

الشركة العربية

للإعلام العلمي

(شعاع)

القاهرة

ج.م.ع

للمشتركين فقط

editor@edara.com



رئيس التحرير: نسيم الصمادي

تشرين الثاني

نوفمبر (2010 م)

نوال القعدة (1431 هـ)

السنة الثامنة عشرة

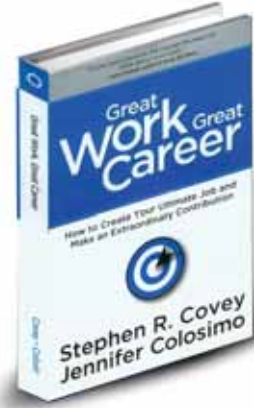
العدد الخامس والعشرون

العدد 433

www.edara.com

## هكذا تعيش حياة عملية حافلة بالأداء والمطاء

تأليف: ستيفن آر. كوفي وجنيفر كوليزمو



### مهنة رائعة لكل منا!

وتأثيراً في حياتك، قد يكون معلماً أو زميلاً أو صديقاً أو حتى مديراً. وتمنح فيما قدمه هذا الشخص لحياتك، أو للمؤسسة، أو للعالم. فهل كان الأمر متعلقاً بمال أو سلطة أو جاه أو مركز أو وظيفة؟ من المؤكد أن الأمر ليس كذلك.

### ماذا ستكون إسهاماتك؟

تعرض الأديب الكبير "تشارلز ديكنز" في بداية حياته لإحباطات شديدة، حيث كان يعمل زوجة وخمسة أطفال، وهو عاطل عن العمل. ولكن ساهمت حالة الفقر واليأس وعمالة الأطفال والفوضى التي عمت البلاد في زمنه في رسم معالم بعض الأفكار لديه، والتي ألهمت خياله. وكانت تلك هي الشعلة التي غيرت مسار حياته ودفعته نحو مساعدة الآخرين والتغاضي عن مشكلاته الخاصة. فأخذ يفكر كيف يمكن أن يحدث فرقاً، وبحث في أعماق نفسه عما يمكن أن يقدمه ليساهم في تشكيل عالم أفضل. في عام 1843 مزج "ديكنز" بين شغفه للتغيير

قد تكلم نفسك قائلاً: "من قال إنني بحاجة إلى وظيفة رائعة؟! فكل ما أحججه هو كسب قوت يومي، أي مجرد وظيفة!" ولكن سيأتي اليوم الذي يصبح فيه العمل أكثر من مجرد وسيلة لكسب العيش. وسيتبعه يوم تسترجع فيه مجريات حياتك وتنتظر إلى مشارك المهني وتساءل نفسك ماذا قدمت للعالم. وسنحاول أن نساعدك في تحقيق حلمك بالحصول على مهنة رائعة والاستمتاع بوظيفة لا تندم عليها أبداً.

يستطيع كل إنسان الحصول على وظيفة الأحلام. فليس للأمر علاقة بمجال العمل أو التخصص أو العمر، ولكن جوهر الأمر يكمن في ماهية "وظيفة الأحلام". فهل هي أية وظيفة تدر على صاحبها

الكثير من المال وتوفر له امتيازات السلطة؟ بالتأكيد من حقك الحصول على دخل منصف ولكن ليس هذا أيضاً هو جوهر الأمر. امنح نفسك بعض الوقت للتفكير في أكثر الشخصيات التي قابلتها نجاحاً

### في هذه الخلاصة:

- ▼ حقق لنفسك مسيرة مهنية ناجحة
- ▼ اعرف مواطن قوتك
- ▼ حدد القضية التي ستدافع عنها
- ▼ تعرف على الطريقة المثالية للبحث عن العمل المناسب لك

أنك كائن ذو قدرات لا حدود لها، ولك الحق في اختيار من تود أن تكون. ولكن يخطئ الكثير منا في تقييم أنفسهم وفقاً لعوامل خارجية، فيقيمون أنفسهم بالمال أو مقارنة بغيرهم! بل إن بعضنا يغالون في مقارنة أنفسهم بغيرهم فيفقدون هويتهم والقدرة على تقديم إسهامات متميزة لأنهم حطوا من قدرهم ومن قدراتهم.

من المهم أن تؤسس دستوراً يشمل القدرات والمهارات التي تميزك. ويمكن تقسيم هذه القدرات إلى ثلاث فئات: المواهب، والحب أو الشغف، والضمير. هذه الفئات لا تحدد العمل التي يناسبك فقط، بل وتساهم في تشكيل هويتك. فالإنسان أكثر من مجموع قدراته، وهذا ما يميزه عن الآلات. وهو أكبر من أن تقوده غرائزه، وهذا ما يميزه عن الحيوانات. ويضاف إلى هذا وذاك "ضمير الإنسان الحي"، ذلك الصوت الخفي الذي يهمس في أرواحنا ويرشدنا في شتى مناحي حياتنا. هذه العناصر الثلاثة مجتمعة هي التي تكوّن إنساناً كاملاً. فإن لم تستغل طاقاتك وتستثمر قدراتك في حياتك، فلن تكون سعيداً.

