

طريقك للعمل الحر عبر الإنترنت



أمير شرّاب

طريقك للعمل الحر

عبر الإنترنت

Kabbani Books

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

تأليف:

أمير شُرّاب

أمير شُرّاب



ماجستير ريادة أعمال تكنولوجيا، جامعة برمنجهام، بريطانيا.
بكالوريوس هندسة كمبيوتر، فلسطين.

حاصل على عددٍ من الجوائز، منها:

- جائزة Technology Enterprise من جامعة برمنجهام،
بريطانيا لعام ٢٠١٤.
- منحة الحكومة البريطانية Chevening للدراسات العليا في
بريطانيا لعام ٢٠١٣.
- جائزة أفضل خطة عمل تكنولوجيا في فلسطين برعاية
شركة Intel لعام ٢٠١١.

نفّذ عدداً من المشاريع المميّزة التي تحدّث عنها الصحافة
العالمية ومنها **جارديان** البريطانية وشبكة **BBC**.

هو كذلك مؤسس أكاديمية العمل الحر **FOAcademy.com**

والذي يترأس الأكاديمية بجانب فريقٍ مميّزٍ من الشّباب الطّموح.

أكاديمية العمل الحر

أكاديمية العمل الحر FOAcademy.com هي البوابة الإلكترونية الأولى من نوعها في العالم العربي تهدف إلى تقليص نسبة البطالة في العالم العربي، بتأهيل الخريجين والمهتمين للعمل بشكل حر عبر الإنترنت في مجالات مختلفة.

أكاديمية العمل الحر
حيث العمل لم يعد مرتبطاً بمكان



تُقدّم الأكاديمية سلسلةً من الدورات التعليمية المُصوّرة بالفيديو لتعلّم وتطوير مهارات العمل الحر عبر الإنترنت، تبدأ مع المُتعلّم خطوة بخطوة، لتصلّ به إلى قدر عالٍ من الاحترافية. كما تحتوي على مصادر أخرى كالمقالات، قصص النجاح من العالم العربي، المجتمعات والأخبار. وتمكّنك من إضافة مقالك الخاص أو حتى دوراتك التدريبية الخاصة.

تكمُن أهمية الأكاديمية في ضرورة وجود موقعٍ عربيٍّ يدعم ويعرّض وُصول الشّباب العربيٍّ إلى فرص العمل العديدة المنتشرة والمتوفرة عبر الإنترنت من خلال بوابة إلكترونية مبنية على أحدث الأساليب التكنولوجية.

الفهرس

٧ تقديم

١٠ العمل الحر المستقل

- ١٤ ١. مفاهيم ومصطلحات هامة.
- ١٧ ٣. مجالات العمل الحر.
- ١٨ ٤. مميزات وعيوب العمل الحر.
- ٢٠ ٥. ماذا تحتاج لتبدأ عملك الحر عبر الإنترنت؟
- ٢١ ٦. العمل الحرّ خير استثمار.
- ٢٤ ٧. كيف تعمل مواقع العمل الحر.

٣٦ كن مستقلاً!

- ٢٦ ١. الملف الشخصي.
- ٢٩ ٢. كتابة العروض.
- ٣١ ٣. تقدير الوقت اللازم لتنفيذ المشروع.
- ٣٣ ٤. بناء قالبٍ للتسعير.
- ٣٦ ٥. الصبر، مفتاح العمل الحر!

٣٧ مهارات لابد منها

- ٣٨ ١. مهارات التواصل.
- ٤٢ ٢. مهارات التفاوض والإقناع.
- ٤٣ ٣. مهارات تنظيم الوقت.

أساليب أخرى للعمل الحر ٤٦

١. بيع وشراء الخدمات المصغرة. ٤٧

٢. قصص نجاح مُلهمة. ٤٨

خاتمة ٥٣

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

تقديم

هذا الكتاب ليس وصفةً سريعةً للثراء! وهو لا يَعِدُكَ بجني
آلافِ الدولاراتِ من خلالِ بقائكِ نائماً في البيت. لا يُقدِّم الكتاب
وَصَفَاتٍ سحرِيَّةً للحصولِ على \$٥٠٠ خلال ساعتين من خلال مواقع
خطيرة. ولا يعرض نماذج لأناسٍ حصلوا على مليون دولار في
عامهم الأول بعد قراءة الكتاب!

هذا الكتاب، كتابٌ واقعيٌّ. يلامس الحقيقة الصعبة بأنَّه من
الصَّعبِ الحصولُ على وظيفة في الكثير من الدُّول العربيَّة. ويخبرك
بأن هناك أملاً وبديلاً. بل بديلاً قوياً قد يكون أفضل من الوظيفة
بمراحل. ويبرهن على ذلك بعرض قصص نجاحٍ لأشخاصٍ مثلك،
عاشوا ظروفك نفسها، ومن بلدك، ويعانون من جميع المصاعب التي
تعاني منه، وبدؤوا بمؤهلاتٍ قريبةٍ جداً من مؤهلاتك، وامتلكوا
بعض المهارات التي تملكها، ولربما كنت تُحسِّنها أكثر من بعضهم.

ولكنَّ الفرقَ الوحيد (ليس طبعاً أنَّهم قرؤوا الكتاب)، الفرقُ الوحيدُ أنَّهم وَجَدُوا طَرِيقَهُمْ للعملِ عِبرَ الإنترنت وتَحقيقِ مصدرٍ دخلٍ كافٍ ومستمرٍّ لأنفسهم، بعضهم -بل الكثير منهم- يَحَقِّقُ ضعفَ الزَّائِبِ الَّذِي تَحُلُمُ بِهِ شَهْرِيّاً.

يَسْتَعْرِضُ الْكِتَابُ قِصَصَ النَّجَاحِ بِغَرَضِ إلهامِكَ وَمَنْجِكَ الدَّافِعَ لَتَنْجَحَ كَمَا نَجَحُوا. ويؤكد أنَّهم نجحوا ليس لأنَّهم تَعَلَّمُوا المُعَادِلَةَ السَّحَرِيَّةَ لِلنَّجَاحِ، وليس لأنَّهم وَجَدُوا الوصفة السَّريَّةَ لِعَصِيرِ النَّجَاحِ فَأَعَدُّوه وشربوه، وليس لأنَّ هناك (واسطةً) أَحَدٌ بِأَيْدِيهِمْ وَعَبَرَتْ بِهِمْ إِلَى طَرِيقِ النَّجَاحِ. إِنَّمَا نَجَحُوا لأنَّهم عَمِلُوا وَتَعَبُوا وَصَابَرُوا وَوَاضَلُوا حَتَّى وَضَلُوا.

يعرض عليك الكتابُ فُرْصَةً أَنْ تَنْجَحَ كَمَا نَجَحُوا، بَلْ وَيَضَعُكَ فِي ظُرُوفٍ أَفْضَلَ مِنْ ظُرُوفِهِمْ. وذلك بِشرحِ الخُطُواتِ اللَّازِمَةِ اتِّخَاذُهَا لِبَدِءِ عَمَلِكَ عِبرَ الإنترنت. فالكثير مِنْهُمْ لَمْ تُنَحْ لَهُ فُرْصَةُ الحُصُولِ عَلَى تِلْكَ المَعْلُومَاتِ، وَإِنَّمَا جَرَّبُوا فَاخْطُؤُوا فَتَعَلَّمُوا فَجَرَّبُوا ثَانِيَةً فَنَجَحُوا. وَهنا -في هذا الكتاب- نختصر عليك الطَّرِيقَ، فنعرضُ لَكَ تِجَارَتَهُمْ وَأَخْطَاءَهُمْ وَأَفْضَلَ مَا حَقَّقُوهُ.

يبدأ الكتابُ بِتَعْرِيفِ العملِ الحرِّ، وَمَجَالَاتِهِ، وَمُمَيِّزَاتِهِ وَغِيَوِيهِ. ثُمَّ يُرْشِدُكَ إِلَى الكَيْفِيَّةِ الَّتِي تَبْدَأُ بِهَا عَمَلُكَ الحُرِّ بِخُطُواتٍ بَسِيطَةٍ وَسَهْلَةٍ التَّطْبِيقِ. وَيُتَابِعُ مَعَكَ هَذِهِ الخُطُواتِ خُطوةً بِخُطوةٍ. فَيَقْدِّمُ لَكَ النَّصَائِحَ حَوْلَ إِنْشَاءِ مِلْفِكَ الشَّخْصِيِّ، وَيُحَدِّثُكَ عَنِ الطَّرِيقَةِ الَّتِي تُقَدِّمُ بِهَا عَرُوضَ العملِ، وَيُعَلِّمُكَ كَيْفِيَّةَ تَحْدِيدِ السَّعْرِ الْمُنَاسِبِ لِلْمَشْرُوعِ، وَكَيْفِيَّةَ تَقْدِيرِ الزَّمَنِ اللَّازِمِ لَتَنْفِيزِهِ. وَيُوَاسِيكَ فِي حَالِ عَدَمِ حُصُولِكَ عَلَى مَشَارِيعِ.

