**إلى كل باحث عن عمل: ماذا يمكنك أن تعمل في 2022؟**

لم أقم بدراسة مسحية ولم أفتش عن بيانات وإحصائيات دقيقة من جهات الاختصاص، ولكنني أعرض هنا بناء على ملاحظاتي ومتابعاتي أهم فرص التوظيف الذاتي التي ستكون متاحة خلال 2022. وسيستمر الطلب عليها في الأعوام القادمة وهي لا تحتاج مطلقا إلى درجات علمية عليا ولا تتطلب إعدادا مهنيا طويلا، كما لا تتطلب رأس مال. تزخر السلطنة بخيرات وفيرة غير متاحة في أي مكان من العالم، عدد سكان قليل، وأغلب السكان هم من فئات الشباب، ذكورا وإناثا، وهذا يرشح السلطنة لأن تكون بلدا يعتمد بالدرجة الأولى على الإنسان لصناعة الموارد وليس إنسانا يكون عالة على الموارد وعلى الوظائف الحكومية أو القطاع الخاص أو الهجرة. ولعل القارئ يتساءل كيف بنيت هذه المعطيات والمقترحات؟ لقد توصلت إليها من خلال ملاحظاتي وتفاعلي مع سوق العمل، هناك وظائف بالفعل يستطيع كل باحث عن العمل أن يبدأ بها فورا. تعرض إحدى الأمهات تجربتها في العثور على وظيفة ذاتية تدر عليها دخلا سنويا يقدر بخمسة وثلاثين الف ريالا عمانيا، من خلال فتح نافذة تسويق عبر شبكة الإنستغرام فقط، علما بأن عدد متابعيها لا يتجاوزون خمسة آلاف متابع، وهي ليست خريجة جامعة، وإنما تعمل من بينتها، تعرض منتجات محلية كالبخور والملابس والإكسسوارات، ولا يستغرق هذا المشروع منها وقتا طويلا، بل تمارسه خلال وجود أبنائها وزوجها في العمل، وبعد أن تقاعد زوجها من وظيفته، أصبحت هي المعيل المالي لأكثر التزامات ومتطلبات البيت، بما فيها رسوم دراسة أبنائها في مدارس خاصة. ويشرح أحد الشباب تجربته في العمل الذاتي الذي لا يستغرق منه وقتا طويلا، فقد استطاع والده أن يشتري له شاحنة ثلاثة طن، وهو يعمل عليها وأثناء انتظاره في الميناء أو أمام المحلات التي تحتاج إلى خدمة الشحن يتابع دروسه في كلية إدارة الأعمال، وتدر عليه هذه الوظيفة مبلغا لا يقل عن 450 ريالا وأحيانا يصل المبلغ إلى 600 ريالا شهريا، يسدد منها رسوم دراسته في جامعة خاصة، ويدخر بعضا منها، ويصرف منها على متطلباته. بينما استطاع شاب آخر أن ينشئ شركته الخاصة في مجال اللوجستيات، وهو مجال لا يزال واعدا جدا للتوظيف الذاتي سواء في الدقم أو صحار أو صلالة ومسقط. وهناك مجال الابتكارات التي يمكن تحويلها إلى منتج تجاري سواء في مجال الأزياء أو الألعاب الإلكترونية أو تقديم الخدمات. فضلا عن ذلك هناك مجال إعادة البيع، كشاب يعرف اهتمامات أبناء سنه ومتطلباته، يدرسها جيدا، ثم يمارس تجارة الشنطة، ويوظف الواتساب فقط للتسويق. ومن الوظائف المزدهرة في جميع الأوقات حرفة صيد السمك وبيعه، وهي حرفة مربحة جدا في جميع الأوقات، وقد استطاع كثير من الوافدين أن يمارسوها بكفاءة وعملوا منها أموالا ولا تستغرق وقتا لا في العمل ولا في التسويق، ففي خلال ساعات معدودة يعود الصيادون ويبيعوا ما اصطادوا من أسماك في وقت وجيز، ثم يقضون بقية أوقاتهم في الترفيه والاسترخاء.

كذلك من الأنشطة التي يمكن أن تدر دخلا جيدا ممارسة الوساطة التجارية، وهي أيضا لا تتطلب رأس مال ولا تحتاج إلى كثير من الجهد، تتطلب قاعدة بيانات، والتدريب على الملاحظة النبيهة للسوق وللتجارة الالكترونية، ثم الوصول إلى المحتاجين لتلك السلع التي لا تتوفر كثيرا في السوق. ويمكن للباحث عن العمل أن يتجاوز كل ما ذكرت ويذهب بنفسه إلى الأسواق وإلى المؤسسات ويقرأ عن التجارة والحرف والمشاريع بنية أن يلهمه الله فكرة مشروع أو خدمة أو مهنة يتخذها مصدرا للنمو الشخصي والمهني والمالي، المهم أن ينبذ كل شاب وكل باحث عن عمل الكسل والخمول وانتظار نزول الوظائف، ولن تكون المهنة أو الوظيفة التي يبدأ بها الشاب أو الباحث عن العمل حائلا دون الانتقال إلى وظيفة الأحلام، فهي قد تكون تدريبا ومصدرا للكسب وفرصة لزيادة الوعي والمعرفة بما تقدمه بلادنا الحبيبة من فرص وموارد وخيرات.

د. أحمد بن علي المعشني

رئيس أكاديمية النجاح للتنمية البشرية