## المواهب

المواهب هي ما في جعبتك من أدوات وقدرات. في العصر الصناعي كانت المصانع تمتلك الأدوات ووسائل الإنتاج، أما مواهب العمال والموظفين فلم تكن ذات قيمة عالية آنذاك، ولكن تبدل هذا الوضع الآن. يقول "بيتر دراكر": "يملك كل منا الأدوات التي تمكنه من الإنتاج والمساهمة، تلك الأدوات تكمن في عقولنا وأيدينا. وقد بات الذكاء شكلاً من أشكال تلك الممتلكات وأحد مصادر الثروة". ومن ثم فإن الموهبة تشبه تماماً بصمة الإصبع، نمتلكها جميعاً دون أن يتشابه فيها اثنان! فمواهبك حصريّة لك، تخصك وحدك، وتميزك عن غيرك.

## الشغف أو الدافع

الاستمتاع بالعمل الذي تؤديه لا يقل أهمية عن استثمار مواهبك، ويقودنا هذا إلى ما يعرف بالشغف. فالشغف هو كل ما يشعرك بالرضا والسعادة. فهو الشعلة التي تتوهج داخلك فتحفزك. وليس شرطاً أن يتقاطع الشغف مع الموهبة، ولكنك في الأغلب ستكتشف موهبتك من خلال شغفك. في عام 1940، وجدت السيدة الأمريكية "جوليا تشايلد"

وعبقريته الأدبية في كتاب رائع طمح به إلى تغيير العالم، ومصيره هو على حد سواء. بعد ستة أسابيع نشر كتابه "ترانيم عيد الميلاد" الذي يحكي قصة خالدة انتشرت في لمح البصر وأثارت الرأي العام. بل إن بعض النقاد ربطوا بين نشر الكتاب وبداية الإصلاح الاجتماعي الذي شهدته بريطانيا! وبالنسبة لـ "ديكنز"، فكان هذا الكتاب بداية حياة مهنية رائعة. فقد جعلت منه مؤلفاته رجلاً ثرياً، مما أتاح له الفرصة لتعليم الفقراء وتغيير مجتمعه.

الذين يبحثون عن وظيفة، يقدمون سيراً ذاتية، أما الذين يعيشون حياة حافلة ويعملون لخدمة العالم فإنهم يقدمون "دستور حياة". يعد تخیل وتحديد وتصميم وثيقة إسهاماتك أو دستورك الشخصي الخطوة الأولى في رحلة الحياة الحافلة. يتطلب ذلك تحليلاً مفصلاً لمواهبك، وشغفك، وضميرك، ومواطن قوتك. بالإضافة إلى دراسة تحليلية للهدف الذي تسعى إليه من الوظيفة ومتطلبات مؤسستك وعملائك. ويا حبذا لو تضع "وثيقة إسهامات" و"دستور عمل" لكل منصب أو مشروع تتولى مسؤوليته، فبمجرد أن تنتهي من كتابة الوثيقة، ستغمرك رغبة عارمة في تحقيق ما ورد فيها على أرض الواقع.

يفشل الكثيرون في الحصول على الوظائف التي يتمنونها لأنهم يقضون حياتهم وهم ينتظرون أن تصادفهم وظيفتهم أو - كما يتعلل بعضنا - أن الأمر برمته مسألة وقت. لكن الوقت يتسرب من حياتنا ونحن نقضي أيامنا ونحن نعمل بكد وبشكل روتيني في الوظيفة الحالية دون أن نمنح أنفسنا فرصة التفكير فيما نريده حقاً! وتواصل هذه الدائرة المغلقة دورانها عاماً بعد آخر، ونقع أنفسنا قائلين: "سيغير هذا الوضع العام المقبل". إلا أن من يعيشون حياة حافلة بالهناء والعطاء هم من يكتبون واثقتهم ويعيشون دستورهم.

## اكتشف مواطن قوتك

اكتشاف مواطن قوتك هو الخطوة الأولى على طريق تأسيس وثيقة نجاحك. عندما ننظر في الأمر، قد لا نجد سبباً منطقياً لحالة عدم الرضا التي نشعر بها تجاه وظائفنا. لكن السبب نابع من نقص في تقييمنا لأنفسنا وجهودنا. فأنت لا تكتسب قيمتك ككائن منتج ممن حولك، لأن هذا الشعور يجب أن يولد داخلك. فمن المهم أن تدرك في صميم قلبك

نفسها تعيش في باريس نظرًا لظروف عمل زوجها. وهناك اكتشفت ولعها بالمطبخ الفرنسي، وموهبتها التي كانت دفينه طوال سنوات عمرها. بدأت هذه الرحلة بمجرد وصولها إلى فرنسا، وتناولها وجبة طعام في أحد المطاعم. اتسمت هذه الوجبة كما وصفتها بـ"الكمال منقطع النظير" الذي لم تشهد له مثيلاً من قبل. سعيًا وراء شغفها، التحقت "جوليا" بأفضل مدرسة للطهي وتعليم فنون الطبخ في باريس. وجد بعض أصدقائها هذا التصرف غريبًا، فكيف تستمتع زوجة دبلوماسي بهذا العمل الشاق من تسوق، وطهي، وخدمة! ولكنها واصلت حياتها العملية في سعادة وهي تُولف كتب الطهي وتعلم فنون الطهي الفرنسي على قنوات التلفاز لكل العالم. فعلى الرغم من أنها اكتشفت شغفها وموهبتها تلك في سن متأخرة، فهذا لا يعني أنها لم تكن موجودة طوال الوقت تنتظر الفرصة المناسبة كي تقرض نفسها على صاحبيتها وتخرج للوجود وتحقق السعادة من خلال النجاح المادي والمعنوي.