يَعْرِضُ الْكِتَابُ عِدَّةً مِنَ المَهَارَاتِ اللَّازِمَةِ لِلْعَمَلِ الحُرِّ عِبرَ الإنترنت، فَيَسْتَعْرِضُ مَهَارَاتِ التَّوَاصُلِ مَعَ الزُّبَّانِ، وَمَهَارَاتِ التَّفَاوُضِ وَالْإِفْنَاعِ، وَمَهَارَاتِ إِدَارَةِ وَتَنْظِيمِ الْوَقْتِ.

الكتاب لا يدّعي أنه المرجع الشامل لكلّ ما له علاقة بالعمل الحرّ، إنّما يرجو مؤلّف الكتاب أن تكون كلماته قد لامست مواطن الإرادة في قلبك. وفصوله قد شقّت لك طريقاً واضحاً للعمل الحرّ عبر الإنترنت. وأن يكون ركيّة البداية والخطوة الأولى في عملك عبر الأنترنت.

أمنيتنا في هذا الكتاب، أن تكون قصة نجاح ملهمةً يُحتَفَى بها، وتذكّر في إصدارات لاحقة من الكتاب. صغ ذلك نصب عينيك خلال قراءتك للكتاب.



صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

العمل الحر المستقل

العمل الحر أسلوب عمل.

عندما تبدأ رحلة الإنسان في البحث عن مصدر للدخل، فإنه يتوجه إلى أحد أساليب العمل. الأسلوب التقليدي المعروف لدى الجميع هو "الوظيفة". لكن الوظيفة ليست أسلوب العقل الوحيد.

هناك مثلاً من يمتلك فكرة، ويبدأ مشروعه بناءً عليها وبذلك يتوجه إلى ريادة الأعمال. وهناك من يمتلك مهارة معينة مثل التصميم أو البرمجة أو الترجمة أو إعداد خطط الأعمال أو إدخال البيانات... إلخ من المهارات.

ويعمل هذا الشخص الذي يمتلك تلك المهارة بشكل مستقل وليس لصالح شركة أو جهة مشغلة ما. فهو بذلك يعمل بشكل حر.



إذن، العمل الحرّ هو أحد أساليب العمل. لكنّ العمل الحرّ أسلوب عملٍ فريدٍ من نوعه، ويترك أثراً في جميع نواحي حياة الذي يعمل بشكلٍ حرّ، لذلك يُعتبرُ العمل الحرّ أكثر من أسلوب عمل، يُعبّرُ أسلوب حياة. لتوضيح العقل الحرّ بشكلٍ أكبر، دعنا نُبحر في هذا المفهوم قليلاً.

تعريف العمل الحرّ.

يُسمّى الشخص الذي يعمل بشكلٍ حرّ باللغة الإنجليزية "فريلانسر" Freelancer. وكلمة "فريلانسر" حسب تعريف ويكيبيديا تعني:

«الشخص الذي يعمل لحسابه الخاص (أي ليس لصالح شركة أو مؤسسة أو جهة معينة). وهذا الشخص ليس ملتزماً على المدى الطويل (سنة أو سنتين أو خمس سنوات) مع جهة مشغلة بحد ذاتها»

إذن، كل شخص يعمل بدون التزام على المدى الطويل مع جهة معينة، فهو يعمل بشكل حرّ، وهذا النظام من العمل منتشر عادةً بين المهرة والحرفيين مثل التجّارين والبنايين والمقاولين.

ولكنّه بدأ ينتشر في جميع الأعمال التي يتمّ تنفيذها عن طريق الحاسوب وتسليمها عن طريق الإنترنت.

العملُ الحرّ والحرية.

كلمة "فريلانسر" **Freelancer** تحمل الكثير من معاني الحرية **Freedom** فالفريلانسر

لديه الكثير من الحرية من حيث:

- حرية في اختيار المشاريع: التي يرغب بالعمل عليها.
- حرية في اختيار الأماكن التي يعمل فيها: يمكنه أن يعمل في البيت، أو في المقهى، أو في المكتب، أو حتى على شاطئ البحر أو من الطائرة، حرية مطلقة طالما تحمل معك حاسوبك المحمول Laptop الذي تُنجز العمل من خلاله.
- حرية في اختيار أوقات العمل: بإمكانك كفريلانسر العمل صباحاً أو مساءً، العمل في الإجازات أو التوقف عن العمل في أوقات العمل العادية. اعمل وقتما يخلو لك.
- حرية في اختيار الأشخاص (الزبائن) الذين تود العمل معهم: إذا كنت ترغب في استهداف زبائن من أمريكا بإمكانك ذلك، أو من الصين، من أوروبا أو من العالم العربي. بإمكانك اختيار الفئة المستهدفة التي ترغب بالعمل معها دون قيود.

العمل الحرّ أسلوب حياة.

إن العمل الحرّ، سمي بذلك، لأنه يتضمّن حرية أكبر بكثير من الطريقة التقليدية في العمل ألا وهو الوظيفة. وهذه الحرية تؤثر على جميع نواحي حياتك بمعنى لو اخترت لنفسك مثلاً العمل ليلاً والنوم نهاراً فإن ذلك يترك أثراً على أسلوب حياتك، ولذلك فهو يُعتبر أسلوب حياة.

العمل الحر شركة مكونة من شخص واحد.

يمكن اعتبار العمل الحر شركة مكونة من شخص واحد فقط أو كما يُسمى بالإنجليزية (One-man Band) أي فرقة مكونة من رجل واحد فقط.

فأنت كمستقل مسؤول عن كل ما يتعلق بالعمل، من تسويق للزبائن وعقد اتفاقات معهم، وتنفيذ العمل نفسه، واستلام الأموال، والمتابعة مع الزبائن، وتنظيم وقتك، وتطوير مهاراتك التقنية.

لا تقلق، فالكثير من هذه المهارات سوف تتعلمها أثناء عملك كفري لانسر، كما أننا سنتحدث عن بعضها في هذا الكتاب إن شاء الله.

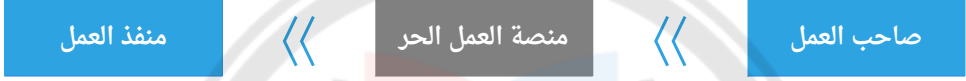
Kabbani Books

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

١. مفاهيم ومصطلحات هامة.

يتم العمل الحر بين طرفين: صاحب العمل Business Owner، ومنفذ العمل (المستقل) Freelancer عن طريق أحد مواقع أو منصات العمل الحر. كما هو موضح بالشكل التالي.



أ. منصات العمل الحر.

من أهم وأشهر منصات العمل الحر عبر الإنترنت:

- إيلانس - Elance.com
- أوديسك - oDesk.com
- فري لانسر - Freelancer.com
- مستقل - Mostaql.com

تعتمد إيلانس وأوديسك وفري لانسر اللغة الانجليزية في ربط التواصل بين صاحب العمل ومنفذ العمل، ويعرضون مواقعهم بواجهة انجليزية. قد يشكل إتقان اللغة الانجليزية عائقاً لدى بعض العرب الراغبين بالعمل عبر الإنترنت. يُعتبر موقع "مستقل" منصة عربية تحاكي مواقع العمل الحر العالمية ولكن بواجهة عربية.

موقع "مستقل" يستهدف الأسواق العربية وموجه لمن تمثل اللغة الانجليزية عائقاً أمامهم وبذلك يساهم في تخطي تلك العقبة. لذلك فإن هذا الكتاب سيأخذ منصة "مستقل" مرجعاً في شروحاته لتخطي عقبة اللغة الانجليزية.

للتعرف أكثر على موقع مستقل، أقترح عليك أن تقومَ بجولةٍ بسيطةٍ فيه، تطلّع فيها على طبيعة المشاريع الموجودة به، وتطلّع على المشاريع التي تتطلب المهارات التي لديك. وتري ما هي المهارات التي يطلبها الزبائن، وما هي الميزانيات التي يضعونها للمشاريع.

ثم تختار مشروعاً معيناً من ضمن تلك المشاريع لتقرأه بشكلٍ كامل لتتعرف على ما يطلبه أصحاب المشاريع. أيضاً، تطلّع على عروض المستقلين. ماذا يكتبون في عروضهم؟ وما هي الأسعار التي يطلبونها؟ وما هي المدة الزمنية التي يحددونها لتنفيذ المشاريع.

ب. مسميات صاحب العمل.

تستخدمُ مواقع العمل الحرّ العالمية عدّة مصطلحاتٍ لتدلّ على الطرفين. يُعرفُ صاحب العمل Business Owner بالمسميات التالية:

١. المشتري Buyer.

٢. المُشغّل Employer.

٣. العميل Client.

ج. مسميات المُستقل Freelancer.

بينما يُعرف منفذ العمل بالمسميات التالية:

١. المُتعاقد Contractor لأنه يتعاقد مع صاحب العمل على تنفيذ مشروع ما أو عمل ما.

٢. المزود Provider لأنه يزود صاحب العمل بخدمة ما.

٣. البائع Seller لأنه يبيع لصاحب العمل خدمته.

من بين المسمّيات سابقة الذكر يُعدُّ مُصطلحُ فريلانسر Freelancer، الأكثر رواجاً في عالم العمل الحرّ ويُعنى به "مستقلّ" لذا سنعتمدُ مصطلح "مستقلّ" في هذا الكتاب للدلالة على كلمة Freelancer.



صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

٣. مجالات العمل الحر.

