هل أنت عاطل عن العمل؟

كتاب موجه للعاطلين عن العمل وطلاب المرحلة الثانوية والجامعية

محمد إسحاق عبد الحميد

هل أنت عاطل عن العمل؟

تأليف:

محمد إسحاق عبدالحميد

رقم الناشر الدولي:
978-99901-502-0-9

رقم الإيداع بإدارة المكتبات العامة:
194/ د.ع /2017

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف

الطبعة الأولى 2017

إهداء

إلى جميع الطلبة في المرحلة الثانوية والجامعية وإلى الخريجين منهم خاصة والطامحين للوصول للوظيفة أو الفرصة المناسبة لهم في حياتهم.

وإلى كل من قدم لي الدعم والمعونة في اتمام هذا الكتاب وفي عملي في مجال الارشاد الأكاديمي والتوجيه المهني.

قال الفاروق عمر بن الخطاب
رضي اللّه عنه:
{ لا يقعد أحدكم عن طلب
الرزق ويقول: اللهم أرزقني ،
فقد علمتم أن السماء لا تمطر
ذهبًا ولا فضة }

مقدمة الكتاب

يعاني الكثير من الشباب من البطالة وقلة وجود فرص العمل لأسباب كثيرة سواء لأسباب ترجع للشاب نفسه واختياراته أو لظروف اقتصادية تمر بها المنطقة، وليس الحديث هنا عن الأسباب التي لا نملك تغييرها إنما الحديث عن الأسباب التي يمكننا تغييرها والتأثير فيها.

فالكثير من الشباب يقع في أخطاء وقرارات غير مدروسة تؤول به في نهاية المطاف إلى أن يلتحق بصفوف العاطلين، ومن ذلك سوء اختيار التخصص الجامعي وعدم فهم الطالب لطبيعة المرحلة التي يدرس فيها. فالمرحلة الجامعية تتطلب تعاملاً يختلف عن المرحلة الثانوية والحياة المدرسية وفيها يكون الطالب مسئولا عن جميع قراراته وعن متابعة شئونه بنفسه في الجامعة.

كذلك من الأسباب التي أوقعت الشباب في البطالة النظرة القاصرة للوظائف المتاحة، فتجد الشاب يضع الكثير من الاشتراطات للوظيفة المطلوبة من ناحية الراتب أو ظروف العمل

وساعاته وهذا يقلل فرص الكثير من الطلبة.

ومن الأسباب التي مرت عليّ خلال تعاملي مع الطلبة التقصير في عمل السيرة الذاتية الملائمة وعدم وجود الأسلوب المناسب لمخاطبة الشركات والمؤسسات (تصميم رسالة طلب الوظيفة)، وحتى لو توفرت السيرة الذاتية المناسبة فإن قصور همة بعض الشباب عن البحث وتقديم الطلبات للجهات المناسبة سبب من الأسباب المؤدية للبطالة، فعندما يُسئل الطالب المحبط اليائس عن عدد الشركات ولمؤسسات التي قدم عليها للعمل نجده يعدد كبرى الشركات وأبرزها وينسى الكم الكبير من المؤسسات الخاصة والشركات الصغيرة المتوسطة والتي قد تقبل به.

كذلك من الأسباب التي يقع فيها الشاب وتؤدي به في نهاية المطاف للبطالة نقص العلاقات أو انعدامها، فكثير من الفرص تذهب لمن يملك علاقات واسعة ومعارف كبيرة، فهذا طالب تخصصه علوم الحاسوب واشتهر بعمل التصاميم والمواقع المميزة وعمل وهو في الجامعة الكثير من المشاريع وحصل على القبول والرضا

لما قدم. فإذا احتاج أحد من تعامل معهم إلى موظف في هذا المجال فسيكون هذا الشخص أول من يتبادر إلى الذهن، ويتم من خلال ذلك التواصل معه وعرض الوظيفة عليه لا أن يبحث هو عنها والسبب العلاقات والمعارف وتكوين السُمعة الحسنة في المجال.

وأذكر أحد أهم الأسباب والتي باعتقادي هي الأهم في كون الكثير لا يحصلون على الفرص الوظيفية المناسبة ألا وهو نقص المهارات، وأضرب مثالاً للطالب الخريج من تخصص الهندسة المعمارية والذي تخرج بتقدير مقبول وهو لا يحسن أبسط الأصول في مهارات الحوار والعرض والمناقشة والتعامل مع الآخرين، ومستواه في الرسم الهندسي والأفكار ضعيف، ولا يملك أي خبرة عمل أو مشاركات في الجامعة التي كان يدرس فيها فكيف ستكون الفرص بالنسبة له؟؟ وعلى النقيض من ذلك نجد الطالب في نفس التخصص والذي شارك في فعاليات الكلية التي كان يدرس فيها، وله مشاركات كثيرة سواء في الملتقيات المتخصصة في الهندسة المعمارية والتصاميم أو المؤتمرات المتعلقة بمجال الهندسة

المعمارية، وهو مع ذلك محترف في التصميم الهندسي وفي الرسم والأفكار ويملك أسلوب راقي ومتميز في المناقشة والحوار والعرض، وله تواصل مستمر مع العاملين في تخصصه وعلاقات كثيرة في المجال وخبرة عمل في إجازة الصيف في مجاله، فكيف ستكون الفرص بالنسبة له؟؟
فكلما زادت مهاراتك زاد احتياج الناس لك وكلما نقصت مهاراتك زادت حاجتك للناس وقلت حاجتهم إليك.

وأرجو من خلال هذا الكتاب عرض مشكلة البطالة من زاوية الطلبة وما الأخطاء والإشكالات التي يقعون فيها وتؤدي بهم إلى البطالة كتبتها أملاً في وصولها للشباب وتقبلهم لها لعلها تكون معيناً للشباب في مختلف التخصصات وممن وقع في البطالة أو يعيد النظر في الظروف المحيطة ويجد الفرصة الملائمة له بإذن الله.

كما أنوه لوجود مقتطفات قبل بداية كل فصل في هذا الكتاب نقلتها من حساب إبراهيم الموسى الخبير في عالم المال والعقار والأعمال من تويتر لتكون معبرة عن محتوى الفصل الذي سيأتي

بعدها.
والله أسأل أن يكتب التوفيق لجميع الطلبة والعاطلين عن العمل في ايجاد الفرص المناسبة لهم

محمد إسحاق
26 فبراير 2017
مملكة البحرين
www.muhamedishaq.com
muhamedishaq@hotmail.com

الفرق بين الإنسان الناجح وغيره ليس نقص القوة البدنية أو نقص المعلومات والخبرة، «بل» نقص (الرغبة) في النجاح .. !!

