

مقدمن توظيفون

مجموعة نصائح وقحة في العمل والتوظيفون عن بعد

نسخة جديدة ومحدثة

رامي عيسى

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الفهرس

- بالمختصر المفيد ٤
- الفاتحة على روح (السيرة الذاتية) ٦
- التزكية أسرع وسيلة مواصلة في العالم ٩
- تكلم حتى أراك ١٢
- متى آخر مرة تواصلت معي؟ ١٧
- جهز حقيبة سفرك ٢١
- جدل بيزنطي ٢٦
- خزينة المهارات الجانبية ٣١
- لا تدفن نفسك حيًا ٣٦
- أنت مجرد بقرة حلوب ٤١
- هل تعمل في قسم رئيسي أم ثانوي؟ ٤٥
- أنت مجرد موظف عند الربح، وشريك أثناء الخسارة ٤٩
- سوف تُركل على مؤخرتك عند تقدمك في العمر ٥٤
- المعرفة مقابل المهارة ٥٩
- نصيحتي الأخيرة ٦٦

بالمختصر المفيد

أكره المسلسلات المليئة بالقصص والتفاصيل المملة، حتى فكرة مشاهدتها على مدار ساعة ولمدة شهر أو شهرين تصيبني بالجنون. لذلك حاولت قدر الامكان اختصار نصائحي لتكون سهلة الفهم أثناء رحلتك في البحث عن فرصة عمل عن بعد.

هذه النصائح ليست كتابًا مُقدَّسًا، هي مجرد عصارة خبرتي الشخصية واحتكاكي المباشر بأصحاب الشركات والباحثين عن عمل داخل شبكة «انطلق» التي أسستها وأتولى إدارتها حاليًا.

قد تختلف بيئة العمل من شركة إلى أخرى أو من دولة إلى أخرى، لكنّها متشابهة بالمجمل وإلى حدٍ كبير، أو على الأقل هي كذلك في منطقتنا العربية، لذا دعونا نبدأ بالمفيد.

الفاتحة على روح
(السيرة الذاتية)

على مدار ٥٠ عامًا كانت السيرة الذاتية أحد أفضل الوسائل المتاحة على مستوى العالم للحصول على وظيفة في سوق العمل، كل ما عليك فعله هو أن تأتي بورقة وقلم، وتكتب المؤهلات العلمية والخبرات العملية التي لديك، ثم ترسلها إلى الشركة التي تريد العمل لديها، لينتهي بك المطاف بالحصول على الوظيفة المطلوبة.

لكن ومع الأسف، لم تعد تلك الطريقة تجدي نفعًا اليوم (حتى ولو لم تنقرض) لأنها تحولت من شيء لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التوظيف إلى مجرد خطوة روتينية هدفها توصيف بيانات المتقدمين وتسهيل عملية فرزهم من قبل صاحب الشركة لا أكثر. لذا أنصحك بأن تنسى سيرتك الذاتية قليلًا وتركز على سمعتك وعلامتك الشخصية في غوغل، فيسبوك وإنستغرام، ولينكيدإن، فهي سيرتك الذاتية الجديدة.

حساباتك على شبكات التواصل الاجتماعي
هي سيرتك الذاتية الجديدة

التزكية أسرع
وسيلة مواهبلات
ففي العالم

ماتزال التزكية إحدى أهم وأسرع وسائل التوظيف في العالم، وذلك شيء طبيعي كونها صادرة عن شخص نثق به وإلا لما كنا طلبناها منه أصلاً. وكتجربة شخصية، لا أذكر أنني قدمت تزكيةً حول شخصٍ إلا وتم توظيفه من قبل أصدقائي من أصحاب الشركات.

قد يعتقد البعض أنّ التزكية هي نفسها «الواسطة» ولكنهما أمران مختلفان، فالأخيرة هي مجرد وسيلة ملتوية لفرض موظف غير مؤهل على الشركة، في حين أنّ التزكية هي توصية صادرة عن وسيط ثقة بحق شخصٍ آخر يراه مناسباً ومؤهلاً للعمل في شركة لديها شاغرٌ مناسب لإمكانات ذلك الشخص.

التوصية ليست بالأمر الصعب أو المستحيل، فمن أجل أن تحصل على واحدة، كل ما عليك فعله هو امتلاك بعض المهارات في التواصل الفعال والتسويق الذاتي.

توصية من شخص ثقة
تعادل ألف مقابلة عمل

تكلّم
حتى أراك

يوجد حكمة رائعة جداً لسقراط يقول فيها: «تكلّم حتى أراك»، أي تحدّث فيما تملكه من معرفة وخبرة حتى تلفت النظر إليك، وإلا فأنت بالنسبة إلى الناس الآخرين مجرد صنم أو شخص غير موجود.

الأمر نفسه ينطبق على تسويقك لنفسك داخل شبكات التواصل الاجتماعي، فمن المهم جداً أن تعكس معرفتك وخبراتك بشكل دائم وأن تنشرها على العلن، كي يراك أصحاب العمل أو أشخاص مثلي من أجل تزكيتك. فما الفائدة من كونك أفضل رسّام في العالم ولوحاتك حبيسة غرفتك لا يراها أحد سواك.