العمل الحر يتضمن كل عمل يمكن إنجازهِ بالكمبيوتر وتسليمهُ عبر الإنترنت مثل تكنولوجيا المعلومات Information Technology بكافة فروعها، والهندسة، التسويق، المبيعات، الأمور الإدارية والمالية، الكتابة، الترجمة وإدخال البيانات.

تفرعات تكنولوجيا المعلومات تشمل -على سبيل المثال لا الحصر- كل من: البرمجة، وتطوير الويب أو الهاتف المحمول، الشبكات، التصميم، الماتميديا. وتشمل تخصصات الهندسة على سبيل المثال: رسم المخططات الهندسية، حساب الكميات، تصميم المنتجات.

كما أن هناك بعض المشاريع البسيطة التي يمكن لأي شخص -تقريباً- أن يقوم بها، مثل مشاريع التفريغ الصوتي، وطباعة وتحرير النصوص، وإدخال البيانات. وهذا يساعد المبتدئين ممن ليس لديهم مهارات قوية في العمل عبر الإنترنت.

أي عمل يمكن تنفيذه باستخدام الحاسوب وتسليمهُ عبر الإنترنت ستجده عبر مواقع العمل الحر.



Kabbani Books

٤. مميزات وعيوب العمل الحر.



كما ذكرنا سابقاً أنّ الإنسان يختارُ من بين عدّة أساليب لتحقيقِ مصدر دخل، ولكن ما الذي يجعله يفضّل أحدَ هذه الأساليب على البقية؟ لنرى ذلك بشيءٍ من التفصيل.

إنّ، لماذا يختارُ معظم النَّاسِ الوظيفة؟ ببساطةٍ يرجع ذلك للأسبابِ التالية:

١. لأنّ الوظيفةَ ليسَ فيها مخاطرة. فأنتَ كموظّف تحصل على راتبٍ ثابتٍ نهايةَ كلّ شهر، سواءً حصلتِ الشركة أو المؤسسة التي تعمل فيها على مشاريعٍ أو لم تحصل.
٢. مهامُّ الوظيفة معروفةٌ ومحدّدة، ممّا يجعل الموظّف معتاداً على روتينٍ معيّن في العمل لا يتضمّن الكثير من التّغيير.
٣. توفرُ الكثيرُ من الوظائف ضماناً اجتماعياً مُتمثلاً في راتبِ التقاعد أو مكافئة نهايةِ الخدمة.
٤. العملُ في الوظيفة يتطلّب مسؤوليةً أقلّ، فأنتَ كموظّف مسؤولٌ عن جزءٍ محدّدٍ من العمل مثل جزئيةِ التّصميم وليسَ من مسؤوليّاتك مُتابعةُ الرّبائن واستلامُ الدّفعات أو التّسويق.
٥. الشّعور بالاستقرار، وذلك لأنّك مطمئنٌ أنّه في نهاية كلّ شهرٍ ستحصل على راتبٍ ثابت.

لماذا ينتقل الناس إلى العمل الحر؟ إليك مميزات العمل الحر:

العمل الحر يمنحك مساحةً أوسع للإبداع والشعور بالتميز، فلو كنت تعمل كموظف في شركة فإن إبداعك ينحصر فيما يطلب منك من مهام، بينما في العمل الحر بإمكانك اختيار أعمال لنفسك ل تظهر فيها إبداعك بشكل أكبر. فإذا كانت لديك الرغبة في الإبداع والتميز... فالعمل الحر هو سبيلك إلى ذلك.

أيضا، من أهم الدوافع التي تُشجّع الناس على الانتقال إلى العمل الحر، هو الرغبة بتحقيق دخلٍ أعلى، سواء كان العمل الحر مصدرا أساسيا للدخل بديلا عن الوظيفة أم مصدرا إضافيا للدخل إلى جانب الوظيفة. ولكن هذه الزيادة في الدخل لا تأتي بسهولة منذ البداية، بل تتطلب بعض المهارات الخاصة بالعمل الحر.

كما يتميز العمل الحر بالتخلص من الالتزام، الالتزام بأوقات محددة للدوام، الالتزام بمكان محدد للعمل، أو حتى الالتزام بزي العمل الرسمي. إذا كنت تعمل بشكل حر فلك الحرية أن تعمل أينما شئت، وقتما شئت.

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

٥. ماذا تحتاج لتبدأ عملك الحر عبر الإنترنت؟

ببساطة، كلُّ ما تحتاجه لتصبح مستقلاً هو أن تمتلك مهارةً معيّنة. مهارةً في أيِّ عمل يُمكن تنفيذه باستخدام الكمبيوتر وتسليمه عبر الإنترنت، حتى وإن كانت بسيطةً جداً مثل البحث على جوجل أو استخدام برنامج الورد (Microsoft Word). نعم عزيزي، إن كنت تُعرف كيف تبحث على جوجل بإمكانك العمل بذلك أونلاين.

كلُّ ما تحتاجه لتصبح مستقلاً هو مهارة مهما كانت تلك المهارة وإنترنت فقط!



وأعطيك مثلاً على مشروع، أحد الزبائن لديه قائمة بأسماء ١٠٠ شركةٍ مختلفةٍ ويطلبُ أن تبحثَ له على جوجل عن المعلومات التالية: اسم المدير، رقم هاتف الشركة، البريد الإلكتروني الخاص بهم وعنوان الشركة... فقط.

هل بإمكانك أن تفعل ذلك؟ إن كانت إجابتك نعم، فتهانينا! لديك ما يُؤهلك لتصبح مستقلاً. ولكن، كم تتوقع أن يدفع لك صاحبُ العمل مُقابل هذا النوع من الأعمال؟ وكم من الوقت سيستغرق هذا البحث؟

بالطبع مبالغاً زهيداً مُقابل ساعات من العمل. آلاف من المستقلين بإمكانهم القيام بمثل هذا العمل مُقابل مبالغٍ زهيدة. إذن لننتفح على شيء، كلما كانت مهاراتك مُتقدمة أكثر، ومُتخصصة أكثر، وعددُ الذين يُمكنهم القيام بها أقل، كلما ارتفع العائد المالي الذي ستجنيه. لكن في جميع الأحوال. كلُّ ما تحتاجه لتصبح مستقلاً، هو مهارة -مهما كانت تلك المهارة- وإنترنت فقط!

٦. العمل الحرّ خير استثمار.

مهما كان عملُ الإنسان في هذه الحياة، فإنّه يستثمر في شيء مُعيّن، يبيع ويشتري.

فالموظّف: يبيعُ بشكل أساسي وقته، ويحصلُ على راتبٍ شهري مُقابل هذا الوقت. وتقوم الشركة بتكليفه بمهامٍ معينةٍ لتنفيذها خلال هذا الوقت، ولذلك تُجد الوظيفة مرتبطة دوماً بساعات دوام، وتجد الجهد الإضافي يُحسب بعدد ساعات العمل الإضافية، وتجد الخبرة تُحسب بالسنوات، وتجد عقود العمل مبنية على مُدة زمنية معينة.

طبعاً قيمة هذا الوقت تختلف من شخصٍ لآخر. ولكن بشكل عام، ما يستثمره الموظّف هو وقته، ويحصل في مُقابل ذلك على راتب، والدليل على هذا، لو أنّ الموظّف لم يُطلب منه إنجاز أيّ عمل خلال الشهر، سيحصل على راتبه أيضاً! لأنه خصّص وقته للشركة، ولكن الشركة لم تُكلّفه بأيّ عمل.

رجل الأعمال: يستثمر في ماله، يضع رأس المال في مشروعٍ معينٍ ليحني الأرباح. بدون رأس مال، لن تُصبح رجل أعمال.

ريادي الأعمال: يستثمر في فكرته، قد يكون كلُّ ما لديه هو فكرة فقط، ولا يمتلك ما يلزم من مالٍ لتنفيذها، فيتوجّه إلى مُستثمر لمُساعدته في ذلك. إذن، رأس مالٍ رياديّ الأعمال هو الفكرة.

ماذا عن المستقلّ؟ أنت إذا كنت مستقلاً، فيم ستستثمر؟ ما هو رأس مالك؟ ما هي الميزة

أو الخاصيّة التي سيدفع لك الزبائن مُقابلها؟

بالطبع مهاراتك. يدفع لك الزبائن لأنك تمتلك المهارة لتنفيذ عملٍ ما، هم بحاجةٍ إليه. رأس مالك هو مهاراتك. لذلك استثمر في نفسك، في مهاراتك. طور نفسك باستمرار، وكُن على علمٍ أن ما يدفع لك هو قيمة هذه المهارات التي تمتلكها.

إذن مرةً أخرى، كلما كانت مهاراتك متقدمة أكثر، ومتخصصة أكثر، وعدد الذين يمكنهم القيام بها أقل، كلما زاد العائد المالي الذي ستجنيه.

كلما كانت مهاراتك متقدمة أكثر، ومتخصصة أكثر، وعدد الذين يمكنهم القيام بها أقل، كلما زاد العائد المالي الذي ستجنيه.



Kabbani Books

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

الشكل التالي يمثل البناء الذي ستعتمد عليه في رحلتك كمستقل أو ما يعرف باسم "رحلة

العمل الحر":



القاعدة الأساسية لهذا البناء، هي مهاراتك التقنية. مهاراتك التي ستعمل بها. بدون هذه القاعدة، لا قيمة للبناء. وكلما زادت قوّة ومتانة هذه القاعدة كلما زادت قوّة هذا البناء.