فينس لومباردي

الفصل الأول
هل أنا عاطل عن العمل ؟

يختلف مفهوم الناس عن الأعمالٍ والتوظيف ومتى يمكن اعتبار الشخص عاطلاً عن العمل وهل هذا المفهوم صحيح على إطلاقه أم أن هناك أمور كثيرة تتعلق بهذا المفهوم؟؟ فهل يمكن الإشارة لكل من تخرج من الجامعة أو المدرسة ولم يجد عملاً مناسباً بالعاطل عن العمل؟؟ وماذا عن الشخص القادر على العمل ويجد حوله الكثير من الفرص ثم لا يعمل ولا ينطلق للعمل تكاسلاً وركوناً إلى الراحة، فهل يصح وصفه بالعاطل عن العمل أم يحسن بنا أن نسميه بالمتكاسل لا بالعاطل عن العمل.

وبعض الشباب لديه الطاقة والقدرة على العمل والبذل لكن الإحباط الذي يعاني منه ونظرته المتشائمة لسوق العمل وقلة الفرص فيه تُقعده في البيت مع صفوف المحبطين والمتشائمين، وأمثال هؤلاء لو تأملنا البيئة المحيطة بهم في الغالب من أصدقاء وزملاء فسنجد أن الطابع الغالب عليهم

السلبية والتشاؤم، وحتى لو حصلوا على أعمال وفرص وظيفية فسرعان ما سيجدون فيها الكثير والكثير من العيوب والنقائص والمبررات لتركها وعدم الاستمرار فيها أو يستمرون فيها مع التضجر والشكوى المستمرة.

أذكر في سنة من السنوات كنت أعمل في التوجيه المهني في إحدى المدارس الحكومية، وكنت أمر على الطلبة لعمل المقابلات الجماعية المتعلقة بالتخصصات والفرص المتاحة لهم في الجامعة وما الخيارات الأنسب لكل طالب منهم، وقد التقيت بأحد هؤلاء الطلبة والذي قال لي حينها: أستاذ محمد، لماذا تتعب نفسك معنا؟؟ ما الفائدة أن نكمل الدراسة الجامعية ثم لا نحصل على عمل ونجلس في البيت؟؟ ما الفائدة فلا توجد أي فرص في السوق لنا!!

فمثل هذا الطالب والذي كان في السنة الأخيرة من المرحلة الثانوية وغيره مثال لمن يُفوت على نفسه الكثير من الفرص المتاحة ويُكثر من الشكوى والسخط على الواقع. فيصعب من خلال كل ما سبق أن نطلق على كل من لا يعمل بالعاطل عن العمل، وبعض أولئك يحتاج إلى

المشورة وبيان أوجه النقص والقصور التي وقع فيها قبل مساعدته على إيجاد عمل ملائم له من قبل الجهات المعنية بذلك.

تفكير السلبيين .. لكي أتغير
أنا يجب أن تتغير ظروفي .. !!
تفكير الإيجابيين .. لكي تتغير
ظروفي يجب أن أتغير أنا.

الفصل الثاني
لماذا أنا عاطل عن العمل؟

تتعدد أسباب البطالة وتتنوع سواء كانت أسباباً تعود للشخص نفسه أو أسباب تتعلق بالبيئة المحيطة كشح الوظائف بسوق العمل أو الأوضاع الاقتصادية وغيرها من الأسباب التي تؤثر على التوظيف سلباً.

ويصعب حصر جميع العاطلين عن العمل في خانة واحدة فلكل شخص أسبابه التي أوقعته في البطالة، وللأسف يلجأ البعض إلى تعليق الخطأ واللوم على الآخرين وينسى نفسه. فنسمع من أمثال هؤلاء عبارات تتردد كثيراً: سوق العمل ممتلئ، العمالة الأجنبية ما تركت لنا شيء، زملائي في التخصص كلهم جالسين في البيت فهل أحصل أنا على فرصة؟؟، أنا متعب وما تركت شركة ولا جهة توظيف إلا وقد طرقت بابها.

ومن الأمور المحزنة كذلك أن يلجأ بعض الشباب إلى ممارسات تشيع الإحباط واليأس في صفوف الخريجين من الجامعات والكليات المختلفة، ومن

ذلك على سبيل المثال الوسم الذي انتشر قبل مدة في تويتر تحت اسم #حملة ـ حرق ـ الشهادات والذي أطلقه طبيب تخرج من إحدى الجامعات العربية بتقدير مقبول ساخطاً على عدم تعيينه وتوظيفه، وقام بحرق شهادته ونشر ذلك عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

فهناك أسباب كثيرة قد تكون السبب في وصول هذا الشاب لهذه المرحلة منها تدني الدرجة التي أحرزها في التخصص وعدم مطابقتها لاشتراطات جهات التوظيف، وقد يكون دراسته في جامعة غير مؤهلة لتخريج الأطباء أو غير معترف بها في بلده أو مستواها العلمي ضعيف، وقد يكون استعجاله وقلة الانتظار أو قلة الجهات التي قدم عليها للعمل، وغيرها من الأسباب التي قد تكون السبب.

فلا ينبغي تعميم حالة فردية على المجتمع بأسره أو أن الفرص معدومة في مجال الطب أو غيره من المجالات. فعلى سبيل المثال تشكل الكثافة السكانية في الهند أحد أضخم الكثافات السكانية في العالم ونجد الكثير من الأطباء والتجار والمهندسين والمبرمجين من الهند يعملون

في الكثير من البلاد بل يصلون لمستويات متقدمة ويكون لهم التأثير في ذلك البلد، ولو جلس الواحد منهم يندب حظه وعدد السكان في بلده لما حصل على الوظيفة اللائقة.

وقد مر عليّ عدة أشخاص درسوا في عدة جامعات في الخارج بل أحياناً جامعات في داخل دولهم، ومن ثم لم يحصلوا على الاعتراف بشهاداتهم الجامعية من الجهات المعنية بمصادقة الشهادات أو لم يحصلوا على الفرصة المناسبة لهم بسبب ضعف الجامعة من طرف وسمعتها أو من خلال دراسة تخصص لا توجد له أي فرص عمل كثيرة في الوقت الحالي.

فعلى سبيل المثال تعتمد بعض الدول في خطوط الطيران العاملة في مطاراتهم طائرات بوينج Boeing أو إيرباص Airbus لنقل الركاب. فإذا تخرج الشاب من دراسة تخصص هندسة صيانة طائرات إيرباص Airbus والطائرات الموجودة في بلده كلها من طراز بوينج Boeing فهل سيجد له الوظيفة المناسبة ؟؟ والبعض درس في دول تعتمد على دفع مبالغ مادية كبيرة وإجراءات حضور وامتحانات شكلية للحصول على الشهادة

الجامعية فهل هذا مسلك صحيح للشهادة وهل وقوع أمثال هؤلاء في البطالة إلا من خلال هذا الطريق.