بكل تأكيد هنالك طرق كثيرة كي تسوّق لنفسك من خلال شبكات التواصل الاجتماعي، فعلى سبيل المثال لا الحصر،

يمكنك القيام بالآتي:

١. مساعدة الناس على حل مشكلاتهم المرتبطة بمجال تخصصك

وخصوصًا في مجموعات فيسبوك.

٢. تقديم الدورات التدريبية لمتابعيك والخروج إليهم بفيديوهات

بت مباشر وغيرها من الطرق المجانية المتاحة.

٣. تقديم المعلومة إليهم بأسلوب بسيط ومرح.

على الرغم من بساطة الأمر ترى البعض مع الأسف بخيلون

جدًا في مشاركة معلوماتهم مع الآخرين، فهم يعيشون حالة

من النرجسية، ويعتقدون بأنهم الأفضل في مجالهم. قد

يكون ذلك صحيحًا لكن ما الفائدة منه!

إذا كنت ترغب بالبحث عن وظيفة فلا بأس أن تحتفظ
بمعلوماتك وخبراتك حبيسة السيرة الذاتية، أما إذا أردت أن
تبحث الوظيفة عنك فتكلم بصوت مرتفع قليلاً حتى تجد
طريقها إليك.

لا يجب أن ترى نفسك كمتسول عمل، بل يجب أن يرى صاحب العمل أنه محظوظ لأنك تعمل معه

متى آخر مرة
تواصلت معي؟

من فترة ليست بالبعيدة تواصل معي صديق من أيام المراهقة يبحث عن فرصة عمل في دولة قطر، لقد فاجأني رسالته تلك، فطوال العشرين سنة الماضية لم يتواصل معي أبدًا حتى ولو بإعجابٍ على صورة، حاولت جاهدًا مساعدته ولكنني لم أستطع -بيني وبين نفسي- إلا أن أصفه بأنه شخصٌ انتهازي.

طالما أنك فعّال من خلال شبكات التواصل الاجتماعي فأنت فعليًا موجود ضمن حفلة كبيرة، المجاملات والكلام اللطيف هي جزءٌ رئيسٌ من طقوسها وعاداتها، لا أحد يثق بشخصٍ يقف خلف الستارة ليتلصص أو يسترق النظر إلى المدعوين. إذا أردت مساعدة من شخصٍ ما فاسأل نفسك السؤال الآتي: متى آخر مرة تواصلت معه؟ وهل كنتُ لطيفًا بما فيه الكفاية؟

التواصل الفعال لا يحتاج وصفةً سحريةً، فقط بعض الخطوات والتكتيكات البسيطة:

١. تواصل مع الشخص وناقشه حول آخر منشوراته على وسائل التواصل الاجتماعي.

٢. اقترح عليه فكرة أو كتاب أو شيئًا يثير اهتمامه.

٣. كن حاضرًا في منشوراته من خلال التعليق عليها أو الإعجاب بها.

٤. قم بالتوصية به في منشورات الآخرين.

٥. قم بتهنئته أو بالتعاطف معه في مناسباته السعيدة والحزينة.

قد يعتقد البعض أن هذا نوع من التملق ولكنه ليس كذلك أنه نوع من «الاتيكييت الاجتماعي» الذي نمارسه كل يوم في حياتنا الطبيعية مع أصدقائنا وعائلتنا وزملائنا في العمل.