يلي تلك القاعدة في الأهمية، قُدرتك على التسويق. كيف تُسوّق نفسك، كيف تُسوّق أعمالك ومهاراتك للزبائن.

يلي ذلك قُدرتك على تنظيم وقتك، ما بين استقطاب المشاريع وتنفيذ المشاريع، والتواصل مع الزبائن، واستلام الأموال، وبين كل ما يتعلّق بعملك وشؤونك الخاصة.

٧. كيف تعمل مواقع العمل الحر.

يتمّ العمل الحرّ عبر الإنترنت بينَ صاحبِ العمل والمستقلّ عن طريقِ أحدِ المواقع المتخصصة في العمل الحر. سنأخذ مثلاً بسيطاً لتوضيح آلية العمل عبر موقع مستقلّ بطريقة سهلة وبسيطة.



سمير صاحبُ مطعمٍ يحتاج إلى تصميم شعارٍ مناسبٍ لمطعمه. استخدمَ سمير أحدَ مواقع العمل الحرّ، وأعلنَ عن حاجته لمن يقوم بتصميم شعار بمواصفات معيّنة: مثلاً شعار يُبرز اسم المطعم ويوضح أنّه مطعم سمك، وقد يُضيف بعض التفاصيل مثل الألوان المفضلة لديه. أيضاً يُحدد سمير ميزانيةً معيّنة للشعار مثلاً \$١٥٠.

كريم مصمّم شعارات، يُقدّم عرضاً لسمير لتصميم شعار المطعم بقيمة \$١٠٠ خلال أسبوع، ويوضح كريم في عرضه خبرته في تصميم الشعارات ويعرض على سمير عدداً من أبرز أعماله السابقة.

من جهةٍ أخرى يُقدم عددٌ آخرٌ من المستقلين الذين يحملون المهارات التي يتطلبها العمل، عروضاً مماثلةً لعرض سمير.

يفحص سمير كافة العروض المُقدّمة، ويُقارن جودة العمل بين المستقلين من خلال الاطلاع على نماذج أعمالهم السابقة والتّقييمات التي حصلوا عليها من أصحاب الأعمال الذين عملوا معهم. وطبعاً يُقارن أيضاً السعر والمدة الزمنية المطلوبة للتّنفيذ. ثم يختار سمير العرض الأنسب. ولنفترض أنه عرض كريم.

يتفق سمير وكريم على كلّ تفاصيل المشروع، ثم يقوم كريم بتصميم الشّعار وعرضه على سمير. نفترض هنا أن كافة الأمور تمّت حسب الاتفاق وبدون أيّ مشاكل، حينئذٍ تحدث الخطوات التالية:

- يوافق سمير على الشّعار ويدفع ١٠٠\$ للموقع.
- يخصم الموقع ١٥\$ (١٥% من مبلغ المشروع) عمولته ويحوّل ٨٥\$ لحساب كريم.
- يقيم سمير تجربته مع كريم ب ٥ نجوم -وهو أعلى تقييم- ويكتب عن عمله مع كريم أنّه كان مُمتازاً ويوصي أصحاب الأعمال الآخرين بالتعامل معه.



يحصلُ سمير على الشّعار، ويحصل كريم على المال، ويحصل الموقع على العمولة، وبذلك يكسب الجميع!

كن مستقلاً!

لأن طريق العمل الحر (الألف ميل) يبدأ بالملف الشخصي (الخطوة الأولى).

١. الملف الشخصي.

أول خطوة لتبدأ عملك الحر عبر مستقل هي إنشاء حساب جديد من خلال التسجيل فيه. التسجيل عملية سهلة ومباشرة لإنشاء بريد إلكتروني جديد.

بعد التسجيل في موقع "مستقل" يطلب الموقع منك إعداد ملفك الشخصي وكتابة نبذة تعريفية تشرح فيهما خبراتك ومهاراتك وقدراتك. وهنا، كثيراً ما يُخطئ المستقلون عندما يقومون بإهمال الملف الشخصي أو النبذة التعريفية أو عدم عرض وكتابة ما يكفي.

التالي مثالٌ لنبذة تعريفية خاطئة:

الملف الشخصي	معرض الأعمال
نبذة علي	
تصميمنا مميزة. خبرة 10 سنوات في التصميم.	

نبذة تعريفية خاطئة

ومثالٌ آخر لنبذة تعريفية صحيحة:

الملف الشخصي	معرض الأعمال
نبذة علي	
<p>تميز مع تصميمنا الرائعة بخبرة تتجاوز 10 أعوام من تصميم مشاريع التسويق لبعض الشركات الأكثر ابتكاراً في المنطقة العربية.</p> <p>أنا هنا لأحول أفكارك ورؤيتك الى حقيقة، فلقد تمكنت من تصميم أكثر من 150 موقع الكتروني ومئات المطبوعات والمجلات والعروض الترويجية.</p>	

نبذة تعريفية صحيحة

قبل البدء بالحديث عن كيفية إعداد الملف الشخصي، أودُّ أن أخبركم قصةً بسيطةً لفتاة اسمها وفاء. وفاء خريجة تصميم ووسائل متعددة. وتحترق العمل على برنامج فوتوشوب. شاهدت وفاء إعلاناً لوظيفة مصمم. وتأكدت أنها تمتلك جميع المهارات المطلوبة في الإعلان. لكن وفاء ليس لديها سيرة ذاتية CV.

أعدت ورقةً بسيطةً فيها اسمها وبريدها الإلكتروني، وكتبت «أنا مصممةٌ مُحترفةٌ»

وأرسلتها للشركة التي طلبت الوظيفة. فهل تتوقع أن وفاء حصلت على الوظيفة؟ بالطبع لا!

هذا السيناريو الذي حدث مع وفاء يحدث مع الكثير من المستقلين أثناء رحلة بحثهم عن عمل، يهتمون إتمام الملف الشخصي ونماذج الأعمال ويحاولون إقناع صاحب العمل بقدرتهم على إنجاز العمل! ماذا تتوقع أن تكون النتيجة؟ يفقد هؤلاء الكثير من الفرص بسبب تغاضيهم عن إكمال الملف الشخصي الخاص بهم. لذلك أول خطوة صحيحة في عالم العمل الحر، هي إتمام الملف الشخصي الخاص بك وإبراز أفضل نماذج أعمالك.

الملف الشخصي ونماذج الأعمال بالنسبة للمستقل، هي بمثابة السيرة الذاتية التي تقدمها للوظيفة. فأول وأهم خطوة في عالم العمل الحر هي إكمال الملف الشخصي بنسبة ١٠٠%.



عند عرض نماذج الأعمال، يجب مراعاة النصائح التالية:

- اعرض أفضل أعمالك أولاً، ليكون الانطباع الأول عن أعمالك أفضل ما يمكن.
- ضع روابط لمشاهدة أعمالك أونلاين إن أمكن لزيادة موثوقيتك ومصادقيتك.
- أظهر بعض التنويع في الأعمال مع الحفاظ على تخصصك. بمعنى إذا كنت مصمم جرافيك فلا تضع جميع النماذج شعارات مثلاً فيعتقد العملاء أنك مصمم شعارات فقط، بل ضع شعاراً وبروشور وجدارية.

وإذا كنت مترجماً فلا تضع جميع المواضيع من مجال العلوم فقط، بل نوع، موضوع من

العلوم وموضوع من السياسة وموضوع من الأزياء مثلاً.

٢. كتابة العروض.

عَرَضُ العمل هو النِّص الذي تكتبه لصاحبِ العملِ للحصول على المشروع مُوَضَّحاً فيه قُدرتك على إنجاز المشروع ومهاراتك المتعلقة به. هو أشبه برسالة التَّغطية Cover Letter التي تُرسلها عند التَّقدم لوظيفة. أهمُّ خطوة في كتابة عَرَض العمل -وقد يُفاجئك ذلك- هي قِراءة المشروع!

نعم، قراءة المشروع! الكثير من المستقلين يتجاهلون قراءة المشروع وفهم المطلوب قبل التَّقدم للمشروع، ويتقدّمون لعشرات المشاريع يوميًا ويهدرون الكثير من الوقت في التَّقدم لعددٍ أكبر من المشاريع، وغالباً لا يحصلون على مُعظمها بسبب عدم قِراءتهم للمشروع. وبالتالي رداءة العروض التي يُقدّمونها.

في الواقع هذه مُشكلة يُعاني منها أصحابُ المشاريع بالدرجة الأولى، لذلك تَجِد بعضهم أحياناً يَكْتُب في وصفِ مشروعه: "ابدأ عرضك بكلمة Tree (شجرة)"، وذلك لِتَجَنَّب مُراجعة عروض المستقلين الذين لم يقرؤوا المشروع.

الخطأ الآخر الذي يقع فيه أغلبُ المستقلين هو استخدام قالبٍ ثابتٍ للتَّقدم لكلِّ المشاريع، من خلال كتابة كلامٍ عامٍّ يصلح لجميع المشاريع ونسخه في كلِّ مشروع.

أهمُّ خطوة في كتابة عرض هي قراءة المشروع وفهم المطلوب منه.