وفيما يلي أذكر عدداً من الأسباب التي أدت إلى الكثيرين ليلتحقوا بصفوف العاطلين وبيان سبل تخطيها والتعامل معها.

١- اختيار التخصص الخاطئ في المرحلة الجامعية

يرجع فشل الكثير من الشباب بعد التخرج من الجامعة إلى سوء اختيار التخصص الجامعي، ويقع الكثير من الشباب في وهم التخصصات الجامعية السهلة أو وهم التخصصات المطلوبة في السوق والاستماع لمثل هذه العبارات دون تمحيص ودون البحث عن مدى صحتها وعن مدى ملائمة التخصص للطالب في المقام الأول.

فلكل شخص نقاط قوة ومجالات يتميز بها عن غيره تتطلب منه التعرف عليها والتوجه للتخصصات التي تتناسب معها، ويكون ذلك من خلال البحث أولاً عن نقاط القوة والضعف والتعرف عليها، ومن ثم البحث عن التخصصات المناسبة له من خلال سؤال الطلبة الخريجين والدارسين في السنوات الأخيرة في الجامعة، ومن

خلال التواصل مع الأشخاص العاملين في سوق العمل والبحث في شبكة الانترنت.

كما يمكن عمل بعض الاختبارات التشخيصية والتي تُعين الطالب على فهم نفسه بشكل أكبر وفهم نقاط قوته بشكل أكبر، وتبقى في النهاية نتائج هذه الاختبارات التشخيصية مؤشرات معينة على معرفة الخيارات المناسبة، ومن تلكم المواقع التي تقدم الاختبارات المجانية باللغة العربية مدونة جاسم هارون www.jass.im/test وهذا الاختبار يعتمد على نظرية مايرز بريدج الشهيرة في التوجيه المهني، ومن خلال الإجابة عن مجموعة متنوعة من الأسئلة يتم عرض نمط الشخصية والفرص المتاحة لها.

٢- القصور عن مطالعة الفرص في التخصص الجامعي

المتأمل في التخصصات الجامعية يجد أن لكل تخصص من التخصصات المتاحة الكثير والكثير من الفرص والمجالات التي يمكن للخريج منها الاتجاه إليها بعد التخرج، فأغلب الجامعات تشترك فيما يتعلق بتنوع المواد التي يدرسها الطالب في مرحلة البكالوريوس، ومن ذلك عدد

من المواد التي تشكل صلب التخصص نفسه بالإضافة لعدد من المواد المتنوعة والمساندة للتخصص.

فعلى سبيل المثال الطالب الذي يدرس تخصص المحاسبة يجد في خطته الدراسية عدداً كبيراً من المواد التخصصية في المحاسبة، ويجد كذلك عدداً من المواد المشتركة بين كليات إدارة الأعمال ومنها مادة إدارة الأعمال والتسويق والاقتصاد والصيرفة وغيرها من المجالات المرتبطة بمجال المحاسبة، حيث تعتبر هذه التخصصات مساعدة للطالب على فهم التخصص بشكل أوسع وأكبر.

فليست المحاسبة تخصص يرتبط بالتعامل مع المال دون القدرة على فهم وضعية الشركة المالية ومعرفة ربح أو خسارة الشركة، كما يفهم الطالب ارتباط المحاسبة ببقية الأقسام في المؤسسة التي يعمل فيها ومدى الدور الوثيق مع غيره من الأقسام في المؤسسة الواحدة.

وما أود الإشارة له أن كل تخصص يفتح للطالب العديد من الفرص من خلال المواد الكثيرة التي يدرسها الطالب ومن خلال المهارات التي يتعلمها الطالب من خلال التخصص، وسأضرب المثال

هنا بتخصص المحاسبة. فعلى سبيل المثال يدرس الطالب في تخصص المحاسبة مادة المحاسبة للمنظمات الغير ربحية والتي تتيح له والتعرف على الفرص المتاحة في هذا المجال مستقبلاً.

كذلك مادة النظم الالكترونية المحاسبية التي يتعلم فيها الطالب أنواع النظم الالكترونية المحاسبية والتي تستخدمها الشركات لمتابعة حساباتها المالية، فهذه المادة تفتح للطالب فرصة التخصص في هذا النطاق الضيق، ويمكن ذلك من خلال التوسع في هذا المجال بالقراءة والتعلم، والعمل على هذه الأنظمة فترة الإجازات الصيفية في الشركات والمؤسسات التي تعتمد على هذه النظم ولو بدون مقابل، أو في مجال تقديم الدورات المتقدمة في هذه البرامج وتقديم الدعم للشركات والأفراد العاملة في مختلف القطاعات.

ومن الفرص المتاحة كذلك للطالب الذي يدرس تخصص المحاسبة السعي لفتح شركة متخصصة في الخدمات المحاسبية للشركات والمؤسسات كعمل البيانات المالية وضبط الأمور المحاسبية.

ومما يُنصح به أي خريج في أي تخصص هو

السعي للحصول على الشهادات الاحترافية في مجاله وتخصصه، وتعتبر الشهادات الاحترافية إضافة نوعية للطالب، وهذه الشهادات تقدمها مؤسسات عالمية معروفة في المجال الذي تعمل به وتضيف للطالب معرفة نوعية في فرع من فروع التخصص مع حصوله على شهادة تثبت كفاءته في ذلك المجال.

فعلى سبيل المثال الطالب الذي يتخرج من تخصص المحاسبة يمتلك الفرصة للتخصص في مجال التدقيق المحاسبي والحصول على شهادة المحاسب القانوني المعتمد CPA وهي اختصار Certified Public Accountant ، وهي شهادة تم تصميمها من قبل معهد المحاسبين القانونيين المعتمدين بالولايات المتحدة AICPA والذي يضع لها المناهج والاختبارات ويشرف على مراكز تقديم الاختبارات حول العالم، وتحظى هذه الشهادة مكانة مرموقة في الشركات والمؤسسات وتفتح لحاملها العديد من الفرص للترقي في السلم الوظيفي وشغل العديد من المناصب.

وهذه بعض الأمثلة المتعلقة بتخصص المحاسبة والذي يحتاج أن يتنبه لها خريج المحاسبة لكثرة

الخريجين والمنافسة الكبيرة على الوظائف المتاحة. كما توجد العديد من الفرص في هذا المجال لا يسع المقام لذكرها كلها، وتوجد في جميع التخصصات الكثير من الفرص خصوصاً التخصصات التي يتعلم فيها الطالب مهارة في مجال معين كتخصصات الحاسوب كافة وأغلب التخصصات الهندسية والمحاسبة واللغة الإنجليزية وتخصص التصميم والملتيميديا وغيرها، ويبقى الأمر مرتبطاً بالطالب نفسه ومدى اجتهاده واستعداده للنظر في لهذه الفرص.