قوة علاقاتك الشخصية والمهنية
أهم بكثير من خبراتك ومهاراتك

جفّز

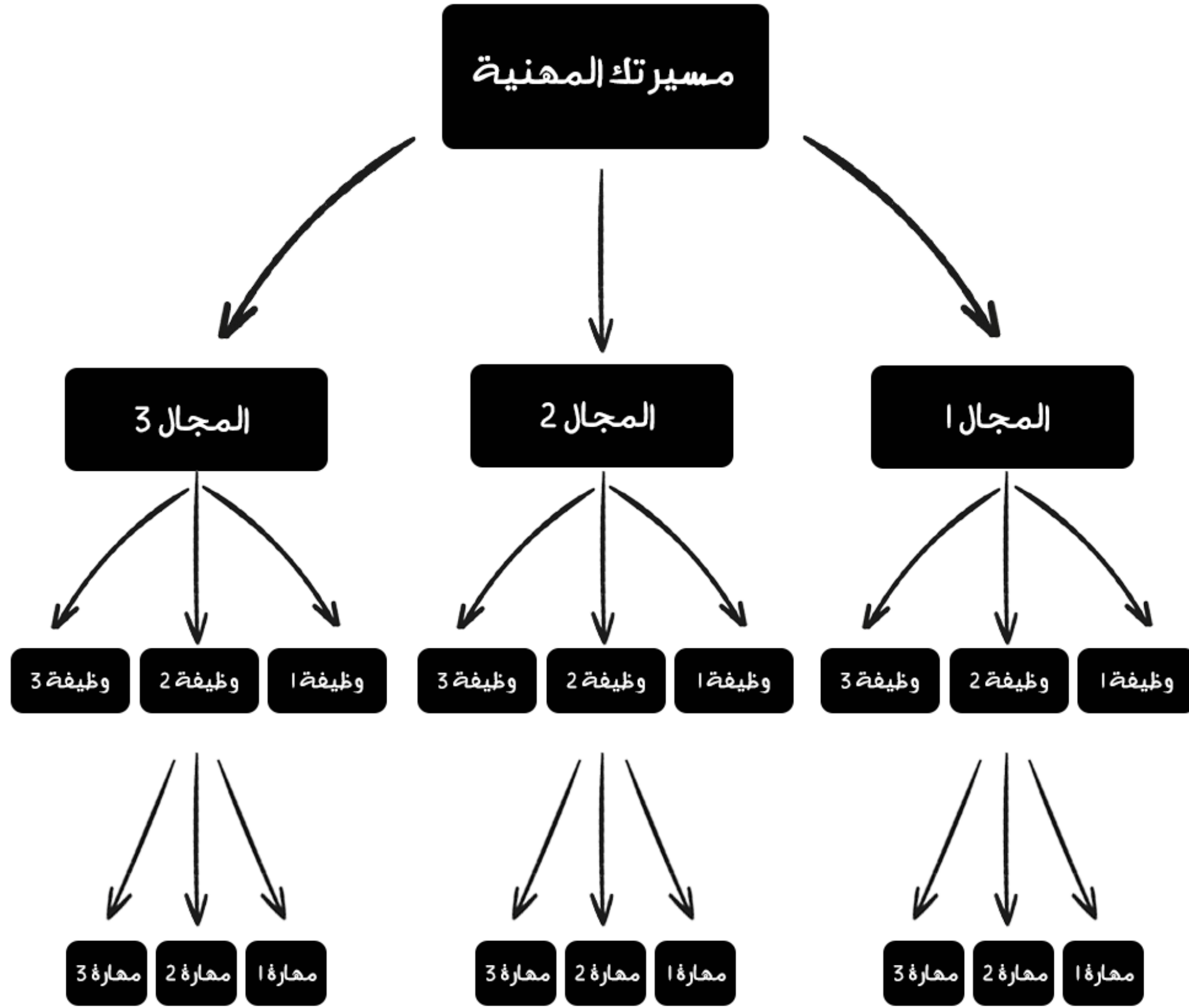
حقيبة سفر

عندما تسافر من بلد جوه حار مثل دولة قطر إلى بلد آخر ذو مناخ بارد مثل دولة ألمانيا، فإنك تضع في حقيبة سفرك أهم حاجياتك التي تستطيع استخدامها في وجهتك المقبلة، قد تتخلص من بعض الملابس والأحذية ولكنك بالمجمل ستحتفظ ببعض الأشياء كالهاتف المحمول والمجوهرات إلخ.. الأمر نفسه ينطبق على سيرتك المهنية، فعندما تنتقل من مجال عمل إلى آخر فسوف تحتاج إلى توضيب مهاراتك القابلة للنقل وأخذها معك.

أذكر عندما انتقلت من عالم كرة السلة إلى عالم الإدارة والتسويق كيف حملت معي مهارات مثل: دقة الملاحظة والتعامل مع العقليات الصعبة والعمل تحت ضغط الوقت. هي جميعها مهارات تعلمتها و اكتسبتها أثناء احترافي كرة السلة.

بلا أدنى شك، بعض المهارات قد تتخلى عنها ولكنك بالمجمل
تستطيع نقل أغلبها معك أو العمل على تطويرها وتحديثها،
عدا تلك الجديدة التي يجب أن تتعلمها بناءً على متطلبات
عملك الجديد.

كل ما عليك فعله هو رسم خريطة المهارات التي تتطلبها
الوظيفة الجديدة وتحديد ما تملكه منها وما تحتاج إلى
تطويره وفق الجدول الآتي:



حَدَّثْ بِاسْتِمْرَارِ نِظَامِ تَشْغِيلِ عَقْلِكَ
كَمَا تُحَدِّثُ نِظَامَ تَشْغِيلِ جِوَالِكَ

جدل بيزنطي

تشبه نقاشات الباحثين عن عمل حول «متوسط الرواتب»
تلك التي كان كهنة القسطنطينية يتداولونها أثناء حصار
محمد الفاتح لهم: كم عدد الملائكة التي تقف على رأس
دبوس؟

الجميع يعرف أنّ متوسط الرواتب في سوريا أو مصر قليلٌ
جدًّا ولا تكفي لتغطية متطلبات المعيشة، ولكنها كذلك في
كل من الهند والفلبين وباكستان، ومع هذا يرحب قاطنوا
تلك البلدان بأي فرصة عمل عن بُعد، لأنّها فرصة للاحتكاك
بالآخرين والتشبيك معهم وتحسين دخولهم حالياً، بهدف
طلب راتب أعلى مستقبلاً.