### الضمير

بعد أن تعرف ما أنت شغوف به، ترجع إلى الضمير. ولكن لماذا يجب أن ننصت إلى ضمائرنا؟! والإجابة هي أن الضمير بمثابة البوصلة التي ترشدك لما يجب أن تقدمه من إسهامات في حياتك. يقول المؤلف الإداري الشهير "جيم كولنيز": "أبرز الفروق التي تميز الشخص الناجح عن غير الناجح أن الأول يرى أن لديه "مسؤوليات" والثاني يرى أن لديه "مهام"!"

قد يكون ضميرك مصدرًا لأهم وأعظم إنجازاتك. كانت نادلة شابة تعمل في أحد المطاعم، وظلت تشعر

بامتعاض شديد من ظروف وأحوال المطعم. وقد كتبت تقول: "وظيفة هذا المكان هي أن يجلب لك الطعام في أسرع وقت ممكن، وبالفعل كانت السرعة هي كل ما يشغل بالهم! حتى وإن استخدموا أطعمة منتهية الصلاحية، أو غير نظيفة، أو حتى توصيل طلبات خاطئة. فلم يُبد أحد أي انتباه للعميل، وقد ألمني ذلك كثيرًا لأنني كنت أهتم. وعندما كنت أستغرق مدة أطول في تحضير الوجبات بالشكل السليم، لم أُنل غير الصراخ والتقريع. وأخيرًا طُفح كيلى وقررت أن أتخذ موقفًا إيجابيًا وأسعى للتغيير فلم أعد أبالي بالصراخ. وكان كل ما يشغلني هو أن أفعل الشيء الصحيح." بالاستماع لصوت الضمير فقط، ساهمت هذه النادلة في تغيير مستوى خدمة العملاء في المطعم.

ليس لأية وظيفة معنى حقيقي إن لم تكن مدعومة بالضمير. فإذا تعارضت وظيفتك مع نزاهتك وأمانتك، فما من نجاح سيرفع من قيمتك أمام نفسك. أما إذا كان عملك مرضيًا لضميرك، فستنعم دومًا براحة البال وتحقيق الذات أيًا كان منصبك. فإذا لم تُعر وظيفتك الاهتمام الكافي وتراها هدف حياتك الرئيس، لن تجد أبدًا الشغف والولع والسعادة التي تجعلك تعيش حياة عملية حافلة.

### قدم حلولاً، لا مشكلات!

قدم لمديرك حلولاً للمشكلات، لا مزيدًا من الأعباء، خصوصًا في وقت الأزمات، فهو ليس بحاجة إلى المزيد من الأعباء. تخل تمامًا عن فكرة أنه ليست هناك فرص عمل متاحة، فهناك الكثير. الفرص متوفرة في كل مكان، وما يحول بينك وبينها هو ما يُعرف بعقلية "الندرة"، أي الاعتقاد بندرة الوظائف.

### موطن قوتك ومركز تفردك



وبحث كل ما يتعلق بالشركة، قدم نفسك بصفتك أفضل حل لهذه المشكلات، لا مجرد طالب وظيفة أو طالب القرب. اعرض كافة احتياجاتهم وكيف يمكنك أن تساعد في تلبيتها. أظهر تفهمك لموقعهم وتحدياتهم بدرجة أكبر من موظفي الشركة أنفسهم. اعرض كل ما في جعبتك من فرص وأفكار تناسب مع متطلباتهم. اقترح فترة تدريب - على نفقتك الخاصة إن تطلب الأمر - إلى أن يقتنعوا بأنك الأمل الذي طال انتظاره. وفي هذه المقابلة البسيطة، لن يعرفوا سوى القليل عنك، ولكنهم سيتوسمون فيك صفات القائد الذي يعلم ما يجب أن يعمل.

مثال: كانت هناك فتاة حاصلة على شهادة في التسويق، وتمنت أن تعمل لدى إحدى الشركات الجديدة التي تخصص في منتجات العناية الشخصية، لكنها لم تجد الفرصة المناسبة. وبدلاً من أن تتقدم للوظيفة بالشكل التقليدي، قررت أن تخلق فرصتها الخاصة. في أثناء دراستها لإحدى الشركات وجدت أن لديهم مشكلة في إبقاء منتجاتهم من الشامبو والصابون والمستحضرات متوفرة بشكل دائم في الأسواق. وبعد أن تحدثت مع البائعين، توصلت إلى أن هذه المشكلة تشكل تهديداً كبيراً لعلاقتهم بالعملاء. فأعدت عرضاً خاصاً بها وطلبت أن تقدمه في عشرين دقيقة. استهلت عرضها بإلقاء الضوء على المشكلة، مؤكدة أنها على دراية بكافة جوانبها وحيثياتها. وأشارت إلى الخسائر التي يتكبدها نتيجة عدم توافر المنتج في الأسواق. ثم عرضت أن يوظفوها لإدارة عمليات البيع بالتجزئة، والتي كانت سبب المشكلة. وفيما يلي أهم ما جاء في العرض الذي قدمته:

✿ تصل الخسارة إلى 1.55 دولار للعميل الواحد نتيجة نقص المنتج في مراكز التوزيع.

