

# قّصّتي

## من خسارة الوظيفة إلى عالم العمل الحر

## قصتي من خسارة الوظيفة الى عالم العمل الحر

تتوفر في الواقع العديد من القصص الملهمة والمعبرة لأناس خسروا وظائفهم بسبب الظروف الاقتصادية وكيف كانت رحلتهم للخروج من هذا الواقع، والكلام عن هذه القصص لا يعني أن كل شخص يحسن التعامل مع الأزمات الحاصلة له، فالكثير من الأشخاص يستسلمون للواقع ويصابون بالإحباط واليأس ويكثرون لوم أنفسهم على ذلك والتحسر. فآزمة الرهن العقاري أو ما يسمى الأزمة المالية التي حصلت عام ٢٠٠٨ في الولايات المتحدة الأمريكية وأثرت على الأسواق العالمية كان لها الكثير من التبعات على الاقتصاد العالمي والكثير من الشركات اضطرت للإغلاق أو تقليل عدد موظفيها وتسريح العديد منهم

حسب تأثر تلك الجهة أو الشركة بالأزمة العالمية، وأرجو من خلال عرض هذه التجربة أن تكون معيناً لمن وقع في مثل ذلك أو من خسر وظيفته لأي سبب من الأسباب أو من لم يجد وظيفة أصلاً خصوصاً مع التغييرات الاقتصادية التي تمر بها المنطقة في الوقت الحالي.



والقصة التي سأتكلم عنها بإيجاز من كتاب كتبه المؤلف (Pat Flynn) بإسم (LET GO) ويحكي قصة المؤلف مع بداية الأزمة المالية وخسارته لوظيفته وما الأحداث التي مرت عليه وساهمت في حصوله على فرصة أفضل وفي مجال تخصصه. والقصة بإيجاز أنقلها بتصرف على لسان مؤلف الكتاب:

" كنت كغيري من الشباب متحمساً لسوق العمل، وكنت قد أنهيت دراستي في تخصص الهندسة المعمارية في جامعة كاليفورنيا بيركلي ولدي الشغف الكبير بمجال العمارة والتصميم خصوصاً في مجال تصميم المطاعم، وكنت أبحث عن وظيفة تناسب معي في تلك الفترة، وقد صادف أن كنت في لقاء مع بعض الأصدقاء في إحدى المطاعم وتكلمنا عن أمور كثيرة حول ذلك وتكلمت عن شغفي الكبير بمجال التصميم وتصميم المطاعم خصوصاً. هنا أشار أحد أصدقائي بمعرفة أحد المصممين البارزين المشتغلين بهذا المجال وقال إنه سيرتب لقاء لي معه، وهذا ما حصل بعد ذلك وكانت هذه أول وظيفة أحصل عليها في مجال التصميم والعمارة ويعود الفضل الى العلاقات الشخصية التي كانت لدي.

في البداية لم يكن مدخولي كبيراً ومناسباً لي، فبحثت عن سبل زيادة الدخل وعثرت على إحدى الشهادات التخصصية في مجال العمارة والتي ستفتح لي الكثير من المجالات والفرص الوظيفية بعد الحصول عليها وكانت شهادة (LEED Building Design and Construction) في مجال التصميم والبناء. سجلت لهذه الشهادة وبدأت الاستعداد لاجتياز الاختبار فلم أفلح في ذلك عبر سبل الدراسة التقليدية في المرة الأولى التي تقدمت فيها. ففكرت في وسيلة أخرى للتعلم والدراسة فلم أجد أفضل من أسلوب تعليم الآخرين، وقمت بفتح موقع الكتروني على شبكة الانترنت أكتب فيه الدروس التي تعلمتها وكأني أقدمها للآخرين وكنت بهذا الطريقة أستوعب بشكل أفضل وأتيح لنفسني توافر المادة الدراسية للدخول إليها في أي وقت احتجت لاستذكارها، وفتحت لذلك موقع الكتروني على عنوان ([www.greenexamacademy.com](http://www.greenexamacademy.com)).