إن، البداية الجيدة لكتابة أي عرض هي قراءة المشروع، ثم فهم المطلوب، بل وأيضاً طرح أسئلة لاستيضاح المزيد من التفاصيل، وطبعاً ينتج عن هذا الفهم عرض خاص لكل مشروع حسب الشكل التالي:



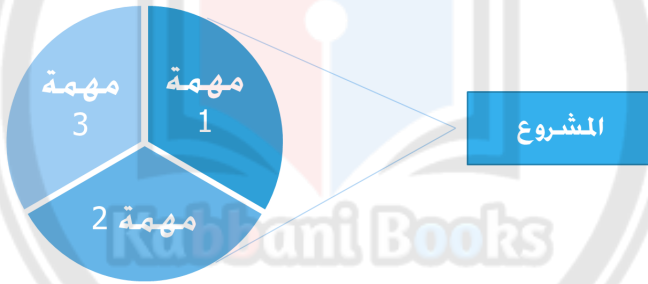
عند كتابة العرض يجب مراعاة التالي:

- **الإيجاز:** التحدث بإيجاز عن مهاراتك وخبراتك السابقة ذات العلاقة بهذا المشروع والتي تؤهلك لتنفيذه.
- **الحماس:** أظهر بعض الحماس لتنفيذ المشروع.
- **النماذج السابقة:** اعرض نموذجاً أو اثنين لأعمالك السابقة، حتى وإن كانت هذه النماذج في ملفك الشخصي. ضع رابطاً لها، لكن لا تكثر من الروابط، ثلاث روابط كحد أقصى.
- **تجنب الأخطاء الإملائية:** احرص على ألا يحتوي عرضك على أي أخطاء إملائية.
- **الشكر:** اختتم عرضك بشكر صاحب المشروع على وقته.

٣. تقدير الوقت اللازم لتنفيذ المشروع.

حقيقةً تحديد الوقت المناسب لتنفيذ المشروع هو مهارة يتم اكتسابها بالخبرة، فليس هناك مُعادلة حسابية لتقدير الوقت اللازم لتنفيذ المشروع.

لكن إن كنت حديث العهد بذلك فيمكن تجزئة المشروع إلى مهام أصغر وتقدير الوقت اللازم لكل مهمة. حيث أن تقدير وقت المهام الجزئية يكون أسهل.



قسم المشروع إلى مهام أصغر وتقدير الوقت اللازم لكل مهمة.

لنأخذ مثالاً يوضح ذلك. إذا كان المشروع مثلاً تصميم موقع إلكتروني، فإنه يمكن تقسيم المشروع إلى ٥ مهام كما في الشكل التالي:



النقطة المهمة والتي يتم إغفالها غالباً في تقدير الوقت اللازم للمشروع هو الوقت المستغرق في مهام إدارية مثل التواصل مع الزبائن والتقدم لمشاريع أخرى.

لتوضيح هذه النقطة أكثر نفترض أنك قدّرت أن مشروعاً ما بحاجةٍ إلى ٢٤ ساعة عمل. وأنت تعملُ ٨ ساعات يومياً. فَمِنَ الحَظِّ أن تُقدّر أن الوقت اللازم لتنفيذ المشروع هو ثلاثة أيام (٢٤/٨).

لماذا؟ لأنك خلال هذه الأيام الثلاث، ستحتاج إلى ٣٠% من وقتك في أعمالٍ إدارية. أي أن الوقت المُخصَّص لتنفيذ العمل يومياً هو خمس ساعاتٍ ونصف تقريباً. إذن المشروع الذي يحتاج إلى ٢٤ ساعة عمل يحتاج فعلياً إلى أكثر من ٤ أيام لتسليمه (٢٤/٥.٥ = ٤ أيام تقريباً).

احرص على التسليم في الموعد المتفق عليه. لأن التأخير -ولو ليومٍ واحد- لن يؤدي إلى حصولك على تقييمٍ عالٍ. فعند التقييم يضع صاحب المشروع التزامك بالوقت بعين الاعتبار.

Kabbani Books

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

٤. بناء قالب للتسعير.

يتم تحديد سعر المشروع بمعادلة بسيطة: سعر المشروع يساوي عدد ساعات العمل التي تقضيها في تنفيذ المشروع * سعر الساعة الواحدة.



وهذا يقودنا إلى سؤال مهم، كم سعر ساعة العمل الخاصة بك؟ تُحتسب سعر ساعة العمل الخاصة بك ب ٤ خطوات كالتالي:

الخطوة الأولى: هي احتساب كافة التكاليف الناتجة عن العمل.

- كم تكلفة إيجار المكتب أو غرفة المكتب سنوياً؟
- كم تكلفة المواصلات أو السفر التي تتحملها سنوياً؟
- كم تدفع لقاء بعض الأجهزة التكنولوجية أو الأصول الثابتة (كمبيوتر، محمول، مكتب، كرسي مكتب ... إلخ).
- كم تدفع سنوياً لاقتناء التطبيقات Software التي تحتاجها؟
- كم تدفع سنوياً للاتصالات؟ (هاتف أرضي، محمول، إنترنت).
- كم تدفع سنوياً رسوماً قانونية؟

- كم تدفع رسوماً محاسبية سنوياً؟
- كم تدفع لاوزم مكتبية سنوياً؟ (تنظيف، ضيافة، قرطاسية، مجلات، أسطوانات ... إلخ).

- كم تدفع مصاريف دعاية وتسويق سنوياً؟
- مصاريف أخرى؟ حددها هنا ...

الخطوة الثانية: هي احتساب المصاريف الشخصية.

- كم إيجار بيتك السنوي أو قسط شراؤه؟
- توقعك السنوي لمصاريفك اليومية العادية؟ (طعام، تسلية ... إلخ).
- كم تنوي الاقتطاع لحساب تقاعدك الخاص سنوياً؟
- كم هي مصاريفك العرضية السنوية؟ (إجازات، هدايا، مناسبات ... إلخ).
- مصاريف أخرى؟ حددها هنا ...

الخطوة الثالثة: احتساب عدد ساعات العمل الفعلية خلال السنة.

- كم متوسط عدد أيام عملك أسبوعياً؟
- عدد الإجازات/العطلات التي تحتاجها سنوياً؟
- عدد أيام الإجازات المرضية التي تحتاجها سنوياً؟
- إجمالي عدد الأيام التي ستعمل بها سنوياً هو؟
- متوسط عدد ساعات العمل في اليوم الواحد؟

وهنا يجب الانتباه إلى أن متوسط عدد ساعات العمل الفعلية في اليوم الواحد هي غالباً ٧٠% من ساعات العمل الكلية. فلو كنت تعمل بمعدل ٨ ساعات يوميًا، فإن ٣٠% (أي ما يُعادل ٢.٥ ساعة) تذهب في أعمال إدارية ومتابعة، وبالتالي فإن عدد ساعات العمل الفعلية يكون ٨ ساعات - ٢.٥ ساعة = ٥.٥ ساعة.

الخطوة الرابعة: تحديد هامش من الربح سنوياً.

- كم تريد أن تربح أو توفر سنوياً؟

قُم بحساب سعر ساعة العمل الخاص بك من خلال برنامج حساب سعر الساعة الموجود على الرابط التالي:

<http://foacademy.com/calculate-hourly-rate/>

سيُعطيك البرنامج رقمين:

- **الرقم الأول:** سعر الساعة الذي تكون عنده الإيرادات مساوية للمصروفات هو أقل سعر للساعة يُمكنك قبوله، لأنه بقبولك بهذا السعر لا تحقق أي ربح، لكن تُغطي مصاريفك فقط.
- **الرقم الثاني:** هو متوسط سعر الساعة الخاصة بك شاملاً هامش الربح الذي تريد أن تحققه سنوياً.

إذن بعد قيامك بتحديد سعر ساعة العمل الخاص بك يُمكنك بسهولة تحديد سعر المشروع من خلال ضرب عدد ساعات العمل بسعر الساعة الواحدة. ويُسمى الناتج بالسعر الأساسي للمشروع. وبالطبع، بإمكانك تعديل السعر الأساسي للمشروع بما يتناسب مع مُعطيات المشروع.

٥. الصبر، مفتاح العمل الحر!

الإنسان عجولٌ بطبعه، حتى أن القرآن الكريم ذَكَرَ بأنَّ العَجَلَ هُوَ المادَّةُ التي خُلِقَ الإنسانُ منها. يقول سبحانه وتعالى: "خُلِقَ الْإِنْسَانُ مِنْ عَجَلٍ" [الأنبياء: ٣٧].

وتزداد رغبة الإنسان بإتمام شيء ما بسرعة أكبر إذا كان ينتظره وسيغيّر حياته. تمامًا كبداية عملك كمستقل. تكون متحمسًا جدًا لتفورّ بأول مشروع وتبدأ رحلتك في عالم العمل الحر. لكن طريق العمل عبر الإنترنت مليء بالمنافسة ومن المتوقع أن تواجه بعض الصعوبات في البداية من أجل الحصول على مشروعك الأول. هذه الصعوبات بالإمكان التغلب عليها بالصبر والتطوير المستمر.