دعني أخبرك سرًّا، إنّ أصحاب الشركات يرغبون بتوظيف

شخص من داخل سوريا أو مصر، ليس لأنّه الأفضل في العالم بل لأنّه يمتلك مهارات جيدة مقارنةً براتبه المنخفض، ولو علم أصحاب الشركات أنّ رواتب الموظفين في دولة ثانية أدنى من أقرانهم في هذه البلدان لوّظفوههم مباشرةً، فقانونهم المقدس هو

«كيف نستطيع توفير دولارٍ واحدٍ لصالح جيوينا».

ليس مطلوبًا منك الغضب ولا الشكوى حيال ما قرأته، فإذا كنت فعلاً تمتلك مهارات عالية المستوى وأفضل من منافسيك في الهند أو باكستان فلا تقلق أبدًا، لأنّ الراتب الذي تريده سيجد طريقه إليك وليس العكس.

الحجج الغبية مثل: راتبي يعادل نصف راتب موظف لشركة في دولة الإمارات، أو محاولة طلب ١٠ أضعاف راتبك في سوريا لمجرد أن الشركة مقرها في المملكة العربية السعودية، هي مجرد مقولات وأفعال خاصة بقاطعي الطُّرق، ولا تليق بك.

عندما تأتيك فرصة عمل من الخارج، اطلب فقط الراتب المناسب لمجهودك ومهاراتك، كن واقعياً ومنطقياً، لأنك في النهاية ومهما حاولت، محكومٌ بالمنطقة التي تعيش فيها والجنسية التي تمتلكها.

تذكر أنها وظيفة أو مشاريع مؤقتة عن بعد لمدة ٣-٦ أشهر، هي ليست حُكماً مؤبداً، بل فرصةٌ لاكتساب الخبرة وجعل ملفك الشخصي مليئاً بالمشاريع العظيمة التي تعطيك القاعدة الثابتة لمفاوضة أرباب العمل وطلب راتب أعلى فيما بعد.

وظائف اليوم أشبه بالسلع، محكومة بقانون العرض والطلب. طالما أنك تمتلك مهارات مطلوبة ونادرة فراتبك حتمًا مرتفع والعكس صحيح

خزينة المهارات الجانبية

أكثر ما كان يثير استغرابي وأنا صغير، العدد الهائل من قوارير المكدوس والزيتون الموجودة في كل بيت أزوره، حتى يكاد لا يخلو بيتٌ سوريٍّ منها. كبرت وعرفت لاحقًا أنه نتيجة للحروب وللاضطرابات المستمرة التي كانت تعصف بالمنطقة ونتيجة انقطاع المواد الغذائية عن الأسواق لفتراتٍ طويلة، تطوّر لدى أجدادنا عادة تخزين الطعام بهذه الطريقة التي تسمى «المونة» للمساعدة على بقائهم وبقاء أطفالهم على قيد الحياة لأطول فترة ممكنة، ريثما تعود الحياة طبيعيّةً كما كانت.

نحن نعيش اليوم بالطريقة نفسها في منطقتنا العربية، فهي تعاني حروبًا وأزماتٍ اقتصادية ومالية طاحنة لا ترحم أحدًا، حيث أنّ فرص العمل فيها تكاد تكون نادرة، ومن أجل البقاء

على قيد الحياة يتوجب علينا أن نحذو حذو أجدادنا، وأن نخزن لأنفسنا بعض «المونة» من المهارات الجانبية، التي من شأنها أن تساعدنا على الاستمرار في سوق العمل.

عندما كنت لاعبًا محترفًا في فريق كرة السلة، كان لدي راتب عالٍ ومدرسة خاصة لتعليم كرة السلة، وكانت فكرة انهيار كل ذلك شبه مستحيلة، ولكنها حدثت في نهاية المطاف. ولو لم أكن قد استثمرت جزءًا من وقتي في تطوير مهاراتي في الإدارة والتسويق، لكنت اليوم عاطلاً عن العمل، تلك الاستثمارات الجانبية في تطوير ذاتي هي من حمّنتني وأمنت لي فرصة عمل محترمةً في دولة قطر، وهي نفسها التي حمّنتني مرة ثانية (بعد أن أضفت إليها مهاراتٍ جديدةً) في الانتقال إلى وظيفتي الجديدة.

تطويرك لبعض المهارات الجانبية لا يتطلب الكثير من الوقت أو التفرغ الكامل، فكل ما عليك فعله هو أن تستثمر على الأقل ساعة واحدة من وقتك يوميًا في تعلُّم مهارة أو أداة تمنحك قيمة إضافية كباحت عن عمل. على سبيل المثال: تستطيع تعلُّم التصميم، وإذا كنت لا تمتلك الوقت الكافي لذلك، فتعلِّم على الأقل بعض أدوات التصميم مثل برنامج فوتوشوب.

أقوم شخصيًا بتخصيص ساعة صباحًا للتعمق أكثر في مجال التسويق، وساعة أخرى مساءً لتطوير مهاراتي في البرمجة، صحيح أنني والحمد لله أعمل ولدي مشاريعي الخاصة، ولكنني أيضًا أعيش في منطقة تعدُّ فيها رؤية «البجعة السوداء»* تحلق فوق رؤوسنا، أمرًا متوقعًا كل بضعة سنوات..