٣- الإهمال الدراسي والتحصيلي في المدرسة أو الجامعة

قد لا يكون من الإنصاف القول إن كل طالب مُهمل في دراسته سواء الثانوية أو الجامعية هو إنسان معرض للفشل بنسبة كبيرة، ولكن التعود على الإهمال والكسل باعتقادي هو الذي يزيد من نسبة تأثير هذا العامل. فالطالب الذي يعتبر الدراسة والجدية آخر اهتماماته، ونجده يهتم بأحدث موديلات الهواتف والتعرف على أنواع السيارات وتضييع الوقت في الاستراحات والطرقات وإتلاف وقته في وسائل التواصل الاجتماعي المتنوعة فهو لا يفكر في المستقبل ولا

في بناء نفسه ومهاراته ولا يهتم بذلك. فمثل هذا يصعب عليه تحمل المسؤولية في إيجاد العمل المناسب أو الحفاظ عليه والترقي فيه.

٤- إهمال بناء المهارات اللازمة في المرحلة الجامعية

يُخطأ الكثير من الشباب في فهم طبيعة المرحلة الجامعية التي يمرون بها، ويمضي الكثير منهم هذه المرحلة المهمة في النوم والسهر والتراخي وسوء إدارة الوقت طوال العام ثم الاجتهاد الشديد والسهر إلى الصباح أيام الاختبارات وتسليم المشاريع في آخر الوقت وهكذا، ويخسر الكثير منهم فرصة التعرف على تخصصه الجامعي عن قرب واكتساب وتنمية المهارات التي يطلبها سوق العمل فيما بعد.

فعلى سبيل المثال الطالب الذي يدرس تخصص علوم الحاسوب أو تخصص البرمجيات يحتاج إلى مهارة كبيرة وما يمكن تسميته (إتقان وسرعة بديهة) في البرمجة، وهذا لا يتأتى إلا من خلال الممارسة والتعلم المستمر خارج وقت الجامعة.

فمن خلال الممارسة والتدريب المستمر تسهل البرمجة ويكتسب المتعلم سرعة وبديهة وقدرة على تعلم المزيد من لغات البرمجة، وأما من

يمضي وقته بالكسل والانشغال بالكماليات والمظاهر فأنى له أن يبني هذه المهارات؟؟ ثم نسمع أمثال هؤلاء يشكون قلة الوظائف والبطالة واكتساح الكفاءات الأجنبية سوق العمل في مجال الحاسوب والبرمجة.

وقد صادفت في فترة التدريب قبل التخريج من الجامعة من خلال عملي السابق في إحدى الشركات التقنية أحد هؤلاء الكفاءات حيث كان يشغل في بلده منصباً كبيراً في مجال الهندسة الصناعية والرسم الهندسي، وقد كان مسئولا في الشركة عن برنامج متخصص في نظم المعلومات الجغرافية GIS ، ولما سألته عن العدد من المتخصصين في هذا البرنامج في مملكة البحرين أجاب أنهم قلة يُعدون على الأصابع!! وأن تعلم البرنامج يتطلب سنتين من التعليم والتدريب!! فما أحوج الطالب الجامعي في هذه المرحلة إلى الاجتهاد الشديد والحرص على تعلم المواد المقررة والتوسع في المواد والمواضيع التي يجد من نفسه الرغبة والشغف بتعلمها وإتقانها، والمشاركة الفاعلة في الأنشطة والفعاليات في تخصصه سواء كانت في الكلية التي يدرس فيها أو من خلال الجمعيات المهنية المتخصصة في ذلك

المجال كالجمعيات المعنية بالمهندسين أو الأطباء أو التقنية وغيرها.

فعلى سبيل المثال الطالب الذي يدرس الطب عندما يشارك في الجمعيات المتخصصة بمجال الطب ويحضر المؤتمرات الدورية التي تقام في حول الطب وبعض التخصصات الطبية الدقيقة، ويتابع النشرات الطبية والمجلات التخصصية في مجال الطب يجد أن الدراسة باتت أسهل بالنسبة له، وأن ارتباطه بالحياة الواقعية صار أكبر ولم تعد أغلب المقررات بالنسبة له مقررات نظرية.

ومما يساعد الطالب على تعلم المهارات التي يحتاج إليها في التخصص سؤال الطلبة الخريجين من نفس التخصص، أو طلاب السنة الأخيرة ومن خلال الأساتذة في الجامعة. فالمواد في المرحلة الجامعية كثيرة ومتشابكة والطالب الخريج أو من هم في السنوات الأخيرة يمكنهم ارشاد الطالب للمهارات التي يحتاج لها في تخصصه، سواء كانت إتقان مهارات العرض والتخاطب مع الآخرين، أو مهارة الرسم الهندسي وإتقان التعامل مع بعض البرامج للتصميم أو البرمجة

أو غير ذلك من المهارات حسب التخصص..
وفي مقولة شهيرة ومُعبرة عن أهمية المهارات والقدرات التي يملكها الخريج ومدى ارتباطها بالحصول على وظيفة يقول الأستاذ ياسر الحزيمي عبارة تكررت على لسانه في أكثر من محاضرة ودورة قال فيها: «كلما زادت مهاراتك زاد احتياج الناس لك وقلت حاجتك إليهم وكلما نقصت مهاراتك زادت حاجتك للناس وقلت حاجتهم إليك.»

٥- تكدس الطلبة الخريجين في تخصصات معينة

من الأسباب التي أدت إلى انتشار البطالة تكدس الشباب في تخصصات معينة دون نظر وتمحيص هل التخصص يصلح لي أو لا قبل الدخول فيه. فقد دخل الكثير من الشباب على سبيل المثال تخصص الحقوق اعتقاداً منهم انه أسهل التخصصات وأيسرها ولا يتطلب سوى الحفظ، ومع وجود أغلبية المواد باللغة العربية اعتبر بعض الشباب هذا التخصص المهرب والمتنفس لهم من دراسة التخصصات الأخرى والتي تكون أغلب المواد فيها باللغة الإنجليزية.

فكانت النتيجة أن كثير منهم يجلس بالشهور

الطوال بل السنوات الطوال بدون عمل لأن حاجة السوق أقل من العدد الضخم الذي يتخرج كل سنة من هذا التخصص، والكثير من الجهات تطلب أشخاص على قدر من الفهم والاستيعاب والتميز في التخصص.

٦- المُعتقدات المضللة والثقافة السائدة

يتصور بعض الشباب أن العمل الجيد في نظره هو العمل في المكتب المُكيف وأمامه شاشة حاسوب وأن هذه هي الفرصة التي سيرتاح فيها مُستقبلاً، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على قصور في تصور الفرص والوظائف المتاحة. فليست العبرة وجود المكتب وجهاز الحاسوب فحتى حراس الأمن العاملين على مداخل الجامعات والمؤسسات والبنوك يمتلكون مكتباً وجهاز حاسوب، بل العبرة بطبيعة الوظيفة والمهام وفرص الترقي المستقبلي والراتب غيرها من الأمور المتعلقة بالوظيفة.

