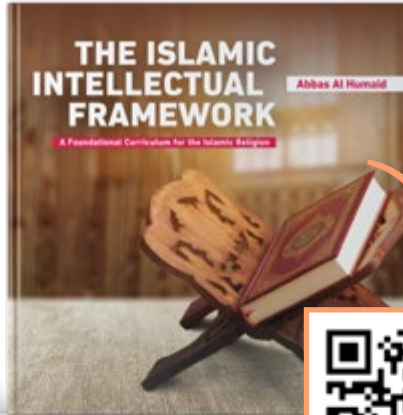
"هو كتاب بمستوى عالٍ جدًا ومتميز والذي جعله متميزا أنه يأخذ البعد الإسلامي ومنهجه السماوي الذي أراده الله تعالى من خلال إرسال سيدنا محمد (ص) والذي لا يستطيع الكثير من الناس أن يروا هذا المنهج إلا من خلال هذه الأطروحات البالغة في الأهمية في زمانها ومكانها في وقت تعددت السهام اتجاه الإسلام حتى من بعض أتباعه"

الشيخ بدر بن سالم بن حمدان العبري:

"اطلعت على الكتاب فوجدته وحدويا يدعو إلى المشترك في الأمة وإلى صناعة الإنسان وهذا ما نرجوه في الوقت الراهن، وهو مترابط ومنهجي."

الدكتور/ سالم بن سعيد البوسعيدي:

"لو قدّر لي أن أقدم نصيحة لولي أمر يريد أن يقدم فكرًا إسلاميًا رصينًا لأبنائه في هذا الزمن الصعب، في زمن الصراعات الفكرية والأخطبوطات التقنية والشبكات الإعلامية... لو قدّر لي أن أقدم نصيحة لمن يريد أن يحصّن أبنائه بفكر واع وروح سامية وقيم نبيلة، لن أتردد في ترشيح هذا الكتاب"



كتاب رحلة كادح

"رحلة كادح" رواية عن شاب يتيم وفقير، لم تسمح له الظروف بالانتظام في الدراسة الجامعية فيكافح بكل جهده ليحقق النجاح، مستفيدا من بعض تقنيات تخطيط المسار المهني، ومن المفاهيم الإسلامية لتطوير ذاته وقدراته.. فتواجهه الحياة بكل جبروتها وتعقيداتها، وكأنها تقصد تحديه.

قال عنها الإعلامي العربي، الدكتور يحيى أبو زكريا:

"وقد استطاع عباس آل حميد وبلغة شيقة رقراقة وعذبة وصادقة أن يقدم لنا صورة مغايرة...التقت بنويوة السرد عند الكاتب بصدق متوهج، وكثيرا ما كان الكاتب يستحضر الله تعالى الذي كان رفيقا للكاتب في رحلة البحث عن الفرج والمخرج من كل ما ألم به من ضيق وألم.

رواية رحلة كادح لعباس آل حميد جديرة بالقراءة، وجديرة بأن تتحول إلى منهج دراسي في سلطنة عمان و في العالم العربي خصوصا و نحن في مرحلة عربية حرجة تبحث فيها الأجيال العربية عن نماذج و قدوات نطلق منها للبناء الجديد ...".

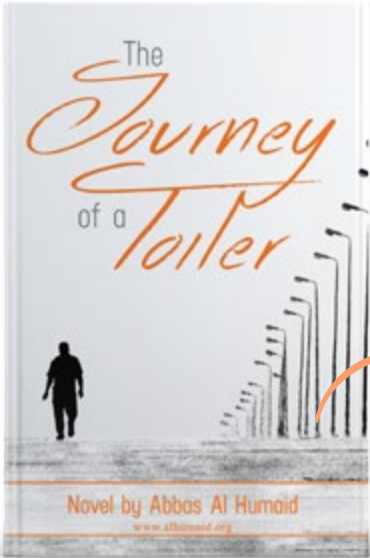
وقال عنها الدكتور كفاح فياض، مدرب ومستشار تنمية وتطوير المهارات البشرية:

"رحلة كادح كتاب فريد من نوعه، من كاتب تجرأ على طرح أسئلة قوية وجريئة في وجود الإنسان وخالقه، وأجاب عنها من خلال سلسلة مواقف عاشها وعاشها فجاءت من الصميم لتدخل إلى صميم القارئ، وتجعله يتبصر ويفكر من زوايا مختلفة.

وما ميز الكتاب هو واقعية المواقف بأماكنها وبأسمائها، التي رواها بأسلوب سهل وسلس فتشعر وكأن الكاتب يرويها لك وجها لوجه، وتعيش الموقف وتتأثر به، فيجيب عن الأسئلة التي طرحها في بداية الكتاب، ويجيب عن الأسئلة التي تدور في ذهنك في لحظتها وكأنه يعرفها مسبقاً...

رحلة كادح يشكل إضافة مهمة في عصر الانفجار المعلوماتي، فيسلخك من واقع، وينقلك إلى واقع آخر عمقه كبير وأثره عظيم.. صحيح عنوان الكتاب هو "رحلة كادح" ولكن كاتبها بكده يصل بهذه الرحلة إلى عقلك وقلبك".

كتب أخرى للمؤلف للتحميل المجاني



يقول الدكتور مصطفى أبو سعد في تقديمه للكتاب:

"(صناعة الحياة) عنوان مؤلف ومدونة وكتاب للفاضل المبدع الذي راكم الخبرات والمهارات والمعرفة عبر سنوات من العمل والعطاء والجد والإنتاج... بين التأليف والمرافقة والتدريب والاستشارات... الأستاذ الكريم (عباس آل حميد) حفظه الله جسّد في هذا المنتج المعرفي العلمي دليلاً عملياً يرافقنا خطوة خطوة نحو الوصول للغاية الكبرى وهي التمكن من صناعة حياتنا بذواتنا وبأيدينا لئلا نتركها بيد الغير يتلاعبون بها في عصر التلاعب بالعقول والنفوس والأذواق.

يبدأ المؤلف هذه الرحلة بأهم خطوة يبنى عليها أساس التغيير والبناء المعرفي المهاري وهي (بناء الذات) من خلال التمكن من معرفة أهدافنا في الحياة وكيف تتشكل ذواتنا وما هي العوامل المؤثرة على الذات لبناء معرفة عقلانية للنفس البشرية.

وبعدها ينقلنا في رحلة لمواجهة الحياة وتحدياتها المستقبلية ببصيرة وعقلانية تحدد مساراتنا المهنية وكيف نتفهمها ونتمكن منها من خلال نماذج عملية يقدمها في مؤلف جمع الخبرة والمعرفة والتمكن من فهم الواقع واستنباط آلياته والتنبؤ المبني على المعرفة والبصيرة لمستقبل مهني متطور بسرعة هائلة".

وقد جاء الكتاب مدعوماً بـ 27 من الفيديوهات التعليمية وعدد من النماذج والرسوم التوضيحية للمفاهيم والتقنيات المعروضة لتمكين القارئ من استيعابها والتمكن منها.

يُرجى أن يكون الكتاب عوناً لك في إدارة حياتك، وبلوغك الطمأنينة والسعادة والقوة التي تنشدها.



merit

ASSURANCE • CONSULTANCY • ACADEMY

ISBN 978-99992-0-094-3



9 789999 200943