✿ سيعزف 9% من العملاء عن شراء المنتج مجدداً.

الإعلانات التي تنتشرها الشركات وتقول: "لا توجد وظائف خالية" هي ببساطة إعلانات مزيفة! فهناك الكثير من الوظائف الشاغرة ولكنك لن تحظى بها إلا إذا كنت تقدم حلولاً للمشكلات وتواجه التحديات. فمن العجيب أن الكثيرين ممن يبحثون عن وظائف لا يدركون حقاً ما يريدون، ومن ثم يقدمون سيراً ذاتية تقليدية ويجرون مقابلات شخصية غير ذات شأن. شغلهم الشاغل هو السعي وراء أية وظيفة. إذا كنت من هذا النوع من الباحثين عن فرصة عمل، فأنت مصيبة وكارثة إنسانية واقتصادية؛ لأنك عبء زائد على عاتق أسرتك ومؤسستك ومجتمعك وعالمك. فإن لم تكن إضافة فأنت نقص، وإن لم تكن حلاً فأنت مشكلة، وإن لم تكن قوياً فأنت ضعيف، وإن لم تكن إيجابياً فأنت سلبي، وإن لم تكن فاعلاً فأنت مفعول بك.

## كيف تصبح حلاً لا مشكلة؟

أولى الخطوات هي أن تكون عاملاً عالمياً. أي أن تجمع كل المعلومات اللازمة عن الخدمات والمساعدات التي يمكنك تقديمها. ولكي تحصل على هذه المعلومات يجب أن تجري دراسة عن الشركة التي ستتقدم لها. فليس منطقياً أن تتقدم لخطبة فتاة لا تعرفها، وليس منطقياً أن تتزوج رجلاً لا تعرفه جيداً. الحصول على وظيفة الأحلام يعتمد بنسبة 90% على الأبحاث! أما الخطوة الثانية فهي أن تكون فضولياً. بمعنى أن تعرف الكثير عن مديرك المتوقع، والمؤسسة، والمنتجات والخدمات التي تقدمها، وتقريرها السنوي، وأكبر منافسيها، والمشكلات التي تواجهها، وغيرها من الأمور التي يجب معرفتها قبل التقدم للوظيفة.

والآن، وبعد أن بذلت قصارى جهدك في دراسة

## كن متطوعاً، لا موظفاً!

حاول أن تغير مسار تفكيرك من "البحث عن وظيفة" إلى "التطوع من أجل هدف". فالوظيفة عمل تقوم به سعياً وراء المال، أما الهدف فتقوم به لأنك مؤمن به وبأهميته. وعادة يشير الناس إلى مسارهم الوظيفي، لا إلى مهنتهم. ويُقصد بالمسار الوظيفي كل عمل تقوم به وفقاً لشعورك الداخلي المتأصل بأهمية وقيمة هذا العمل. فبينما يمتلك الموظف مسمى وظيفياً، يمتلك المتطوع في المقابل هدفاً! وبينما ينبع دافع البحث عن الوظيفة من ظروف وعوامل خارجية، ينبع دافع الهدف من صميم النفس. فهل سبق أن رأيت مديراً يطرد "متطوعاً"؟! بالطبع لا، لأن طاقة وحماس المتطوع قيمة يصعب على أي صاحب عمل الاستغناء عنها. فهو لا يبنّي قراراته على خوف أو رغبة في أن يتقلد أعلى المناصب، بل يفعل كل ما هو صائب كي يصل إلى أفضل النتائج على الإطلاق. ومن هنا تبرز قيمة مقولة "جيم كولينز" الشهيرة: "ما يميز الشخص الناجح عن غير الناجح أن الأول لديه "مسؤوليات" والثاني لديه "مهمات"!"

✻ المزيد من التنظيم والتخطيط سيحل المشكلة بنسبة 80%.

✻ يمكن تطوير عملية التنبؤ المسبق من خلال المتابعة الشهرية للمنتج في الأسواق بدلاً من المتابعة السنوية.

حسنت هذه المقدمة التي لم تستغرق أكثر من 20 دقيقة الموقف وضمنت لها الوظيفة. ولكن عليك أن تتأكد من أن تقدم مثل هذا العرض بطريقة منظمة دون أية مبالغة لكسب تعاطفهم. ركز على احتياجاتهم وما يمكنك أن تقدمه لتلبيتها. إذا اتبعت هذا النهج مع صانعي القرار، فتأكد من أنك ستلفت انتباههم وتحصد إعجابهم وستبهرهم بتهذيبك وانضباطك.