*مصطلح البجعة السوداء يشير إلى حدوث أمور من المستحيل توقُّعها.

لا يوجد شيء اسمه «أمان وظيفي»
في منطقتنا العربية

لا تدفن
نفسك حيًّا

للأسف لم يعد نموذج التعلم العجوز في جامعاتنا متناسبًا مع
رشاقة سوق العمل الحالي، فقد كانت جامعاتنا تهيئنا للعمل
في مجال أو قطاع واحد فقط مثل: المحاسبة أو التسويق
أو التصميم إلخ.. ولكن أصبح شائع اليوم، التنقل من مجال
عمل إلى آخر ومن وظيفة إلى أخرى بسبب تقلبات سوق
العمل وظهور أو اختفاء بعض القطاعات.

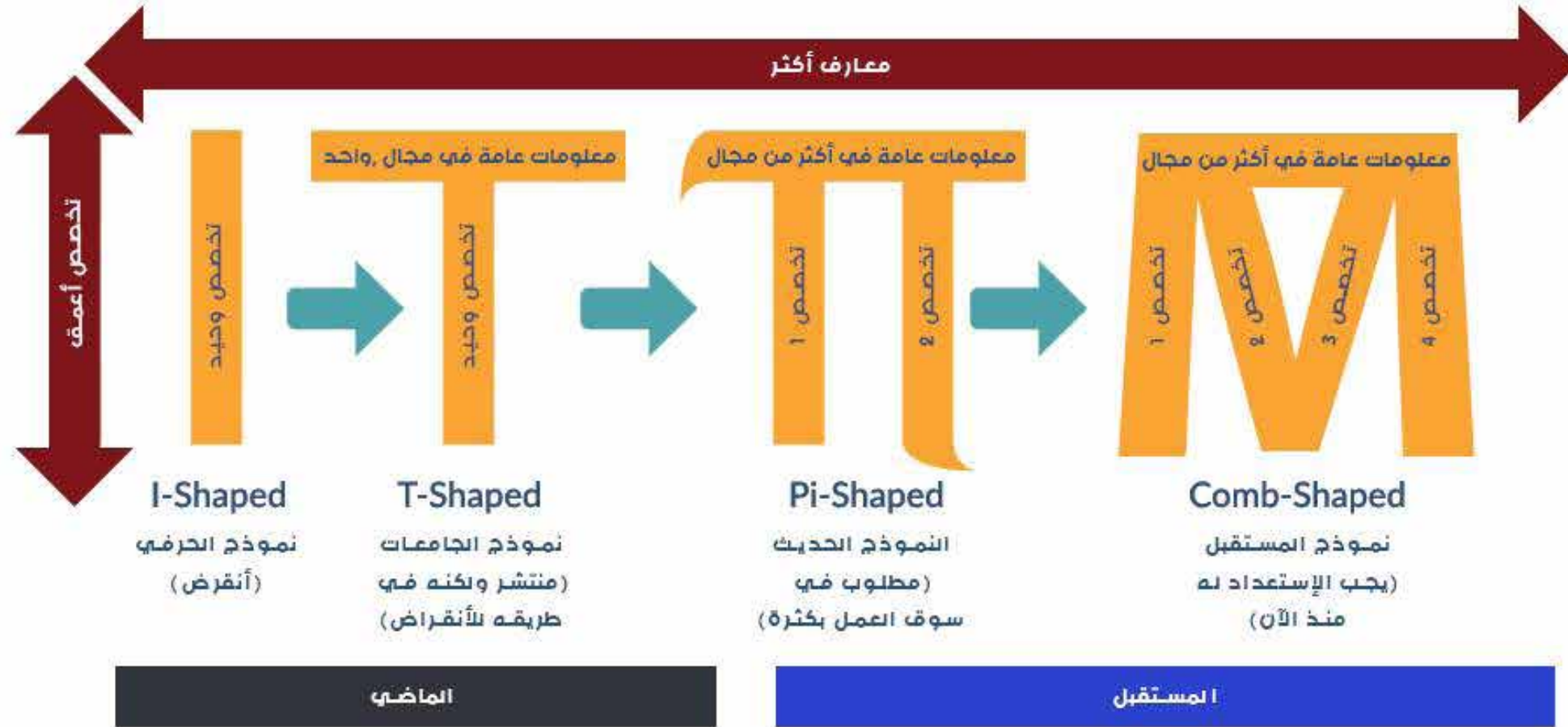
خذ على سبيل المثال مهنة الصحافة التي كانت في
تسعينيات القرن الماضي مهنة محترمة ومطلوبة على نطاق
واسع، ثم أخذت مع بداية الألفية تتقلص وتتحصر في مجال
الصحافة الإلكترونية، قبل أن تضع شبكتا تويتر وفيسبوك
المسماة الأخير في نعشها.