الصبر والتطوير



منافسة



بداية

ولتساعد نفسك على الحصول على مشروعك الأول، إليك النصائح التالية:

- تَحَصُّصَ قَدْرَ الإمكان في مَجَالِكَ.
- طَوِّزْ أُسْلُوبَ كِتَابَتِكَ لِلْعَرْضِ.
- مِنَ الْجَيِّدِ أَنْ تَبْدَأَ بِسَعْرِ مَعْقُولٍ وَمِنَافِيسٍ قَدْرَ الإمكان.
- أَنْ تُضَيِّفَ نَمَازِجَ مُلَائِمَةً مِنْ أَعْمَالِكَ فِي عَرْضِكَ.
- حَاولْ أَنْ تَكُونَ أُونلاينَ أَغْلَبَ الْأَوْقَاتِ.

كُنْ إيجابيًا دائما ولا تيأس. بالإرادة والتصميم والتطوير المستمر والصبر ستصل حتمًا إلى هدفك وتحصل على فرصة العمل التي تستحقها إن شاء الله.

مهارات لابد منها

العمل الحرّ يحتاج إلى جهدٍ كبيرٍ من المُستقلِّ Freelancer للوصول إلى النّجاح. حيثُ أنّ المُستقلَّ هو المسؤولُ عن جميع أمور العمل، فيقومُ بكلّ المهامّ من تسويقٍ وتواصلٍ مع الزبائن ومتابعة استلام الأموال وغيرها.

لذلك يمكن اعتبار العمل الحرّ عدّة وظائف في وظيفة واحدة. وتحتاج من المُستقلَّ ارتداء القُبعة المُناسبة لإتمام كلّ دورٍ في وقته المُحدد. في هذا الفصل سنستعرض عدداً من المهارات الأساسيّة للمُستقلِّين، وهي:

١. مهارات التّواصل.
٢. مهارات التّفاوض والإقناع.
٣. مهارات تنظيم الوقت.

١. مهارات التواصل.

العمل الحرّ عبر الإنترنت هوَ مثلَ أيّ نوعٍ من الأعمال، يحتاج لبناءِ علاقاتٍ جيّدةٍ لكي تنجح. التّجّاح بالعمل الحرّ يعني زبائنَ دائمين وعملٌ مُستمرّ. يُمكنك الحصول على عملاء دائمين بِحصولك على علاقاتٍ عملٍ جيّدة.

التّواصلُ الواضحُ والفعالُ هو أساسُ العمل الحرّ. المستقلّ يحتاج لشرح أفكاره ومتطلباتِ عمله، ومناقشة السّعرِ والعرض. لأنّ التّواصل غير الفعّال يُعتبر مضيعةً للوقت والمال، ولأنّ العلاقة بين المستقلّ وعملائه تعتمدُ على طريقةٍ وأسلوبٍ تَواصَله معهم، فإنّه من المُهمّ التّعرّف على صفاتِ التّواصل الفعّال.

إليك صفاتُ التّواصل الفعّال:

١. واضح.
٢. دقيق وموجز.
٣. مترابطٌ منطقيّاً.
٤. مهذبٌ وصريح.
٥. صحيحٌ إملائيّاً ولُغويّاً.

يَجِبُ عليك كَمُستقلٍّ أن تكونَ صريحاً مع صاحبِ العمل. فمثلاً، إن لم تكن قادراً على إنجازِ العملِ قبلَ الموعدِ الثّهائي، فإنّه من صالحك أن تكون صادقاً مع صاحبِ العمل وتُخبره بذلك.

لا تُقل أبداً أنّك لن تُنه العمل قبل ساعةٍ من الموعدِ الثّهائي، بل تَواصَل مع العميل في الوقتِ اللازم كي تُجدا حلاً لإنجاح وإنجازِ المشروع.

لتوضيح هذه الخصائص بشكلٍ أعمق، دعنا نأخذُ مثالاً لرسالةٍ أرسلها مُستقلٌّ إلى صاحبِ المشروع الذي يعملُ معه. ثمَّ نقوم بتفحصِها لنرى إذا كانت تُعتبرُ تواصلاً فعّالاً أم لا.

أحمد،

أردت أن أكتب لك ملاحظة سريعة عن أحد تصاميمنا الجديدة. سيكون من الرائع إن استخدمنا نوعاً من اللون الأصفر. أعلم أنه ليس لديك معرفة وسعة في الألوان، ولكن على أي حال أنا بحاجة إلى موافقتك.

إن استخدام اللون الأصفر يمكن أن يؤدي إلى تعزيز التصميم. ويساعد الجمهور على تذكر رسالتنا. أعتقد أنه سيكون لها تأثير كبير، وسترسخ في عقولهم لفترة أطول.

لقد أعطيت نفس الاقتراح لصديق لي بعد اجتماعنا يوم الخميس الماضي وكان معجباً به. أريد التحدث معك عن هذا عندما يكون لديك الوقت. تأكد أن تكون أون لاين في أقرب وقت ممكن لكي ننهي المشروع في الموعد النهائي. كريم.

ما هي مشكلة هذه الرسالة؟

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

أولاً: الرسالة غير واضحة.

ما الذي يُريدُ المُرسِل (كريم) إيصاله إلى الرُّبُون بالضبط؟ أيُّ تصميمٍ يَقصد، هل هو البروشور أم الموقع أم الغلاف أم غيره؟ وأين يريد استخدام اللون الأصفر؟ هل في الخلفية أم في لون النص؟ أم في مكانٍ آخر؟

ولماذا يُريد استخدام اللون الأصفر، هل لأنه مُتناسقٌ أكثر مع التصميم أم لأنه يُوحى بالسَّعادة؟ ليس من المُفترض أن يقرأ رُبُونك ما بين السَّطور وأن يَضَع بعض الافتراضات لِيَفْهَم ما تُحاول قَوله.

ثانياً: الرسالة غير موجزةٍ وعَيرُ دَقِيقَة.

تحتوي الرسالة على الكثير من التكرار. فَمَثَلًا عبارة "وسترسخ في عقولهم لفترة أطول" هي تكرار للعبارة التي سبقتها "ويساعد الجمهور على تذكر رسالتنا" ولكن بكلماتٍ أخرى فقط! فَتَجَنَّب إعادة نفس الكلام والأفكار بطريقةٍ أخرى.

ثالثاً: أسلوبُ الرسالة غير مهذب.

في البداية لا تُوجد تحيةٌ ولا في النهاية. كما أنَّها تتضمن إهانةً في جملة: "أعلم أنه ليس لديك معرفة واسعة في الألوان، ولكن على أي حال أنا بحاجة إلى موافقتك"، حتَّى وإن كانت هذه المعلومة حَقِيقَةً!

رابعاً: العلاقة بالموضوع الأساسي.

جُملة إخبار صديقك بعدَ الاجتماع، ليست ذات علاقة وتُجعل رسالتك غير مُترابطة منطقيًا!

خامساً: الأخطاء الإملائية تعني عدم الاكتراث!

الرسالة تحتوي بعض الأخطاء الإملائية في كلمة "وسعة" بدلاً من "واسعة" و "رسالتنا"

بدلاً من "رسالتنا".

أخيراً أودُّ القولَ، أنَّه غالباً لن تكون الرسالةُ بكلِّ هذا السُّوءِ وتَجَقُّعِ كلِّ هذه الأخطاءِ، فالمعظم يقع في خطأ أو اثنين من هذه الأخطاء في الرسالة الواحدة. إنَّما أردنا في هذا المثال جمع الأخطاء لتوضيحها. دعنا الآن نرى كيف يُمكننا كتابة نفس الرسالة بطريقةٍ صحيحة.

مرحباً أستاذ أحمد،

أردتُ أن أكتب لك ملاحظةً سريعةً حول تصميم البروشور. يُمكنُ استخدام اللون الأصفر في الخلفية حيثُ أنه يوحي بالسَّعادة. وأيضاً سيُساعد على أن ترسخ رسالتنا في أذهان الزبائن لفترة أطول. ما رأيك؟

من فضلك، هل من الممكن إجراء محادثة سريعة حول هذا يوم الاثنين الساعة ٣:٠٠ مساءً؟

أطيب الأمنيات

كريم

لاحظْ هُنا أنَّنا بدأنا بالتحية وانتهينا بها. وأنَّ أسلوب الرسالة مهذب أكثر من الرسالة السابقة. ويَتِمُّ فيها استخدام كلماتٍ مثل "لو سمحت" و "من فضلك"، أيضاً أنَّنا حذفنا العبارات المكررة.

والأهمُّ أنَّ الرسالة واضحة الأهداف، فهي تَسألُ بخصوص استخدام اللون الأصفر في خلفية البروشور. وتوضَّح أنه تمَّ اختيار اللون لأنَّه يُوحي بالسَّعادة بشكلٍ أكبر. أيضاً لاحظ عند طلب لقاء أو محادثةٍ فإنَّه تمَّ تحديد موعد اللقاء. أخيراً لاحظ أنَّ الرسالة تخلو من الأخطاء الإملائية.

التواصل الجيّد هو أساس العلاقات الدائمة.



٢. مهارات التفاوض والإقناع.

يُعتبرُ التفاوض من الأمور التي تُمارسها باستمرار. لذا فإنَّ إثقان هذا الفنّ، أمرٌ مهمٌّ في جميع مجالات الحياة. فماذا يُقصد بالتفاوض والإقناع؟

التفاوض: هو عملية نقاشٍ متبادلةٍ بين طرفين للوصول إلى تسويةٍ بين المصالح المتعارضة بطريقةٍ تُرضي الطرفين.