### اعمل في دائرة التأثير، لا دائرة الاهتمام!

تخيل أنك تدور في دائرة وتضع أمامك كافة العوائق التي تقف حائلاً في سبيل نجاحك، تلك هي دائرة الاهتمام. ثم تخيل أنك تدور في دائرة أخرى وتضع أمامك كل الأشخاص والمعارف والأدوات ورأس المال والأفكار التي ستحقق نجاحك، فهذه هي دائرة التأثير! قد تبدو هذه الدائرة صغيرة إلى حد ما في الوقت الحالي، ولكنك إذا كرست جهدك وطاقتك للاستثمار في دائرة التأثير بدلاً من تبديد طاقتك في دائرة القلق التي هي دائرة الاهتمام، فسوف تتضاعف قدرتك على خلق فرصتك وتطوير مهنتك.

أحد أروع الأمثلة لهؤلاء الذين بدؤوا صغاراً ثم انطلقوا من دائرة التأثير الطبية السويسرية "إليزابيث كوبلر"، التي بدأت حياتها العملية عام 1950 كطبيبة متدربة في إحدى المستشفيات. في أثناء جولاتها بالمستشفى، اندهشت "إليزابيث" من الطريقة التي يعامل بها الموظفون والأطباء المرضى

المريض من شفائهم! فقد كانوا يُخفون عنهم حقيقة مرضهم ووضعهم الصحي، ويتجاهلونهم ويهملونهم ويتركونهم ليموتوا في عزلة دون أن يعلم عنهم أحد شيئاً. قررت "إليزابيث" كسر هذا الروتين بالجلوس معهم في اللحظات الأخيرة من حياتهم، تستمع إلى قصصهم وهم يفتحون قلوبهم لها ليعبروا عما بداخلهم. ولاحظت الراحة والسلام الذي ينعمون به بعد كل جلسة.

يوماً بعد يوم زادت خبرتها في التعامل مع هذه الأرواح الرقيقة التي فقدت الأمل في العلاج والحياة. انتشرت أخبار ما تقوم به حتى وصلت إلى مسامع مديري المستشفى الذين وجدوا الأمر مثيراً وشيقاً. ثم تعاقد معها أحد الناشرين ونشرت أول كتبها بعنوان "عن الموت والحياة" عام 1969، والذي أحدث طفرة في معاملة الأطباء للمرضى في أيامهم الأخيرة. بالعمل الجاد داخل دائرة تأثيرها الصغيرة – مجرد طبيبة متمرنة دون أدنى سلطة مؤسسية – تمكنت "إليزابيث" من توسيع نطاق دائرتها لتؤثر في العالم. فعندما بدأت مسارها المهني، لم تكن تملك في دائرة التأثير سوى دراستها الطبية، ومواهبها وشغفها وضميرها، لكنها شعرت بوجود حاجة ملحة تحتاج إلى تلبيتها فلم تتردد في استجماع هذه الموارد كي تلبيها.

### أسس قرينك الخاصة

أحد المبادئ التي يجب أن تتبعها لتعيش حياة عملية حافلة هو ما يعرف بمبدأ "أسس قرينك الخاصة"؛ أي إقامة وإدارة علاقات وثيقة مع أشخاص تجمعهم مصالح مشتركة ومتبادلة، ليساعدوك في الوصول إلى وظيفة أحلامك، وأنت بالمقابل تساندكم وتساهم في نجاحهم. فنجاحك المهني لا يعتمد على مجهودك الذاتي فقط، بل على كل من يحيطون بك أيضاً.

### لا توجد وظائف شاغرة ... إلا للفاعلين

تخل تماماً عن فكرة أنه ليست هناك فرص عمل متاحة، فهناك الكثير. الفرص متوفرة في كل مكان، وما يحول بينك وبينها هو ما يُعرف بعقالية "الندرة"، أي الاعتقاد بندرة الوظائف. الإعلانات التي تنشرها الشركات وتقول: "لا توجد وظائف خالية" هي ببساطة إعلانات مزيفة! فهناك الكثير من الوظائف الشاغرة ولكنك لن تحظى بها إلا إذا كنت تقدم حلولاً للمشكلات وتواجه التحديات. فمن العجيب أن الكثيرين ممن يبحثون عن وظائف لا يدركون حقاً ما يريدون، ومن ثم يقدمون سيراً ذاتية تقليدية ويجرون مقابلات شخصية غير ذات شأن. شغلهم الشاغل هو السعي وراء أية وظيفة. إذا كنت من هذا النوع من الباحثين عن فرصة عمل، فأنت مصيبة وكارثة إنسانية واقتصادية؛ لأنك عبء زائد واقع على عاتق أسرتك ومؤسستك ومجتمعك. فإن لم تكن إضافة فأنت نقص، وإن لم تكن حلاً فأنت مشكلة، وإن لم تكن فاعلاً فأنت مفعول بك.



المبدع، ثم حدد الدور الذي يلعبه كل منهم في قرينتك؛ وتذكر أن الألقاب والمناصب ليست مهمة. المهم هي الإسهامات التي سيقدمها لك وتقدمها له في المقابل.