إذا أردت ألا تُدفن حيًّا، جهِّز نفسك للعمل في مجالات مختلفة، حدِّد قطاع أو اثنين تستمتع بالعمل فيهما ولديك القدرة على تطوير نفسك من خلالهما وابدأ بتعلم المهارات المطلوبة لإتقان أساسياتها. عادة ما يعرف هذا النموذج بنموذج «MI» أي أن تتخصص في مجالين أو ثلاثة مجالات مع وجود ارتباط فيما بينهم بشكل أو بآخر.

ليس مطلوبًا منك احتراف جميع المجالات، لكن يكفي أن تحترف مجالًا واحدًا وأن تمتلك معرفة متوسطة في مجال آخر وأن تعرف أساسيات مجال ثالث.

نموذج المهارات المطلوبة في المستقبل

Shaped Skills



RAMISSA

لم يعد يوجد رواتب عالية
لأصحاب المهارات المتوسطة

أنت مجرد بقرة حلوب

دعك من جميع الكلمات الأنيقة والمهذبة التي تقرؤها في
إعلانات التوظيف وعقود العمل واسمع مني هذه الحقيقة
القاسية:

«أنت بالنسبة إلى الشركات مجرد بقرة حلوب».

طالما أن إنتاجيتك من الحليب يتجاوز خمسة أضعاف تكلفة
إطعامك (الذي هو راتبك) سيستمر صاحب العمل بالاعتناء
بك وتقديم الاهتمام إليك ورعايتك. لكن وفي اللحظة التي
يقبل فيها عطاؤك، ستكون سكينه الإقالة مُسلطةً على رقبتك
من خلال رسالة واتساب على هاتفك المحمول.

ليس مطلوبًا منك أي ردة فعل سواءً بالحزن أو بالغضب، فقط استوعب تلك الحقيقة وحاول أن تتعايش معها، لا تتوقع أيّ زيادةٍ في راتبك أو تقديم أية تعويضات إليك، طالما أنّك لا تحقق لصاحب العمل أيّ فائدة أو مدخولٍ إضافي يُوازن هذه المعادلة. أعتذر لقسوة ما ذكرت، ولكن هذه هي الحقيقة.

تذكير مهم

أنت بالنسبة إلى الشركات مجرد بقرة حلوب

هل تعمل في قسم
رئيسي أم ثانوي؟

أتذكر ذلك اليوم الذي قابلت فيه صاحب العمل وطلبت منه زيادة في راتبي بعدما علمت أنه قام بزيادة رواتب موظفي أحد الأقسام في الشركة، استقبلني برحابة صدر وأخبرني بكل شفافية أنه لا يستطيع منحي زيادة في الراتب لأنني أعمل في قسم ثانوي (قسم الموارد البشرية) وهو قسم لا يدر له المال كالقسم الآخر (قسم المشاريع الإنتاجية)، والتي بتوقفها تتوقف الشركة بأكملها عن العمل ولن يكون باستطاعته حينئذٍ دفع راتبي.

للأمانة كان كلامه - وبالرغم من قساوته - صحيحًا، وتكاد تكون طريقة تفكيره هي ذاتها طريقة تفكير ٩٩% من أرباب العمل في منطقتنا العربية، إذ يعتبرون أقسام الشركة المكملة لنشاط الشركة الرئيسي هي مجرد نفقات إضافية ويتعاملون

معها بالحد الأدنى من الاهتمام. على سبيل المثال: يعتبر قسم التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي قسمًا ثانويًا في شركات المقاولات، بينما هو قسم رئيسي لا يمكن التخلي عنه في وكالات التسويق.

لذا فمن المهم أن تسأل نفسك السؤال الآتي قبل أن تطلب علاوةً على راتبك أو ترسم أحلامك الوظيفية: هل يعتبر القسم أو المركز الذي تشغله رئيسيًا بالنسبة إلى عمل ونشاط الشركة، بحيث لا يمكنها التخلي عنه أو عنك لاحقاً، أم أنك تعمل في قسم ثانوي تدخل جميع نفقاته - ومن ضمنها راتبك - تحت بند المصاريف غير الضرورية من وجهة نظر صاحب العمل؟

قبل أن تطلب زيادة في الراتب أسأل نفسك:
هل تعمل في قسم رئيسي أم ثانوي؟

أنت مجرد موظف عند
الربح، وشريك أثناء الخسارة

دعك من كلامهم المعسول عن معاملة الموظفين كأبنائهم وعن بيئة العمل المثالية، ونظام المكافآت والتعويضات المثالي لموظفيهم، وتذكر هذه القاعدة جيداً:

«أنت مجرد موظف عند الربح، وشريك أثناء الخسارة»

عندما تسير الأمور جيداً في الشركة وتغدق الأموال على صاحب العمل شهرياً من كلِّ حدبٍ وصوب، سيتم التعامل معك بشكل رسمي، وتكون العلاقة محددة كما في عقد العمل، أي أنك مجرد موظف تتقاضى الراتب المكتوب في العقد، وذلك أقصى ما ستحصل عليه مع نهاية كل شهر. وعندما تسوء الأحوال وتشح الأموال، ترى صاحب العمل

يبدأ بالتعامل معك كشريك له، فيرمي المزيد من الأعباء والمهام فوق ظهرك ثم يحسم جزء من راتبك، وأخيراً يطردك ويستقدم موظفًا آخر بنصف راتبك الشهري ولربما أقل.