ويرجع السبب في ذلك إلى أن الكثير من الشباب يبحث عن الوظيفة التي لا يوجد فيها أي جهد يبذل ولا تعب متوهم، فهذه الثقافة والتي انتشرت بين فئة الشباب أخرت الكثير منهم من

العمل وحرمتهم من فرص كثيرة لتنمية قدراتهم والانطلاق.

ومن الخطأ اعتبار الوظيفة المكتبية المريحة هي وسيلة الكسب المتاحة فقط، بل هناك الكثير من الوسائل المتنوعة للكسب، فمنها العمل التجاري الحر والعمل اليدوي والعمل الحرفي، والدخول في شراكات مع الزملاء لفتح مشروع تجاري مشترك، وغيرها من الفرص الكثيرة المتاحة.

والفرص التي تضع الشاب أمام التحديات المتنوعة من كثرة مهام وطول فترة العمل والمحاسبة الشديدة في الغالب تصقل من شخصيته وتكسبه العديد من المهارات والقدرات وتؤهله لتحمل مسؤوليات أكبر. مثل التدريب الرياضي القاسي والمستمر يخرج لنا في نهاية المطاف اللاعب المحترف والمستعد صاحب اللياقة الرياضية العالية، ومثله يمكن القول إن التدريب الرياضي الرخو المليء بالراحة والانقطاع لفترات طويلة لن يخرج لنا لاعباً من الأساس لفقدان مقومات صناعة اللاعب الرياضي في مثل هذه البيئات.

٧- **الخوف من كلام ونظرات الآخرين (ماذا سيقول الناس عني؟؟)**

عندما يمتنع الشاب من قبول عمل ما أو العمل في مجال التجارة أو تعلم حرفة يدوية والكسب فيها لا لعجز منه بل خوفاً من كلام الناس فأي خسارة أعظم من ذلك؟؟ فهل يليق أن يقبل الشاب بحياة البطالة ويُضيع الكثير من الفرص لهذا السبب؟؟

وما العيب في قبولي لوظيفة ما لفترة مؤقتة أتعلم منها وأكتسب الخبرة وأكون العلاقات الشخصية من خلالها وأكسب من عمل يدي لا من كسب غيري ولا أن أكون عالة على المجتمع.

وما الحرج من عمل الشاب في السوق وتعلم مهارات التعامل مع الناس والبيع والشراء وافتتاح محل تجاري أو مشروع يكون له فيه النصيب الأكبر من المتابعة والتواجد مع السعي في بناء سمعة طيبة للمحل وتكوين العلاقات الإيجابية مع الزبائن.

حتى في بعض الوظائف والتي صارت شبه محتكرة على بعض العمالة الوافدة كأعمال الكهرباء والنجارة والصيانة والسمكرة والميكانيكا فما العيب من العمل فيها وبناء سمعة طيبة وعلاقات إيجابية مع الناس؟؟ فإذا كانت هذه

العمالة تكسب الكثير منها وتبني من خلالها الثروات بينما نجد بعض الشباب يجلس في البيت يندب حظه لعدم حصوله على وظيفة مكتبية مريحة كما يزعم؟؟

أذكر قبل ست أو سبع سنوات جاءني عامل كان يعمل في تمديدات المياه في الشقة التي أسكن فيها فقال لي: أريد أن تشاركني في فتح محل للمقاولات والصيانة، سأقدم لك خمسة آلاف دينار وافتح السجل باسمك ورفضت حينها ذلك العرض للغموض والأمور القانونية التي قد تطرأ. لكن الشاهد توافر هذه السيولة عند هذا العامل والاستعداد للإنفاق بهذه المبالغ الكبيرة ويظل بعض الشباب جالساً في البيت ينتظر الوظيفة المريحة.

وقال لي زميل يعمل معي عن عامل يعمل في مجال ميكانيكا السيارات أنه لما جيء له كان لا يحسن أي شيء، فتعلم الحرفة واكتسب الخبرة ووصل لمرحلة متقدمة جداً، وصار يعمل في خارج وقت دوامه واستطاع براتبه المتواضع والمهارة العالية التي وصل بها أن يبني لنفسه عدداً من العمارات في البلد الذي جاء منه!!

وما ذكرته أمثلة على وظائف يجد الشاب الحرج من العمل فيها في أغلب الأحيان وهي والله خير من الجلوس في البيت لسنوات والعيش عالة على الآخرين والانتظار.

يصدأ الحديد إذا لم يُستخدم،
ويركد الماء إذا لم يتحرك، وهذا
هو بالضبط ما يحدث للعقل إذا
لم يفكر وللنفس إذا لم تعمل ..!

بادر فأنت قادر

الفصل الثالث

ما الخيارات المتاحة للعاطل عن العمل؟

عند الحديث عن الخيارات المتاحة للعاطل عن العمل فأول ما يتبادر إلى الذهن هو مجال الوظائف المكتبية سواء في القطاع العام أو الخاص، وهذه المجالات وغيرها تتطلب الكثير من المتطلبات للمنافسة والحصول عليها، وفيما يلي عرض لأبرز الخيارات المتاحة للعاطلين عن العمل والسبل الأمثل للوصول إليها :-

١- العمل الوظيفي في القطاع الخاص والعام:

الكثير من القطاعات تبحث عن الشاب الأكفأ في المجال، فالخريج المتميز في تحصيله الدراسي، والذي أتقن العربية والإنجليزية تحدثاً وكتابةً، وصاحب الخبرة العملية والمشاركة الفاعلة في المجتمع، وممن قدم سيرته الذاتية متميزة شكلاً ومضموناً عن غيره من الأقران، وتسبق سيرته المكتوبة سيرته المعلومة من حيث العلاقات الشخصية والمعارف الكثيرة، فهذا وأمثاله أوفر حظاً ممن قل نصيبه مما سبق أو عُدم نصيبه من كل ما سبق.

فكيف لشاب لا يحسن التحدث ولا التعبير عن نفسه، وهو مع ذلك ضعيف التحصيل قليل المهارات وسيرته الذاتية تنم عن فقر في الذوق والإمكانات ولا يعرف المكان أو الوظيفة التي تصلح له، ولسان حاله يقول: وظفوني في أي وظيفة مهما كانت، فكم ستكون الفرص المتاحة لمثل هذا للحصول على الوظيفة المناسبة؟؟

وليس القصد اغلاق الباب أمام الجميع أو وضع العقبات أمام من يريد العمل بل تحفيز الجميع لتنمية قدراتهم، واكتساب المهارات والخبرات المعينة لهم على الحصول على فرص وظيفية مناسبة. حتى لو بدأ الشاب في أي وظيفة مع قلة المهارات والقدرات فالواجب الاجتهاد وبذل الجهد في تعلم كل ما يُمكن تعلمه من مجالهم والاجتهاد في العمل والصبر على ذلك.