ساعدتني الطريقة السابقة في اجتياز الاختبار وهذا ما كنت أهدف إليه من خلال ذلك الموقع، وقد شكلت لي الشهادة التي حصلت عليها نقلة كبيرة في المجال وازدادة كبيرة على المرتب الذي كنت أستلمه آنذاك. لكن لم يستمر الحال طويلاً كما كنت آمل فقد حصلت هناك أزمة كبيرة في السوق الأمريكية عام ٢٠٠٨ وأثرت بشكل كبير على قطاع البناء والتصميم، فلم يعد هناك من يرغب في البناء أو تصاميم معمارية وبدأت الكثير من الشركات بتقليل عدد موظفيها وتسريحهم، وقد شاهدت الكثير من الموظفين يستعدون لمقابلة المدير وسماع خبر الفصل حتى لم يكذبوا هناك أي موظفين بالشركة.

كنت آمل أن أستمر في الشركة نظراً للوقت الكبير الذي كنت أقضيه في العمل والجهد المضاعف الذي كنت أبذله في التصميم وفي انجاز المهام المطلوبة لدي، وكنت راضياً بالبقاء حتى مع تقليل الراتب. حتى عندما تم استدعائي لمكتب المدير ذهبت الى مكتبه حينها وأنا متفائل أنني لن أكون من المفصولين من الشركة كبقية الموظفين. ابتداءً المدير كلامه بالثناء علي وعرض الواقع الحالي للسوق الأمريكية وما فيها من تحديات، وقال لي اننا سنضطر للتخلي عن خدماتك في الشركة. وقع الخبر عليّ كالصاعقة فلم أجد ما أقوله حينها. وأضاف إنه بحكم ارتباط الشركة ببعض المشاريع ووجود بعض الأعمال الغير مكتملة لديك، فسيتم ابقاءك بشكل مؤقت الى أكتوبر القادم لتسليم الأعمال المتبقية.

خرجت من مكتب المدير مصدوماً وجلست مدة طويلة على مكنتي أتواصل مع أكثر من خمسين شركة عقارية وجهة كنا قد تعاملنا معها آنذاك للحصول على أي فرصة عمل لديهم. فلم أجد أي شيء وكنت راضياً حتى بالوظائف البسيطة في تخصصي فلم أجد أي شيء. فماذا أفعل وما الذي يمكنني فعله وأنا مرتبط

بتكاليف حفل زواجي في فبراير السنة القادمة؟؟ ماذا سأقول للناس؟؟ كيف سينظر لي والدي وماذا سيقولان لي؟؟ هل الخطأ خطأي في هذا الأمر؟؟

رجعت لشقتي ولم أكن في حالة جيدة، فكرت في الكثير من الحلول والمخارج لهذا الواقع الذي كنت فيه، وكانت أفضل الخيارات المتاحة آنذاك الرجوع الى بيت والدي للسكن معهم بشكل مؤقت لتقليل كلفة السكن والأكل، واضطراري للبحث عن وسيلة مواصلات بديلة وتقليل استخدام سيارتي الخاصة لارتفاع سعر البنزين وبعد منزل والدي عن مكان علمي فلم أجد الا ركوب القطار يومياً للذهاب للعمل. بالرغم أن رحلة القطار تستغرق ساعتين للذهاب وأخرى للرجوع أي الاستيقاظ من النوم قرابة الساعة الرابعة للاستعداد للعمل.

بعد انتقالي من الشقة لمنزل والدي واستخدامي للقطار كوسيلة للذهاب للعمل، أمضيت أيامي الأولى في القطار في مطالعة المناظر الطبيعية من النافذة والنوم فترة فلم يكن لدي برنامج محدد لعمله في القطار، ومن ثم فكرت عن طرق يمكنني من خلالها التعلم وسماع ما يفيد واغتنام هذا الوقت الطويل في القطار، فبحثت عن المواد الصوتية المفيدة والمتاحة عبر الانترنت وعثرت على مجموعة من القنوات المتخصصة في بدء الأعمال. كان من ضمنها قناة متخصصة في العمل عبر الانترنت، والتي بدأت بسماعها والتعلم من تجارب الآخرين، والمميز في البرنامج استضافة عدة أشخاص ممن لديهم تجربة ناجحة في العمل عبر الانترنت، ولم أكن أعتقد قبل ذلك امكانية كسب المال من خلال العمل من خلال، وصارت رحلة القطار فيما بعد هي المدرسة التي أتعلم فيها.