هذه القصة الحزينة سمعتها مئات المرات من أصدقائي. للأسف لا يوجد قانون عمل في العالم يحميك من ذلك، فعندما تعصف أزمة في السوق، تنسحب جميع الحكومات من التزاماتها وتترك أصحاب العمل ينهشون لحوم موظفيهم بلا رحمة.

الحل الوحيد عندما يبدأ صاحب العمل بإلقاء المزيد من المهام على عاتقك أو يطالب بتطبيق حسم معين على راتبك

بحجة تدهور السوق، هو أن تطلب منه بالمقابل تخفيف ساعات أو أيام عملك، فمن غير المعقول أن تعمل الشركة أثناء تدهور السوق بنفس طاقتها الإنتاجية أثناء ازدهاره، لكن بالمقابل ابحث عن عمل آخر بدوام جزئي أو عند بُعد Remotly ليعوض ذلك الجزء المملوب من راتبك.

تذكير لطيف:

أنت مجرد موظف عند الربح، وشريك أثناء الخسارة

سوف تُركل على مؤخرتك
عند تقدمك في العمر

نعم صحيح، كلما تقدمت في العمر أصبحت احتمالات
توظيفك أقل، وبصريح العبارة سوف تركل على مؤخرتك.
ربما يكون هنالك بعض الاستثناءات، لكنها جميعها تؤكد
القاعدة.

عادةً ما يفضل أصحاب العمل حديثي التخرج Fresh
Graduated أو ممن لم تتجاوز أعمارهم سنّ صاحب العمل
نفسه. أسباب ذلك كثيرة، لكن ممّا لا شك فيه أنّ التوفير
قدر الإمكان من كتلة الرواتب الشهرية هو أهمها، فعادةً ما
يتقاضى حديثو رواتب أقل، فليس لديهم التزامات عائلية
تشغلهم عن وظائفهم أو تجعلهم يمانعون تقاضي رواتب قليلة
في بداية مسارهم المهني. أضف لذلك أنهم أقل معارضة
لصاحب العمل، فالموظف الأكبر عمراً نتيجة خبرته الأكبر

وسنوات عمله الطويلة تتكون لديه قناعات ووجهات نظر في العمل قد لا تتفق مع وجهة نظر صاحب الشركة أو بقية الموظفين الموجودين فيها، ما يتسبب في نشوب خلافات وصدامات قد تكون لصالح الشركة أحياناً، كون الموظف الأكبر عمراً يأتي محملاً بأفكار جديدة تحسن من أداء الشركة لكنها وبالوقت نفسه تضع صاحب العمل وفريقه في موقفٍ مُخرج.

من خلال خبراتي في المنطقة العربية أرى أنّ الأعمار ما بين ٤٥ - ٥٠ هي الحد الذي تصبح عنده احتمالات توظيفك شبه معدومة. وربما يقول البعض أن هذا الكلام غير صحيح وأن بعض المهن مثل: المدراء والاستشاريين تتطلب سنوات طويلة من الخبرة وهو لا يتحقق إلا بعد تجاوز سن الـ ٤٥

أو الـ ٥٠ عام، وأنا أتفق معهم في هذا الكلام نظرياً، ولكنه من الناحية العملية فهي نادرة التطبيق، فأغلب الشركات في منطقتنا العربية هي شركات عائلية، الإدارة فيها غير مفصولة عن الملكية، يتم توزيع المناصب الإدارية على الأبناء أو الأقارب كنوع من التدريب وتهيئتهم لوراثة الشركة في المستقبل.

أضف إلى ذلك أنّ ضعف الرواتب الممنوحة لأصحاب الخبرة في هذه المراكز يجعل الشركات تلجأ إلى توظيف شخص من داخل الشركة -إن اضطر الأمر- يمتلك بعض الخبرة لجعله ميسراً للأعمال أكثر من كونه صاحب قرار يؤخذ برأيه.

نصيحة:

مع تقدُّمك بالعُمر فكّر في تأسيس مشروعك الخاص،
وانسَ فكرة العمل لدى الآخرين

المعرفة مقابل المهارة

لم يعرف العالم - قبل مئة عام تقريبا - معنى أن يكون للموظف مهام محددة يؤديها بغض النظر عن معرفته ببقية المهام أو الأقسام الأخرى الموجودة في الشركة، حيث كان مفهوم «الحرفة» هو السائد، أي أن العامل يتخصص في مجاله وليس في مهامه، فعلى سبيل المثال: كان صاحب ورشة صناعة السيارات هو نفسه من يشتري المواد وهو من يركبها ويصبغها ويفاوض الزبون على سعرها، حتى ولو كان لديه عمال، فغالبا ما كانوا يقومون بالمهام ذاتها التي يقوم بها هو.