٢- العمل التجاري الحر:

يعتبر العمل في التجارة وافتتاح الأعمال التجارية من وسائل الكسب المتاحة والمربحة لمن عرف الطريق الصحيح إليها، ونجد في الواقع العديد من الشباب ممن لم يُكمل تعليمه الجامعي وجد من خلال نفسه القدرة على البيع والتأثير في

الآخرين ووجد الربح الوفير من خلال ممارسة التجارة. فمنهم الآن من يملك العديد من المحلات والمؤسسات ويساهم هو في توظيف الشباب لا ان يبحث له على وظيفة.

وبالرغم من الخير الكثير المتاح في هذا المجال إنا أن مجال العمل الحر لا يصلح للجميع، فمن عرف من نفسه ذلك وأن متطلبات العمل الحر من إقدام وشجاعة وتحمل للمخاطر والمجازفة والصبر فلا يتعجل في الاقدام عليه.

وتتنوع الخيارات المتاحة للعمل التجاري الحر بين فتح محل لتقديم الخدمات أو بيع المنتجات من الصفر وبناء الخبرة والاسم في السوق، وبين أخذ اسم بارز من خارج البلد والحصول على توكيل (أو فرانشايز كما يُطلق عليه) والحصول على نسبة من المبيعات، أو من خلال الشراكة لفتح مشروع مشترك، خصوصاً عقد الشراكة بين زملاء التخصص الواحد أو مع الزملاء من مختلف التخصصات لفتح مشروع مشترك، ومن خلال ذلك يحصل التكامل بينهم في مجال العمل الحر لتنوع الخبرات والمهارات والإمكانيات المختلفة لفتح أعمال تجارية أو مشاريع مشتركة.

وما سبق كله يتطلب حضور صاحب العمل والمؤسس له للمتابعة المستمرة والحضور الفعال للمساهمة في تنمية عمله ولتكوين العلاقات البناءة مع مختلف الزبائن كما سبق ذكره في الفصل السابق، وفي كلمة مشهورة قالها إبراهيم الموسى الخبير في عالم المال والعقار والأعمال على حسابه في تويتر: « من أقوال الحضارم .. قبل تشتري لك محل ... اشتري لك كرسي بمعنى : إذا منت جالس ومتابع ومراقب محلك فلا تعمل بالتجارة.»

وهناك عدد من المواقع المهتمة بنشر قصص الناجحين في العمل الحر وبدء المشاريع والأفكار الملهمة منها على سبيل المثال لا الحصر مدونة رؤوف شبايك www. shabayek. com/blog وهي من أفضل المدونات العربية والتي تحتوي على كم كبير من القصص والمحتوى المتميز حول العمل الحر والمشاريع وقصص الناجحين. كذلك موقع أنا مستقل www. iamlancer. com للمصمم المتميز محمد اليوسفي والذي ينشر فيه الكثير من الكتابات حول العمل الحر وأفضل النصائح في هذا المجال مع نشر أعماله والخدمات المتميزة التي يقوم بها.

بالإضافة إلى عدد من الحسابات المتميزة والنشطة في تويتر والتي تركز على كل ما يتعلق بالعمل الحر والتجارة، ومن أبرزها حساب رجل الأعمال سليمان العليان في تويتر www.twitter.com/olayan وحساب الخبير في عالم المال والعقار والأعمال إبراهيم الموسى www.twitter.com/almousa4aqar.

٣- العمل عبر الانترنت:

وفرت وسائل التقنية الحديثة وشبكات التواصل الاجتماعي العديد من الفرص للكسب والعمل، فهناك الملايين من البشر يعملون في التجارة والبيع والشراء والعمل من خلاله.

فعلى سبيل المثال عندما تزور العديد من المحلات في الصين تجد المحل مقسم لثلاثة أقسام: قسم للبيع الفعلي في المتجر، وقسم لتصوير المنتجات وتغليفها، وقسم لعرض المنتجات على شبكة الانترنت ومتابعة الشحن والمبيعات من خلالها. فالمحل على صغر مساحته إلا انه فتح أبوابه على العالم بأكمله للبيع وزيادة المبيعات حسب كلام المستشار خالد الشليل خبير الاستيراد من الصين.

كما توجد العديد من المواقع والوسائل التي تتيح لمن يملك موهبة في مجال التصميم والمونتاج والكتابة والبرمجة وتقديم الاستشارات وغيرها من المهارات بالعمل على بيع أعمالهم ومنتجاتهم الرقمية عبر الانترنت، أو العمل على تقديم هذه الخدمة للآخرين بمقابل مادي، ومن أبرز المواقع العربية الموثوقة في هذا المجال موقع خمسات للخدمات المصغرة www.khamsat.com وموقع مستقل www.mostaql.com وأكاديمية حسوب www.academy.hsoub.com.

ومن الخيارات المتاحة للعمل عبر الانترنت كذلك عرض الخدمات والمنتجات عبر وسائل التواصل الاجتماعي، حيث يعمل الكثيرون عبر وسائل التواصل الاجتماعي كالانستغرام على بيع المنتجات وتقديم الخدمات حسب الطلب كالأعمال الفنية أو التغليف أو التصميم الجرافيكي وغيرها من الخدمات.

كما يمتلك بعض العاملين عبر الانترنت مواقع الكترونية تعبر عن هويتهم الشخصية ويعملون من خلالها مثل موقع محمد اليوسفي والذي سبق ذكره وموقع المعاصر www.mo3aser.com

للمصمم المبدع فؤاد بدوي والذي يعرض فيه المنتجات الرقمية التي عملها ويبيعها من خلال موقعه.

٤- الأسر المنتجة والعمل اليدوي:

توفر الكثير من الدول الدعم الكبير والتسهيلات للأسر المنتجة والأفراد العاملين في الأعمال اليدوية والتقليدية، وهذه فرصة للعاطل عن العمل أن يفكر في إتقان مهارة من المهارات اليدوية ويصل فيها الى مرحلة الاتقان والاحتراف ويتخذها مصدراً للدخل، ومن ذلك أعمال تتعلق بالخياطة والتطريز، والنجارة والأعمال الخشبية، والطبخ بأنواعه وصناعة الحلويات، وصناعة مختلف المنتجات التقليدية والشعبية.

ومع الاحتراف والاتقان تأتي مرحلة التسويق والترويج للمنتجات المصنعة وتعلم مهارات التسويق الحديث وسبل التواصل الفعال مع الآخرين.