بينما يُقصد بالإقناع: الجُهدُ المُنظَّم المدروس الذي يُستخدمُ وسائلَ مُختلفةٍ للتأثير على آراء الآخرين وأفكارهم بحيثُ يجعلُهم يُقبلون ويوافقون على وجهة النظر في موضوعٍ معين.

قوة التفاوض والإقناع لها سبعة مصادر: الحاجة، الخيارات، الوقت، العلاقات، المصادقية، المعرفة والمهارات. استخدم آليات التفاوض والإقناع التالية:

- اطلب أكثر مما تتوقع الحصول عليه.
- أظهر الدهشة والدهول عند العرض الأول.
- لا تقل نعم للعرض الأول مهما يكن.
- لا تجعل تنازلك الأول كبيراً.
- لا تتنازل في التفاوض حتى تحصل على شيءٍ بالمقابل.
- لا تبدأ ولا توافق على تقسيم الفرق المالي.
- استخدم أساليب إقناع مدعومة بالبراهين والحُجج أو بعض القصص القصيرة ذات المعاني والدلالات.

٣. مهارات تنظيم الوقت.

موضوع تنظيم الوقت موضوع شيق جداً ومفيد في حياتك بشكل عام وفي حياتك

كمستقل بشكل خاص.

حيث أنك (كمستقل) مسئول عن جميع المهام الإدارية المتعلقة بعملك إلى جانب العمل نفسه،

وقد تجد أن ذلك يضغك أمام أكوام من المهام التي لا تدري متى ستُنجزها وأيّها ستُنجز أولاً.

تبدأ مهارات تنظيم الوقت بتطوير الإحساس السليم بالوقت، لمعرفة أين تقضي وقتك. فلو

سألتك كم من الوقت تستغرق في شراء حاجياتك من السوبر ماركت لربما تجيب أنك تستغرق

رُبع ساعة أو نصف ساعة، ولكن هل جرّبت يوماً أن تحسب كم من الوقت استغرقت فعلاً في

الشراء؟ لربما ستندهش إذا اكتشفت أنه ضعف ما توقعت.

ولمعرفة مدى دقة تقديرك للوقت، دعنا نقوم بهذا التدريب البسيط:

١. اختر لنفسك أحد المهام التالية:

• تصميم بطاقة عمل Business Card.

• ترجمة صفحة مكونة من ٤٠٠ كلمة.

• تعديل كود برمجي مكون من ألف سطر.

• كتابة ٣ صفحات على برنامج الوورد.

٢. قدّر الوقت اللازم للمهمة التي اخترتها، وسجله على ورقة.

٣. ثم بإنجاز المهمة المطلوبة، واحسب الوقت المستغرق فعلاً في إجراء هذه المهمة.

٤. قارن الوقت المُستغرق الفعلي، بالوقت المُتوقع الذي قُمت بتسجيله قبل بدء التدريب.

إن لاحظتَ فرقاً واضحاً، فهذا يعني أنَّك بحاجةٌ إلى تطوير إحساسك السليم بالوقت. إحساسك بالوقت يبدأ بمراقبة أعمالك اليومية، وحساب الرّمن المُستغرق في كلِّ منها.

لذلك فإنَّ أولى الخطوات التي عليك القيام بها، هي تدوين الأعمال التي تقوم بها غداً بشكل كامل منذ الاستيقاظ وحتى التّوم مُروراً بجميع الأحداث البسيطة بينهما. مع كتابة الرّمن المُستغرق في كلِّ حدث. كما في الجدول التالي:

الوقت	النشاط	ملاحظات
8:03	الاستيقاظ	
8:13	الخروج من الحمام	تنظيف اسنان + دش سريع
8:40	اعداد وتناول الفطور	
9:35	اللبس والاستعداد للذهاب للعمل/الجامعة	
....	انتظار الباص/التاكسي	
....	مواصلات للذهاب الى العمل/الجامعة	
....	فحص الايميل	
....	قضاء الوقت على فيسبوك	

تدوين جميع الأعمال اليومية

ثمَّ في نهاية اليوم راجع هذا الجدول، واحسب أين تقضي مُعظم وقتك، وهل لديك وقت ضائع في أشياء غير مُهمّة، هل يُمكن الاستفادة من هذا الوقت في إنجاز أعمال هامة؟

كثيرون يكتشفون نتائج صادمة في البداية، خاصّة فيما يتعلّق بالوقت الضائع في المُواصلات وعلى فيسبوك Facebook. أيضاً، كثيرون يعتقدون أنَّهم يقضون من خمس إلى عشر دقائق فقط في ارتداء الملابس والاستعداد للذهاب إلى العمل أو الجامعة، بينما يكتشفون أنَّهم يقضون أضعاف ذلك.

إذا كانت النتائج صادمةً بالنسبة لك، فهذه الصدمة مفيدةٌ جداً في تطوير إحساسك بالوقت والأهمُّ من ذلك في التفكير في كيفية الاستفادة منه بشكلٍ أفضل.



صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

أساليب أخرى للعمل الحر

لا يقتصر العمل الحرّ عبر الإنترنت على العمل لصالح أصحاب الأعمال في مشاريعهم الخاصة. هناك بعض المنصات التي تنتهج أسلوباً مختلفاً في العمل الحرّ، فبدلاً من أن يطلب صاحب المشروع عملاً مُعيناً وتقوم أنت كمستقلّ بتقديم عرضٍ لصاحب المشروع لإنجاز هذا العمل. تُوفّر بعض المنصات طريقةً عكسيّةً.

حيث تعرّض كمستقلّ خدماتك التي تُحتَرَفُ تنفيذها، وتوضّح ما الذي سيحصل عليه الزبون بالضبط من هذه الخدمة، وتضع السعر المطلوب لتنفيذ الخدمة، والوقت الذي تستغرقه، ويقوم أصحاب الأعمال باستعراض هذه الخدمات وشراء المناسب منها.

هذا الأسلوب يسمّى "عرض وتقديم الخدمات". ومن أمثلة تلك الخدمات: الترجمة، التصميم، الكتابة، البرمجة، التسويق وغيرها كثير. وعندما تكون الخدمة المقدمة بسيطةً وأقلّ تكلفةً.

مثل ترجمة صفحة، أو تفرغ صوتي لملف، أو تصميم شعار بسيط، يُسمّى هذا الأسلوب بيع الخدمات "المصغرة"، أي الأصغر حجماً والأقلّ كلفةً.

١. بيع وشراء الخدمات المصغرة.

خمسات
لبيع وشراء الخدمات المصغرة

خمسات Khamsat.com هو السوق العربيّ الأول لبيع وشراء الخدمات المصغرة، يجمع خمسات بين الشباب العربيّ المُستعدّ لتقديم الخدمات، وبين فئة المشترين المُستعدين لشراء هذه الخدمات، وبذلك يوفر دخلاً مناسباً للشباب العربيّ وخدمات مميزة بسعر اقتصادي للأفراد والشركات الناشئة.

تعتمد فكرة خمسات على عرض خدمة بسيطةٍ سعرها ٥ دولارات (أو مُضاعفاتها)، هل لديك ما يمكن تقديمه عبر خمسات؟ يمكنك الدّخول على الموقع وستذهل من كمّ الخدمات التي يُمكنك تقديمها!

يُمكنك في خمسات تقديم خدماتك بحدّ أدنى ٥\$، وبحدّ أقصى ٢٥٥\$ (إن استخدمت الخدمات المطوّرة)، وذلك في مُدّة لا تزيد عن ٣٠ يوماً. مُقابل كلّ خدمة تبيّغها يحصل موقع خمسات على ٢٠% من قيمة الخدمة كعمولة.

بيع الخدمات على خمسَاتٍ عمليّةٍ بسيطةٍ جداً. فبعد التّسجيل في الموقع، يُمكنك إضافتهُ خدمتك من خلالِ تعبئةِ التّموذج الخاصّ بذلك، والذي يطلّب منك وَصف الخدمة، وَرفع صورة أو فيديو يوضّح الخدمة، ومدة التّسليم، والمعلومات التي تحتاجها من المُشتري لتنفيذِ الخدمة. ثمّ يقوم فريق خمسَاتٍ بمراجعة الخدمة قبل الموافقة عليها ليتمّ عرضها في الموقع للرّبائن.

من المُستحسن أن تستعرض أولاً الخدمات المُعرضة لتُرى كيف يُمكنك أن تتميّز. وإن استطعت أن تُقدّم خدمةً مُميّزة غير موجودة على الموقع فسَيكون لديك فرصة جيّدة للحصول على منافسةٍ أقلّ وبالتالي مبيعاتٍ أكثر.

يعملُ الكثير من الشّباب العربيّ من خلال الموقع في عددٍ من المجالات المُختلفة مثل البرمجة، التّصميم، الكتابة، التّرجمة، الأعمال التّجاريّة والتّسويق الإلكتروني. ولقد نجح الكثير منهم في بيع آلافٍ من الخدمات عبر خمسَاتٍ. وسنستعرض بعضاً من قصص نجاحهم في الفصل التّالي.