لكن رجل الأعمال الأمريكي «هنري فورد» كان له رأي آخر، حيث رأى أن تقسيم الإنتاج إلى أجزاء أصغر وأبسط وتوكيل

كل جزء منها لشخص معين هو أفضل بالنسبة إليه، فهذه الطريقة يستطيع العامل أن يتخصص في مهام محددة فقط، وبتكراره المهام نفسها تصبح إنتاجيته أسرع. وأيضاً لأنّ عدد المهام أقل وأبسط فإنه يمكن توظيف عمال قليلو الخبرة برواتب أقل وتدريبهم على أداء المهام المطلوبة منهم بسهولة واستبدالهم بآخرين بسهولة أيضاً.

لقد أحدث مفهوم «هنري فورد» هذا ثورة في عالم إنتاج السيارات وأصبحت السيارات في زمانه أفضل جودة وأرخص ثمناً، لكنّ ثورته تلك أحدثت بالوقت نفسه شرخاً كبيراً بين مفهومي «المعرفة» و«المهارة»، وأصبح الموظف أو العامل في كل قسم يعرف كيف يؤدي المهام المطلوبة

منه بحرفية عالية ولكن دون معرفة عميقة ببقية مراحل الإنتاج كما كان في السابق في زمن «الحرفة».

الفرق بين من يمتلك «المعرفة» ومن يمتلك «المهارة» هو ذاته الفرق بين المشجع واللاعب في رياضة كرة قدم، فالمشجعون الموجودون على المدرجات يعرفون قوانين كرة القدم وكيف تلعب فرقهم وكيف تفوز أو تخسر، ولكن اللاعبين الموجودين على أرض الملعب هم فقط المؤهلون للعب، لأنهم يمتلكون المهارة والمعرفة بالوقت نفسه.

للأسف جامعاتنا اليوم هي عبارة عن أماكن لمحو الأمية في مجال المعرفة فقط، لم تعد متوائمة مع رشاقة سوق

العمل ومتطلباته، تقدم لك القليل من المعرفة - القديمة في أغلبها - بدون أي حد أدنى من المهارات المطلوبة في سوق العمل.

نصيحتي، إذا أردت أن تحصل على وظيفة بسرعة، عليك أن تتعلم المهارات والأدوات أولاً. فأغلب الشركات تبحث عن أصحاب المهارات من أجل سد الشواغر لديها. ولكن إذا أردت أن ترتقي على السلم الوظيفي أو أن تُصبح الشخص الذي يشار إليه بالبنان بسبب تميُّزك في مجالك، فتعلم المعرفة ذاتها، أي طور قدراتك في مجالك وفي المجالات القريبة منه، على سبيل المثال: إذا كنت تعمل في التسويق فاقراء أي كتاب يقع بين يديك عن هذا المجال أو مجال علم النفس

أو علم الاجتماع. أحضر جميع الدورات الممكنة، تواجد في
جميع مجموعات الفيسبوك، اشترك في النشرات البريدية
للمدونات.. إلخ

المهارات تصنع منك لاعبًا جيدًا،
المعرفة تصنع منك أسطورة.

نصيحتي الأخرى

نصيحتي الأخيرة بسيطة للغاية، إذا لم تحقق لك الوظيفة
الأمر التالية فلا تستمر بها:

١. **الدخل الكافي:** الوظيفة التي بالكاد تؤمن لك مأكلك
وملبسك وسكنك هذه ليست وظيفة بل عبودية، يجب
على الأقل أن توفر من دخلك الوظيفي ٢٥% فكما أشرت
سابقاً كلما تقدمت في العمر تقل فرص توظيفك وتحتاج
إلى أموال أكثر لتأمين متطلباتك الأساسية.

٢. **التطور وتحقيق الذات:** بعض الوظائف مضيعة للوقت،
ترى نفسك مجرد فأر يركض داخل عجلة، تؤدي المهام
نفسها يومياً بدون أي تطوير، وبعد ١٠ سنوات من العمل
مثلاً، تتفاجئ أنك تمتلك معلومات شخص لديه خبرة عام
واحد فقط.

٣. المتعة وعدم استنزاف الوقت والطاقة: جميعنا لدينا حياة اجتماعية وعائلية وهوايات نرغب بالاستمتاع بها بعد انتهائنا من العمل. فإذا كان صاحب العمل أو زملاؤك يرهقونك بالعمل سواءً بشكل بدني أو فكري، فالأفضل لك أن تفكر بالعمل في مكان آخر.

شكر خاص

- للصديق الغالي «محمد منير عكو» الذي لولا مساعدته اللغوية والفكرية لما أبصر هذا الكتاب النور.

- لصاحب الصوت الساحر «محمد نور الأحذب» الذي سجّل الكتاب صوتيًا ليجعله متاحًا وبشكل مجاني لدى الجميع.



رامي عيسى

@GoJobsOnline

@Ramiissa

@Ramiissa.Marketing

مؤسس شبكة انطلق للتوظيف عن بعد.

مشاغب في الفيسبوك

مدمن تسويق في الإنستغرام