## 2- افتح حساباً في بنك العواطف: بمجرد أن تحدد

سكان قرينتك، افتح حساباً عاطفياً مع كل منهم. فبينما تضع في الحساب المصرفي التقليدي الأموال وتدخرها لتسحب منها وقتما تشاء وعندما تحتاج، فالحساب العاطفي هو المؤشر الذي يقيس مقدار الثقة والاحترام المتبادل في العلاقة بين الطرفين. إذا فتحت حساباً مصرفياً عاطفياً معك ووضعت فيه ودائعي من خدمات ونوايا حسنة وصدق وإخلاص والتزام، فإننا نكنز معاً ادخاراً قوياً، ومن ثم تزداد ثقتك بي، ولن تتردد في تقديم يد العون لي وقتما أحتاجك. حتى وإن صدرت عني بعض الأخطاء، فرصيدي من الثقة لديك كفيلاً بأن يغفر لي زلاتي. أما إذا لجأت إليك وقت الحاجة فقط، واعتبرت مجرد أداة أو وسيلة، فأنا بذلك أستهتف كل مدخراتي وتتهوى جسور الثقة فيما بيننا. فلا بد أن نتخلى عن ذلك المنظور الذي يعتبر الناس أدوات مسخرة لخدمتنا فقط، ونؤسس علاقات مربحة تحقق مصالح مشتركة.

## 3- ابنِ ساحتك الخاصة على الإنترنت: تتيح

لك وسائل التواصل الاجتماعي الحديثة فرصة تأسيس قرينتك بسهولة. فلتجعلها سبيلاً لتطوير مهنتك، ولا تفرط بها. صمم مساحة خاصة بك على الإنترنت ليتمكن الناس من اللجوء إليك وقت احتياجهم للخبرة والتخصص في مجالك. عالم الإنترنت مدينة عملاقه يمكنك بناء قرينتك الصغيرة داخلها. في البداية، كَوْن مدونة وظيفية تخصك. فهي تتيح لك التواصل مع سكان قرينتك

تتعامل العصر الصناعي مع الأفراد على أنهم آلات. فكان الناس يميلون إلى رؤية بعضهم بعضاً على أنهم مجرد وسائل لتحقيق أهداف. فلا يلجؤون إليهم إلا عند الحاجة الملحة فقط. في عصر المعلومات باتت تلك العلاقات الوثيقة بين زملاء العمل والممولين ضرورة حتمية لا يمكن الاستغناء عنها. فقد أثبتت دراسة حديثة أن أحد أهم عوامل النجاح والكفاءة العالية في الأداء هو وجود صديق حميم في بيئة العمل. أسس علاقاتك بعقلية عصر المعلومات، لا بعقلية عصر الصناعة. أفضل الناس هم من يؤسسون قرى قوامها التقدير المتبادل بين الأفراد بدلاً من المصالح الفردية.

## ساهم في تعزيز وتقوية القرية

يعيش كثيرون منا في مجتمعات فردية، بينما كانت القرى قديماً تتسم بالمناخ الودي، وكانت العلاقات بين الأشخاص عميقة وأصيلة ودائمة. فبينما تقوم القرية على الدعم والعواطف المتبادلة، تقوم شبكة العلاقات العصرية على المنفعة الذاتية أولاً. وفي حين أن الأفراد هم عماد القرية، فالآلة هي أساس شبكات العلاقات في المدينة. إذا كنت تؤمن بأن ما تقوم به بحسن حياة الآخرين، وإذا كنت تشبع حاجة مهنية حقيقية، فأنت تقوم بدورك تجاه الآخرين على أكمل وجه.

## كيف تؤسس قرينتك؟

يتطلب تأسيس قرينتك أربع خطوات:

1- حدد سكان قرينتك: هناك نوعان من الناس: نوع تساعد، ونوع آخر يساعدك. حدد الأشخاص الأهم في مجالك. ستجد بين هؤلاء عميلاً مهماً، أو مديراً أو زميلاً أو صديقاً يحفزك للتفكير

## النموذج الاستقلالي والنموذج الاتكالي

نمر جميعاً بالعديد من اللحظات الصعبة والقاسية والتي – إن تغلبنا عليها بقوة وشجاعة – تُحدث فرقاً في حياة كل منا. تلك اللحظات هي التي تميز بين المواجهة التي تقود إلى النجاح وبين الاستسلام. فقدان وظيفتك يمثل أصعب تلك اللحظات. فعندما يتم تسريحك، سرعان ما تثبط عزيمتك وترى نفسك رهناً للآخرين والظروف والمتغيرات المحيطة، وهذا هو ما يعرف بالنموذج أو التفكير الاتكالي. أما إذا كنت من ذوي التفكير الاستقلالي، فستكون رهناً لاختياراتك أنت فقط. يمكنك أن تصنع مستقبلك وتخطط له بنفسك، فالأمر برمته يعتمد عليك أنت. الفرق بين النموذجين كالفرق بين ترك الأمور تأخذ مجراها بتلقائية وأنت موثوق الأيدي، وبين التحكم في كافة شؤون حياتك ومستقبلك. هو الفرق بين الوقوع فريسة لمشاعرك وبين ترويضها. أكبر التحديات التي ستواجهها هو تحدي الخروج من دائرة النموذج الاتكالي والانغماس في النموذج الاستقلالي والإيجابي.