٧. قصص نجاح مُلهمة.

جرّبوا فأخطؤوا فتعلّموا فجرّبوا فنَجّحوا ! إليك بعض قصص النجاح المُلهمة، فهل سنكتب قصة نجاحك هنا يوماً ما؟

تخيّل أنّك تعيشُ في مَدِينَةٍ تَشْتَغِلُ الكهرياء فيها بمعدل ٨ ساعات يوميّاً (وأحياناً ٤ ساعات) فقط؟! هل تُظنّ أنّه بإمكانك أن تَنجَح وتوفّر لِنَفْسِكَ فرصة عملٍ في مُجتمَعٍ تَزِيدُ نسبة البطالة فيه عن ٦٥%؟

لستُ هُنا بصدِّ الحديثِ عن مُعاناة الشَّعبِ الفلسطينيِّ، ولكنِّي استفتحتُ بهذه المقدمة لأطرح عليك السَّؤال التالي: هل تَظُنُّ فعلاً أنَّ لديك ظُروفاً صعبةً تمنعُكَ من العملِ وتحقيقِ الدَّخلِ؟

إن رَوَّاد العمل الحرِّ عبر الإنترنت في فلسطين كمثل، عاصِرَ الواحدِ منهم ثلاثَ حُرُوبٍ على الأقلِّ. لا يُوجد بينهم من لم يخسر فيها صديقه أو قريبه أو جاره. إن اقتصاد بلدهم هَشٌّ، قائمٌ على المَعونات، ليس لديهم عملة محليَّة! ولكن هل استكان هؤلاء إلى كلِّ تلك العقباتِ مجتمعةً؟

كلا، لقد أثبت هؤلاء أنفسهم، وخلقوا فُرص عملٍ عبر الإنترنت، وحقَّقوا مَصَدَرَ دخلٍ كافٍ لهم ولعائلاتهم، مُتَحَدِّين جَمِيعَ تلك الصَّعاب، ممَّا جَعَلَهُم حقًّا في طليعة قصص النِّجاح! هل ما زلتَ تَعتقد أنَّكَ في ظروفٍ صعبة؟

في كلِّ مرَّةٍ يَتَسَلَّلُ اليأسُ أو الإحباطُ إلى قلبك، في كلِّ مرَّةٍ توهمُكَ نفسُكَ أنَّكَ خُلقت في ظروفٍ صعبة، وأنَّكَ ضحيَّة المُجتمع، اقرأ قِصص هؤلاء.

القِصصُ المُختصرة التالية لمجموعةٍ من الشُّباب المُبدع الذين شَقُّوا طَريقَهُم بالعملِ الحرِّ عبر الإنترنت لتحقيقِ مَصَدَرَ دخلٍ لأنفسهم.

طريقنا على فيسبوك

Kabbani Books

أ. أحمد يونس أحمد - الصوت الرخيم.



أحمد مذيّع فلسطيني من غزة، ورغم الصّعوبات التي تُحيط بالمجتمع الغزيّ إلّا أنّ أحمد نجح في بيع أكثر من ٨٠٠ خدمة عبر الإنترنت. يُقدّم أحمد خدمات التعليق الصوتي المختلفة عبر منصة خمسات للخدمات المصغّرة. ونجح أحمد في إثبات نفسه كعلامة تجارية باسم "الصوت الرخيم" ليدلّ على جودة خدمات التعليق الصوتي التي يُقدّمها.



يُخصّص أحمد ساعةً من وقته يوميًا لتقديم خدمة التعليق الصوتي على الأفلام، أو كردّ تلقائيّ مسجلّ على الهاتف مقابل مبالغ بسيطة تتراوح بين \$٥ و \$٥٠ حسب عدد الكلمات. إذا كنت تعمل في هذا المجال، فإنّ أحمد أيضاً بإمكانه أن يقيم خامة صوتك كمُحترف، ويُعطيك ملاحظاتٍ على أدائك وطريقتك في الإلقاء مقابل \$٥.

أصدر أحمد مؤخراً كتاباً بعنوان "٥٠ نصيحة لتحدث كالمذيع المحترف" ويقومُ ببيعه عبر منصة "أسناد" -المُتخصصة ببيع المنتجات الرقمية- بمبلغ \$٢.٩٩. أحمد مثالٌ للشباب المُثابرين الذي يتحدّى كلّ العقبات. بإمكانك أن تُقدّم خدماتك المصغّرة مثل أحمد عبر خمسات، أو تبيع منتجاتك الرقمية من كُتب وخلافها عبر أسناد. بل وبإمكانك أن تُقدم خدمات مُخصصة أكثر حسب طلب الزبون عبر موقع مستقلّ.

ب. هشام عبد الحميد - مترجم.

هشام مترجم مصري، بدأ العمل عبر موقع خمسات. وفي منتصف ٢٠١٣، قدّم ما يزيد عن ١٣٠٠ خدمة ما بين ترجمة مقالات أو مقاطع صوتية أو فيديوهات. كما يقدّم هشام خدمات التدقيق اللغوي وتنسيق النصوص. يحترف هشام الترجمة من وإلى اللغة الانجليزية ويأخذها مصدراً للدخل بعرض خدماته للزبائن عبر منصة خمسات.

إذا كنت تُتقّن الترجمة للإنجليزية أو الفرنسية أو الألمانية أو غيرها من اللغات، فيمكنك الاستفادة من ذلك بتقديم خدمات الترجمة عبر الإنترنت عبر منصّتي مستقل وخمسات.

ج. حنان جمعة - مُسوّقة إلكترونية.

من مصر، تعمل في مجال التسويق الإلكتروني، قدّمت حنان أكثر من ٦٠٠ خدمة حتى الآن. تعمل حنان من المنزل كل يوم حتى أصبح عملها في موقع خمسات هو عملها الأساسي لأن الموقع ساعدها في إبراز مواهبها والقيام بالعمل الذي تحترفه ومُقتنعة به بالفعل، تقول حنان: "فيما سبق كنتُ أعملُ

في شركة ويطلب مني القيام بتنفيذ مشاريع قد لا أكون مُقتنعة بها ولكنني كنت أضطرّ لتنفيذها بحكم قيود العمل، ولكن منذ بدأتُ في تقديم الخدمات على خمسات وأنا أقوم بالشّيء الذي أنا فعلاً مُقتنعة به وأجیده".

وتنصح حنان مُقدمي الخدمات من المنضمين حديثاً لخمسٍ بأن يَقوموا بالبحثِ في الطُّلُباتِ غَيرِ الموجودةِ فهذا سيجعلهم مميّزين في المَوقِع لتقديمهم لخدماتٍ غَيرِ متوفّرة من قبل مُقدمي الخدمات الآخرين، وأيضاً ألا يقوموا بتقديم الخدمات التي لا يُتقنونها حتّى لا يَفقِدوا سُمعتهم ويَضرُّوا بأنفسهم وبالعميل، وأخيراً أهمُّ شيءٍ تَنصَحُهم به هو التَّعامل بأسلوبٍ لبقٍ ومحترِّمٍ جداً مَعَ العميل والالتزام بموعدِ تسليم الخدمات المَطلوبة فَذلك يجعلُ العميل يَطلب الخدماتِ باستمرارٍ ويُصبحُ عميلاً دائماً.

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books

خاتمة

لقد فَتَحَ العمل الحرّ عبر الإنترنت البابَ على مصراعيه أمامَ الطّاقات العربيّة المُبدعة لتحقيقِ أهدافها بالحُصول على مَصَدْر دخلٍ مُمَيِّز بالعمل كمستقلين. لقد بَقِيَ السّوق العربيّ مُتَعَطِّشاً لفترةٍ طويلةٍ لهذا الأسلوب من العمل.

ثم جاءت منصات مثل: "مستقل" و "خمسات" و "أسناد" لتَمَلَأ فراغاً كبيراً. إلى جانب عددٍ من المبادرات التي انطلقت لنشر ثقافة العمل الحرّ كان أبرزها "أكاديمية العمل الحرّ" من خلال الدّورات التّدريبية التي تُقدمها.

رؤاد العمل الحرّ من الشّباب العربيّ الآن في أجواء أفضل بكثير بفضل هذه المنصّات والمبادرات، وأنت الآن لديك من القوارد ما يُشجّعك لبدءِ عملك عبر الإنترنت، فلتبدأ الآن.

فلتبدأ مُستعيناً بما تَعَلَّمْتَهُ في هذا الكتاب، انضمّ الآن إلى **مستقل**، انضمّ إلى كوكبةٍ من المستقلين الذين يعملون في كافة المجالات. قدّم خدماتك المُصغرة للزبائن عبر **خمسات**، وقمّ ببيع مُنتجاتك الرقمية عبر **منصة أسناد**.

اقرأ قصص النّجاح المُلهمة للمستقلين الذين نجحوا في شقّ دربهم الخاص في مجال العمل الحرّ، هذه الصّفحة ليست النّهاية، بل البداية، اُطلق الآن وكن ممّن يصنعون النّجاح! لعلنا نضعُ قصّة نّجاحك في إصداراتٍ قادمةٍ من هذا الكتاب.

تمنّياتي لك برحلة موفّقة في عالم العمل الحرّ.

Kabbani Books

صفحتنا على فيسبوك

Kabbani Books