فكرت فيما يمكنني عمله لدخول هذا العالم أي عالم العمل الحر والفرص المتاحة فيه، وخطر في ذهني البدء من الموقع السابق الذي أسسته بغرض

اجتياز الاختبار. فلما رجعت للموقع لمشاهدته صُدمت بمعدل زيارات يومية تصل الى خمسة آلاف زائر أغلبهم يأتي من محرك البحث غوغل ومن مواقع متخصصة في العمارة والتصميم، واشتملت الاحصائية زيارات عديدة ومن مختلف دول العالم، وقمت بالبحث عبر محرك غوغل عن المحتوى الذي نشرته بواسطة الكلمات المفتاحية التي استخدمتها في المقالات فوجدت أن موقعي يظهر دائماً في الترتيب الثاني أو الثالث في الصفحة الأولى في محرك البحث غوغل.

وقبل البحث عن طرق الكسب من خلال موقعي أمضيت ساعات طويلة في تنسيق الموقع وتسهيل استخدامه للزوار وازافة العديد من المواضيع وازافة صفحة تعريفية بنفسي. كما قمت بتفعيل خاصية التعليق على المقالات وفي خلال أول ٥ دقائق وصلني أول تعليق على مقال كتبته وكان عبارة عن سؤال حول الاختبار فأجبت على ذلك مباشرة، وهكذا توالى التعليقات والأسئلة من المهتمين بهذا الاختبار.

أثناء ذلك بحثت في شبكة الانترنت عن السبل والطرق للكسب والعمل عبر الانترنت وللأسف الكثير من هذه المواقع يبدو أنها مواقع للنصب ليس لديها مصداقية وتهدف لبيع منتجات مثل "كيف تصبح مليونيراً" وما شابه من العناوين البراقة، وبعد فترة من البحث عثرت على مقال مفيد حول اعلانات غوغل والاشترك في ذلك. وهكذا كانت البداية مع اعلانات غوغل فقد كانت العملية بسيطة جداً أضع اعلان في موقعي واي شخص يدخل على الاعلان أحصل على مبلغ صغير وهكذا، وفي خلال قل من ساعة وبعد اضافة رابط الاعلان في موقعي وصلني أول دفعة من المال وكانت قرابة دولار وثمانين سنت.

فرحت بهذا المبلغ فرحاً كبيراً حيث كان أول مبلغ أحصل عليه من خلال الانترنت، وأمضيت الكثير من الوقت لمتابعة عداد زوار موقعي والمبلغ الذي حصلت عليه، ووصلت الى قرابة عشرة دولارات يومياً ولكن لا يزال هذا المبلغ أقل من المبلغ الذي أحতاجه للحصول على مستوى معيشي جيد. ففكرت في استثمار المبلغ الذي جمعته من اعلانات غوغل في دروس تعليمية أستفيد منها في تطوير الموقع والتعرف على الفرص المتاحة.

بحثت عن الخيارات المناسبة ووجدت دورة الكترونية مدفوعة للعمل والكسب من خلال الانترنت وأردت الانتقال لمستوى اعلى، وعثرت على دورة مدفوعة في موقع (Jeremy and Jason) وكانت عبارة عن أكاديمية الكترونية يتواجد فيها العديد من المهتمين في مجال الكسب عن طريق الانترنت وذلك في النصف الثاني من عام ٢٠٠٨، والمثير أن الشخصين القائمين على الموقع جيرمي وجيسون متخصصان في هذا المجال ولهم تجربة كبيرة في ذلك. شاركت في هذه الأكاديمية الالكترونية وتعلمت منها الكثير حول الخيارات المتاحة للكسب وزيادة عدد زوار الموقع وابقائهم أطول مدة ممكنة في الموقع، وعبر المصادفة عرفت أنا وبعض المشاركين في الموقع أن أحد مؤسسي الموقع سيزور المدينة التي نساكن فيها "سان فرانسيسكو" فتواصلنا معه لترتيب لقاء ودي واتفقنا على ذلك.