سواء كانت لديك وظيفة بالفعل أم ما زلت تبحث عنها. ثم ابدأ في تطويرها وأضف لها كل ما هو جديد يوماً بعد يوم. يمكنك نشر وثيقة إسهاماتك المهنية وسيرتك الذاتية من خلال هذه المدونة. أضف ما توصلت إليه من أفكار واكتشافات وإنجازات بشكل منتظم. ادع كل من يشاركك حماسك وشغفك كي يضيف إلى مدونتك. ستلاحظ الفرق الذي سيحدثه ثراء واستمرارية مدونتك في خلق مهنة رائعة. أهم ما يميز هذه المدونات أنك لن تضطر بعد الآن للبحث عن العملاء والموزعين، فهم الذين سيسعون إليك!

**4- كن متعاوناً:** قد تصبح القرية التي أسستها هي أعظم إنجازاتك المهنية في النهاية، وقد تكون سبباً في تطوير فهمك للمجال الذي تزاوله. التآزر والتعاون يعني أن الكل أكبر من مجموع أجزائه. فقطعتان متضامتان من الخشب تتحملان معاً أكثر مما تتحمل كل منهما على حدة. وبالتالي يغير التآزر من المعادلات الرياضية الثابتة ليصبح:

$$1+1=3 \text{ أو } 100 \text{ أو حتى } 1000!$$

خذ مثلاً عالم البيولوجيا "داميان كونسيل"، الذي مزج بين ولعه بأجهزة الحاسوب وعلم الأحياء والتصوير الفوتوغرافي في مدونة عالمية عن صور الزفاف. تتضمن مدونته نصائح عن كيفية التقاط وتعديل الصور، وعروضاً لأحدث أنواع أجهزة التصوير، وأجمل معارض الصور العالمية، وبعض المقتطفات العلمية. فهو يرشد الزوار إلى مدونات أخرى منافسة ويقتبس منها بعض الأعمال لعرضها. تعرض مدونة "داميان" العديد من الاكتشافات حول

أسرار مهنة التصوير. وقد شارك بعض الزوار في مناقشات حول طبيعة الضوء في أثناء التصوير، وتوصلوا إلى أفكار مبتكرة عن استخدام معدات تصوير خاصة لتجسيد الواقع. وتوصلت مناقشة أخرى إلى أفكار للحصول على صور ثلاثية الأبعاد. لقد تمكنت هذه المدونة المتواضعة من تطوير فن ومهنة التصوير إلى أبعد الحدود. هذا كل ما تحتاجه لتعيش حياة عملية حافلة. ولما تتوقف هذه الإسهامات على مجهود فردي وإن كان عبقرياً! فنظراً إلى الطبيعة البشرية التي تميز كل عقل عن غيره، وكل إنسان عن نظيره، يمتلك الفريق المتعاون قدرة فائقة على التوصل لحلول لا يستطيع رؤيتها حتى العبقرى. فنحن لا نعرف من هو "مخترع" الإنترنت! لأنه ما من شخص بحد ذاته يمكنه ادعاء هذا. شبكة الإنترنت هي ثمرة عمل دؤوب لفرق متعاونة تكافقت لحل أنواع متعددة من المشكلات والتحديات على مدى خمسين عاماً متوالية. وكان أحد أهم من ساهموا في تطوير الإنترنت هو "بوب تاييلور".

كان "بوب" مديراً لمشروعات مكتب بحوث التكنولوجيا المتقدمة في أمريكا. وقد ضاق ذرعاً لأنه كان يضطر الدخول على ثلاثة أجهزة حاسوب مختلفة في نفس الوقت لأداء عمله، وتمنى لو كانت لهذه الأجهزة القدرة على التواصل بعضها مع بعض! وبعد أن تمكنت منه هذه الفكرة الملحة، بدأ "بوب" في تأسيس قريته. لجأ بداية إلى "لاري روبرتس"، المهندس الذي نجح في توصيل جهازي حاسوب أحدهما في الساحل الغربي والآخر في الساحل الشرقي! بدأ "لاري" في العمل على مبادئ

## الولد الذي سخر الريح

أصاب الجفاف دولة أفريقية فقيرة عام 2001، واختنق المزارعون تحت العواصف الرملية. وتحطمت قلوبهم وهم يشاهدون فول الصويا وأعواد الذرة تجف وتموت أمام أعينهم. أخذ "ويليام كامكوامبا" وهو في الخامسة عشرة من عمره يبحث عن طريقة ليُخرج قريته من هذا المأزق. كان "ويليام" يعلم بوجود مياه في آبار عميقة بالقرب من مزارع قريته، وكانت المشكلة هي ضخ المياه لأعلى، والمضخات تحتاج كهرباء. في أحد الكتب في مكتبة القرية المهجورة، رأى "ويليام" صورة لطاحونة هوائية، فأخذ يفكر في استغلال الرياح لتوليد الكهرباء. ونتيجة لانعدام المواد والمعدات توجه إلى ساحة مخلفات فأخذ موتور قاطرة قديمة كي يستخدمه للتحكم في مروحة الطاحونة. أما البرج فقد بناه من جذوع شجر الصمغ، وصنع مولداً من مخلفات دراجة قديمة. أما الدائرة الكهربائية فصنعها من زوجين من المسامير، ومغناطيس، وأسلاك نحاسية. ظلت أسرته تظن بأن ما يفعله "ويليام" ليس إلا ضرباً من الجنون، أو مضيعة للوقت على أقل تقدير، إلى أن أضاء المولد مصباحاً صغيراً داخل المنزل. ولم تلبث الطاحونة أن ضخمت المياه وبعثت الحياة في قريته والقرى المجاورة التي كانت تحتضر. ثم طور "ويليام" هذا المشروع وبات أهل القرية ينعمون بوفرة الكهرباء التي تضخ المياه إلى أراضيهم وتضيء منازلهم. لقد عمل "ويليام" في دائرة التأثير، وبنى قريته الخاصة لأنه وجد هدفاً يحققه وخدمة يقدمها.