وتتوفر في مملكة البحرين على سبيل المثال مبادرة مميزة تقوم بها وزارة العمل والشئون الاجتماعية تحت مُسمى « خطوة للمشروعات المنزلية»، ويسعى لمساعدة الأفراد العاملين في مجال

الحرف اليدوية والشعبية على العمل من البيت، وتوفير تكلفة بدء المشروع وإتاحة كافة التسهيلات وسبل الدعم المختلفة من فرص لعرض المنتجات وترويجها وإتاحة المجال للاشتراك في مختلف المعارض والمؤتمرات للترويج لأعمالهم وغير ذلك كثير من سبل الدعم المختلفة.

لا تطل الوقوف عند صفحات الماضي ، إقلب الصفحة وحلّق في فضاءات جديدة .. فالزمن لا يتوقف ، والأيام القادمة ستكون أجمل .. !!

الفصل الرابع
قصتي من خسارة الوظيفة
إلى 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. فأزمة الرهن العقاري أو ما يسمى الأزمة المالية التي حصلت عام 2008 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 مُعيناً 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 تتناسب 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 لقاءا 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 لنفسي توافر المادة الدراسية للدخول اليها في أي وقت احتجت لاستذكارها، وفتحت لذلك موقع الكتروني على عنوان 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 وإضافة كبيرة على المرتب الذي كنت أستلمه آنذاك. لكن لم يستمر الحال طويلاً كما كنت آمل فقد حصلت هناك أزمة كبيرة في السوق الأمريكية عام 2008 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 يكد يبقى 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 إلى مكتبه حينها وأنا متفائل أني لن أكون من المفصولين من الشركة كبقية الموظفين. ابتدأ المدير كلامه بالثناء علي وعرض الواقع الحالي للسوق الأمريكية وما فيها من تحديات، وقال لي

إننا 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 إبقاءك بشكل مؤقت إلى أكتوبر القادم لتسليم الأعمال المتبقية.

خرجت من مكتب المدير مصدوماً وجلست مدة طويلة على مكتبي 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 إلى 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 إلا 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 إمكانية 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 إلى خمسة آلاف زائر أغلبهم يأتي من محرك البحث غوغل ومن مواقع متخصصة في العمارة والتصميم، واشتملت الإحصائية 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 وإضافة العديد من المواضيع وإضافة صفحة تعريفية بنفسي. كما قمت بتفعيل خاصية التعليق على المقالات وفي خلال

أول 5 دقائق وصلني أول تعليق على مقال كتبته وكان عبارة عن سؤال حول الاختبار فأجبت على ذلك مباشرة، وهكذا توالت 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 إعلانات غوغل والاشتراك في ذلك. وهكذا كانت البداية مع إعلانات غوغل فقد كانت العملية بسيطة جداً أضع إعلان في موقعي وأي شخص يدخل على الإعلان أحصل على مبلغ صغير وهكذا، وفي خلال قل من ساعة وبعد إضافة رابط الإعلان في موقعي وصلتني 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 إلى قرابة عشرة دولارات يومياً ولكن لا يزال هذا المبلغ أقل من المبلغ

الـذي أحتاجـه للحصـول علـى مسـتوى معيشـي جيـد. ففكـرت في اسـتثمار المبلـغ الـذي جمعتـه مـن إعلانـات غوغـل في دروس تعليميـة أسـتفيد منهـا في تطويـر الموقـع والتعـرف علـى الفـرص المتاحـة.

بحثـت عـن الخيـارات المناسـبة ووجـدت دورة الكترونيـة مدفوعـة للعمـل والكسـب مـن خـلال الانترنـت وأردت الانتقـال لمسـتوى أعلـى، وعثـرت علـى دورة مدفوعـة في موقـع Jeremy and Jason وكانـت عبـارة عـن أكاديميـة الكترونيـة يتواجـد فيهـا العديـد مـن المهتمـين في مجـال الكسـب عـن طريـق الانترنـت وذلـك في النصـف الثانـي مـن عـام 2008، والمثيـر أن الشـخصين القائمـين علـى الموقـع جيرمـي وجيسـون متخصصـان في هـذا المجال ولهم تجربـة كبيـرة في ذلـك. شـاركت في هـذه الأكاديميـة الالكترونيـة وتعلمـت منهـا الكثيـر حـول الخيـارات المتاحـة للكسـب وزيـادة عـدد زوار الموقـع وإبقائهـم أطـول مـدة ممكنـة في الموقـع، وعبـر المصادفـة عرفـت أنـا وبعـض المشـاركين في الموقـع أن أحـد مؤسسـي الموقـع سـيزور المدينـة التـي نسـكن فيهـا «سـان فرانسيسـكو» فتواصلنـا معـه لترتيـب لقـاء ودي واتفقنـا علـى ذلـك.

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 بنفسي وأني أعمل في شركة تصميم مباني وأني على وشك خسارة العمل نهاية شهر أكتوبر 2008م، وشرحت لهم أني قمت بعمل موقع متخصص في تعليم شهادة مهنية في مجالي وأكسب من خلال إعلانات غوغل. سألني أحد الحاضرين: كم عدد زوارك في اليوم؟؟ قلت: من خمسة إلى 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 LEED 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 102 صفحة شاملاً كل ما يتعلق بالاختبار والاستعداد له، وأبقيته على سطح مكتب جهاز الحاسوب. ثم تساءلت عن طريقة بيعه وإيصاله للناس والربح 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 الالكتروني عبر موقع متخصص في بيع المنتجات الرقمية على شبكة الانترنت والذي بدوره يتولى عملية البيع وإرسال الكتاب للمشترين وتحويل الأرباح إلى حسابي، وكل ما علي فعله بعد ذلك هو الإجابة عن الأسئلة إذا 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 الالكتروني 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 إشعار عبر البريد الالكتروني أني

استلمت مبلغ من شخص يدعى ستيفن اشترى الكتاب وكانت تكلفته 19.99 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 إلى عشر نسخ من الكتاب. مرحلة لم أتخيل أن أصل لها ومبلغ كبير في هذا اليوم.

وهكذا توالت المبيعات يومياً عبر الموقع وفي آخر يوم للعمل وآخر يوم لركوب الباص أواخر سبتمبر 2008م وصلت المبيعات إلى عشرين نسخة ذلك اليوم، وشعرت أني لست بحاجة لتغيير ترتيبات حفل الزواج المقرر في فبراير 2009م وأن الأمور ستكون على ما يرام. وأيقنت يومها أني بانتهاء هذا اليوم سأكون قد بدأت مسيرة تختلف عما كنت فيه في مجال تصميم المباني والمطاعم، وأني 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 ومسارك 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 إليه، ومن الجدير بالذكر أن اتصالاً هاتفياً جاءني من مديري السابق في الشركة وقد بين لي من خلاله أن الشركة التي كنت أعمل فيها تم إغلاقها بسبب الوضع الاقتصادي آنذاك، وقال انه بدأ مع بعض الشركاء في فتح شركة خاصة للتصميم والبناء وأنه يريدني للعمل معه مجدداً في الشركة... أجبته على الفور: شكراً لك على العرض ولكني بدأت مشوار مهني جديد في حياتي، والأمور تسير أفضل مما كنت أتصوره.»