وفي اليوم المتفق عليها قمت بالاستعداد للمشاركة في اللقاء وكنت متوتراً ومتخوفاً من ذلك. وصلت للمكان المتفق عليه قرب أحد المطاعم المعروفة في المنطقة ووجدت مجموعة من الأشخاص جالسين أمام المطعم في دائرة وتعرفت على بعض الوجوه من خلال الموقع وعلى أحد مؤسسي الموقع "جيسون". ذهبت إليهم ورحبوا بي وكانوا ودودين للغاية وجلسنا نتبادل الحديث

على شكل دائرة وكل شخص يتحدث عن نفسه وعن تجربته في العمل عبر الانترنت. ثم جاء الدور عليّ فعرفت بنفسني وأني أعمل في شركة تصميم مباني وأني على وشك خسارة العمل نهاية شهر أكتوبر ٢٠٠٨ م، وشرحت لهم أني قمت بعمل موقع متخصص في تعليم شهادة مهنية في مجالي وأكسب من خلال اعلانات غوغل. سألني أحد الحاضرين: كم عدد زوارك في اليوم؟؟ قلت: من خمسة الى ستة آلاف زائر. رد عليّ: تقصد شهرياً؟؟ قلت: لا، بل يومياً ونسبة كبيرة تصل من محرك البحث غوغل.

أصيب الجميع بالدهشة، وقال لي "جيسون": لا بد أن تقوم بعمل كتاب الكتروني على موقعك وتقوم ببيعه. لم أكن أعرف حينها المقصود من كلامه ومع النقاش المستمر في تلك الليلة تعرفت على الكثير من الفرص المتاحة وعن المقصود بتأليف كتاب الكتروني، ومن ضمن الأمور التي حيرتني حينها أن عمل كتاب الكتروني يجمع أفضل الممارسات والنصائح لاجتياز اختبار (LEEDs) غير مجدي لأن المحتوى الذي سأضعه في الكتاب متوفر مجاناً على الموقع. أشار أحد المشاركين في تلك الليلة إلى أن الكثيرين يقدرون الجهد المنظم والذي سيساعدهم خطوة خطوة لاجتياز الاختبار وليس كل شخص لديه الاستعداد للتعلم من خلال الموقع.

رجعت حينها للمنزل وأنا مفعم بالحيوية ولم أنم تلك الليلة، وأمضيت الوقت أرتب الأفكار وأصمم محتويات للكتاب الالكتروني، وأمضيت الكثير من الساعات للعمل على جمع وترتيب المحتوى وابتعدت في تلك الفترة عن التلفاز والألعاب والخروج مع الأصدقاء. وأنهيت الكتاب بعد عدة أسابيع وعمل متواصل وكان في ١٠٢ صفحة شاملاً كل ما يتعلق بالاختبار والاستعداد له،



وأبقيته على سطح مكتب جهاز الحاسوب. ثم تساءلت عن طريقة بيعه وايصاله للناس والريح من خلال ذلك، وتساءلت عن أسوأ الاحتمالات التي يمكن أن أصاب بها في حال وفرت الكتاب في موقعي للبيع بشكل الكتروني، ولم أجد أفضل من الرجوع للموقع الذي اشتركت فيه وبدأت التواصل من خلاله مع الأعضاء وطرح المقترحات لبيعه، وكان من أفضلها هو إتاحة الكتاب الإلكتروني عبر موقع متخصص في بيع المنتجات الرقمية على شبكة الانترنت والذي بدوره يتولى عملية البيع وارسال الكتاب للمشتريين وتحويل الأرباح الى حسابي، وكل ما علي فعله بعد ذلك هو الاجابة عن الأسئلة اذا وصلتني عبر البريد ووضع رابط المنتج في صفحتي على الانترنت وبقية الأعمال يقوم بها الموقع مقابل نسبة أرباح صغيرة على كل منتج يتم بيعه.

اشتركت في الموقع ووفرت الكتاب من خلاله لمن أراد شراءه، وأضفت صفحة منفصلة في موقعي لبيع هذا المنتج وأضفت الصور والشرح المطلوب ورابط لشراء المنتج وذهبت للنوم استعداداً للذهاب للعمل في اليوم التالي، وعندما وصلت للعمل في اليوم التالي تفحصت البريد الإلكتروني لمطالعة المبيعات فلم أجد شيئاً وكانت الساعة الثامنة صباحاً. هل يُعقل ألا يشتري أحد الكتاب؟؟ أو لعلي جئت في وقت مبكر للغاية؟؟ بعد ذلك بمدة وصلني اشعار عبر البريد الإلكتروني أنني استلمت مبلغ من شخص يدعى ستيفن اشترى الكتاب وكانت تكلفته ١٩,٩٩ دولاراً، وكم كانت فرحتي كبيرة بهذا وكم كنت أتمنى أن ألقى هذا الشخص المدعو ستيفن لأقدم له الشكر على ذلك، وهكذا توالت المبيعات في ذلك اليوم حتى وصلت الى عشر نسخ من الكتاب. مرحلة لم أتخيل أن أصل لها ومبلغ كبير في هذا اليوم.