هذه الخلاصة متوفرة باللغتين العربية والإنجليزية  
This publication is available in both Arabic & English

نشرة نصف شهرية تصدر عن :  
الشركة العربية للإعلام العلمي «شعاع»



**للاشتراك في (خلاصات)**  
لكم أو لمؤسستكم أو لإهدائها لرئيس أو مرموس  
أو لتقديمها لزميل أو عميل ؛ يمكنكم  
الاتصال بإدارة خدمات المشتركين.

جمهورية مصر العربية : القاهرة  
هاتف : 22633897 - 24036657 - 24025324 +2 02  
فاكس : 22612521 +2 02

للاتصال بأي من مكاتبنا في  
سوريا والسعودية والإمارات والأردن واليمن والكويت  
وباقى الدول العربية،  
الرجاء التكرم بزيارة موقعنا :

[www.edara.com](http://www.edara.com)

تصدر عن «شعاع» أيضًا دوريتا  
المختار الإداري  
وعلاقات

يمكنكم دائمًا الاشتراك والدفع  
إلكترونياً على موقعنا:  
[www.edara.com](http://www.edara.com)

تصدر (خلاصات)  
منذ مطلع عام 1993 وتلخص باللغة العربية، أفضل الكتب العالمية  
الموجهة للمديرين ورجال الأعمال، مع التركيز على الكتب  
الأكثر مبيعاً والتي تضيف جديداً للفكر الإداري. تهدف  
(خلاصات) إلى سد الفجوة بين الممارسات والنظريات الإدارية  
الحديثة في الدول المتقدمة، وبيئة الإدارة العربية ؛ حيث توفر  
لهم معرفة إدارية مجرّبة وقابلة للتطبيق.  
ويمكن البحث في كل محتوياتها من خلال محرك البحث المركب  
على موقعنا.

رقم الإيداع : 6454  
ISSN: 110/2357

نقل المعلومات من جهاز إلى آخر. أما «دوغ إنجلبرت»  
– مخترع فارة الحاسوب – فقد أضاف للقرية خبرته في  
البرمجة والتي اكتسبها من معهد «ستانفورد» للأبحاث في  
«مينلو بارك». وكان «إيفان ساذرلاند» أحد سكان القرية  
أيضاً، فقد توصل إلى إمكانية الرسم على الحاسوب،  
وكان يبحث عن طريقة سريعة لتبادل الصور – وليس  
النصوص فقط – بين الأجهزة عن طريق الشبكات.  
وهناك كثيرون تردّدوا على هذه القرية ذهاباً وإياباً على  
مر السنوات، حتى نجحوا عام 1969 في تبادل أولى  
رسائل البريد الإلكتروني بين أجهزة الحاسوب المختلفة.

كانت الإنترنت – ولا تزال – انعكاساً للقرية الناجحة  
التي أسسها «بوب تيلور». فقد جمعت آلاف الأشخاص  
من أصحاب القدرات والاهتمامات المختلفة، ووجدتهم  
تحت مظلة فريق واحد متآزر وناجح. فمشقة تحقيق  
الإنجازات الجديرة بالذكر والتقدير بمفردك أمر لا يختلف  
عليه اثنان، ولا سيما في بيئة العمل. ومن ثم فإن الجهد  
الذي تبذله بإخلاص في بناء فريقك، ستجني ثماره ليس  
في قيادة حياة عملية حافلة فقط، بل في أن تعيش حياة  
سعيدة وذات معنى.



## المؤلفان

### ستيفن آر. كوفي

«كوفي» هو مؤلف كتاب «العادات السبع» الذي ما زال يحقق أعلى  
المبيعات في العالم منذ 20 عاماً. من أعظم كتبه أيضاً: «القيادة  
المرتكزة على المبادئ» و«الأولويات أولى» و«العادة الثامنة». ويعتبر  
أحد أعظم علماء الإدارة في التاريخ. في عام 2008 أطلق منظمة  
«ستيفن كوفي» على الإنترنت والتي تفوقت على شركات التدريب  
والشبكات الاجتماعية.

### جennifer كوليزمو

تعمل «كوليزمو» مدربة لتحفيز المنظمات عالية الأداء. لها باع  
طويل كمستشارة في إدارة التغيير بعدما عملت في شركة «أكسنتر»  
للاستشارات. وهي من كبار مدربي ومديري شركة «فرانكلين كوفي»  
العالمية.

## الكتاب

Author: Stephen R. Covey & Jennifer Colosimo  
Title: *Great Work, Great Career: How to Create Your Ultimate Job and Make an Extraordinary Contribution*  
Publisher: Franklin Covey (December 15, 2009)  
ISBN: 978-1936111107  
Pages: 156 pages

To read more about this book, use this link:  
<http://www.amazon.com>