ومن خلال القصة السابقة يمكننا أخذ الكثير من العبر والعظات أذكر ما يلي:

- في كل أزمة تبرز الكثير من الفرص لمن وفق لاغتنامها، وقد شوهد ذلك في القصة السابقة.
- أحياناً يضطر المرء لتغيير مساره وتخصصه، وقد تفتح له الأزمات الكثير من الفرص والموفق من يمتلك المرونة الكافية لذلك.

- العزيمة والإصرار والتنازل عن الشواغل ضروري ومهم في مرحلة بناء أي عمل حر أو عمل جانبي.
- ليس كل قصة نجح صاحبها يمكننا استنساخها بالكامل وتطبيقها في الواقع، فالمجتمع الغربي والبيئة المتاحة هناك تختلف عن البيئة والواقع الموجود في مجتمعاتنا فلابد 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 تساعده 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 إيجاد وظيفة مناسبة أيسر وأسرع.

وغيرها الكثير من العبرٍ والفوائد والتي أرجو أن تكون هذه القصة حافزاً لكل عاطل عن العمل ولكل من خسر وظيفته أو عمله أن العالم مليء بالفرص لمن بحث وسعى وتعلم.

كم من الهموم انفرجت بسبب ركعة، وكم من الأمراض شُفيت بسبب دعوة، وكم من أمور تيسرت بسبب دمعة، بثوا شكواكم لخالقكم فإنه يجيب دعوة المضطرين

الفصل الخامس

رسالة إلى العاطل عن العمل

أيها الشاب الطموح.. اعلم أن ما يصيب الإنسان من قدر فهو بقضاء اللّه وقدره وعندما يبذل الإنسان وسعه ويجتهد في الدراسة وفي البحث عن وظيفة لائقة ثم لا يوفق للعمل الذي يطمح له فهذا من قدر اللّه.

ولا أقصد أن يجلس الواحد منا في البيت ويقول هذا قدري وليس لي نصيب بل لعل ذلك باب خير فُتح لك ولعل اللّه قدر لك مجالاً أفضل من الوظيفة المكتبية أو فرصة عمل أكبر في غير تخصصك أو بلدك، فلا يشترط أن يعمل الإنسان في نفس المدينة التي يعيش فيها ولا نفس البلد ولعل رزقك كتب لك في مكان آخر.

ولا يلزم حتى أن يعمل الإنسان بعد التخرج في وظيفة تتماشى مع دراسته في الفترة الحالية بالضرورة. فكم هم الأشخاص الذين تخرجوا من تخصص واشتغلوا في تخصصات أخرى ومجالات أخرى أبدعوا فيها واكتشفوا ميولاً جديدة لهم في تلك المجالات وشغف بالمجال الجديد.

ومن أولئك أحد الأطباء الذين اتجهوا لمجال إدارة الأعمال والعمل الحر في المجالات الطبية ولم يعمل طبيباً في حياته قط.. وفي إحدى الدراسات الأمريكية تبين أن عدداً كبيراً من المدراء التنفيذيين في كبريات الشركات الأمريكية هم خريجين هندسة بالأصل أي كانوا مهندسين ولا ضير في هذا، وهذا ما يسمى نقل المهارات Skill transforming فالمهندس تعلم عقلية حل المشكلات وتصميم الحلول وهذه مهارة يمكن نقلها لمجالات أخرى.

فإستعن بالله وابذل الأسباب الموصلة لك للعمل وقم وتعلم المهارات التي تنقصك ورتب أوراقك واطرق الباب من جديد فلعل الباب يُفتح لك هذه المرة.

باختصار

لا يوجد أسرار للنجاح ..
بل يوجد إصرار على النجاح

الـفـهـــرس

الإهداء ---------- ٣
المقدمة ---------- ٥
الباب الأول: هل أنا عاطل عن العمل ؟ ---------- ١١
الفصل الثاني: لماذا أنا عاطل عن العمل؟؟ ---------- ١٥
1. اختيار التخصص الخاطئ في المرحلة الجامعية ---- ١٨
2. القصور عن مطالعة الفرص في التخصص الجامعي ---------- ١٩
3. الإهمال الدراسي والتحصيلي في المدرسة أو الجامعة ---------- ٢٣
4. إهمال بناء المهارات اللازمة في المرحلة الجامعية --- ٢٤
5. تكدس الطلبة الخريجين في تخصصات معينة ---- ٢٧
6. المُعتقدات المضللة والثقافة السائدة ---------- ٢٨
7. الخوف من كلام ونظرات الآخرين (ماذا سيقول الناس عني؟؟) ---------- ٢٩
الفصل الثالث: ما الخيارات المتاحة للعاطل عن العمل ---------- ٣٥
1. العمل الوظيفي في القطاع الخاص والعام -------- ٣٥
2. العمل التجاري الحر ---------- ٣٦
3. العمل عبر الانترنت ---------- ٣٩
4. الأسر المنتجة والعمل اليدوي ---------- ٤١
الفصل الرابع: قصتي من خسارة الوظيفة إلى عالم العمل الحر ---------- ٤٥
الفصل الخامس: رسالة إلى العاطل عن العمل ------ ٦١

يتناول الكتاب في أكمله قضية البطالة ومُسبباتها وعرض الأخطاء التي يقع فيها الخريجين والباحثين عن عمل، وهو موجه لطلاب المرحلة الثانوية والجامعية والعاطلين منهم خاصة، حيث يناقش في خمسة فصول مفهوم البطالة ومتى يصح إطلاقه، ومسببات البطالة التي يقع فيها الشباب المقبل على العمل، والخيارات المتاحة للعاطلين عن العمل وكيفية الوصول إليها، ويعرض الكتاب قصة ملهمة لشخص وقع في البطالة في وقت الأزمة المالية عام 2008م في الولايات المتحدة الأمريكية وكيف تخطى هذه العقبات، وأخيراً رسالة إلى العاطل عن العمل. وأرجو من خلال هذا الكتاب عرض مشكلة البطالة من زاوية الطلبة وما الأخطاء والإشكالات التي يقعون فيها وتؤدي بهم إلى البطالة، وقد كتبتها أملاً في وصولها للشباب وتقبلهم إياها لعلها تكون معيناً للشباب في مختلف التخصصات وممن وقع في البطالة أو يعيد النظر في الظروف المحيطة ويجد الفرصة الملائمة له

محمد إسحاق عبدالحميد

www.muhamedishaq.com
Twitter.com/muhamedishaq