وهكذا توالى المبيعات يومياً عبر الموقع وفي آخر يوم للعمل وآخر يوم لركوب الباص أواخر سبتمبر ٢٠٠٨م وصلت المبيعات الى عشرين نسخة ذلك اليوم، وشعرت أنني لست بحاجة لتغيير ترتيبات حفل الزواج المقرر في فبراير ٢٠٠٩م وأن الأمور ستكون على ما يرام. وأيقنت يوماً أني بانتهاء هذا اليوم سأكون قد بدأت مسيرة تختلف عما كنت فيه في مجال تصميم المباني والمطاعم، وأنني من هذا اليوم سأعتبر نفسي رائد أعمال أعمل لحساب نفسي لا لحساب شخص آخر، ومن التعليقات التي لن أنساها من أحد الأصدقاء عندما بينت له ما مر بي من خسارة وظيفة وبدء عمل مختلف قال: "لا تعتبر خسارتك لوظيفتك ومشارك المهني خسارة، بل اعتبرها فرصة وغنيمة للبدء في مجال مختلف والانطلاق لحسابك الخاص".

وفي نهاية المطاف فقد مررت بتجربة مثيرة أحببت مشاركتها معكم وكانت سبباً في بدء مشاريع الكترونية ناجحة أخرى فيما بعد، واستطعت بذلك توفير مدخول جيد يتناسب مع المستوى المعيشي الذي أطمح اليه، ومن الجدير بالذكر أن اتصالاً هاتفياً جاءني من مديري السابق في الشركة وقد بين لي من خلاله أن الشركة التي كنت أعمل فيها تم اغلاقها بسبب الوضع الاقتصادي آنذاك، وقال انه بدأ مع بعض الشركاء في فتح شركة خاصة للتصميم والبناء وأنه يريدني للعمل معه مجدداً في الشركة... أحبته على الفور: شكراً لك على العرض ولكني بدأت مشوار مهني جديد في حياتي، والامور تسير أفضل مما كنت أتصوره."

انتهى الكلام عند هذا الحد وأرجو أن تكون الفائدة والعبرة قد وصلت، ومن العبر والدروس التي يمكننا الاستفادة منها من هذه القصة المهمة أذكر ما يلي:

- في كل أزمة تبرز الكثير من الفرص لمن وفق لاغتنامها، وقد شوهد ذلك في القصة السابقة.
- أحياناً يضطر المرء لتغيير مساره وتخصّصه، وقد تفتح له الأزمات الكثير من الفرص والموفق من يمتلك المرونة الكافية لذلك.
- العزيمة والاصرار والتنازل عن الشواغل ضروري ومهم في مرحلة بناء أي عمل حر أو عمل جانبي.
- ليس كل قصة نجاح صاحبها يمكننا استنساخها بالكامل وتطبيقها في الواقع، فالمجتمع الغربي والبيئة المتاحة هناك تختلف عن البيئة والواقع الموجود في مجتمعاتنا فلا بد من التنبه لذلك وحسبنا أخذ الدروس والعبر من أمثال هذه القصة.
- الشهادات الاحترافية تفتح الكثير من الأبواب لمن يحملها، ومن ها المنطلق أنصح كل شخص بالبحث عن الشهادات الاحترافية التخصصية التي تساعد على الارتقاء في مجاله وعمله وتوسيع الخيارات المتاحة أمامه.
- الكثير من الفرص تأتي مع العلاقات الشخصية، فكلما كانت معارفك وعلاقاتك أوسع وأكبر مع السمعة الحسنة والصدق في التعامل كلما كان نجاحك في عالم العمل الحر أو في ايجاد وظيفة مناسبة أيسر وأسرع.

وغيرها الكثير من العبر والفوائد التي يمكن الاستفادة منها من مثل هذه التجارب. أرجو في الختام أن تكون هذه القصة حافزاً لكل عاطل عن العمل ولكل من خسر وظيفته أو عمله أن العالم مليء بالفرص لمن بحث وسعى وتعلم..  
أسأل الله أن يكتب لكم كل التوفيق والسداد في حياتكم ومسيرتكم..

**محمد اسحاق**

**11 فبراير 2017م**

**مملكة البحرين**