

التمية الذاتية للناشئين والشباب

المستثمر الصغير

أفكار اقتصادية للشباب والفتيان

تأليف
أديليا سيليني لينيكو

رسوم
ساندرا لامب

ترجمة
هيثم سلطان

سفير





الطبعة الأولى

٢٠٠٧ م / ١٤٢٨ هـ

حقوق الطبع محفوظة

رقم الإيداع : ١٤٦١٨ / ٢٠٠٧

الترقيم الدولي : 2 - 516-361--977

سفيح

١٦ ش محمد عز العرب من ش القصر العيني - ص.ب. : ٤٢٥ الدقي - القاهرة

ت : ٢٥٣٢٩٥٠٥ - ٢٠٢ + فاكس : ٢٥٣٢٩٩٠٢ - ٢٠٢ +

E-Mail: info@Safeer.com _ Web Site: www.safeer.com.eg

المعرض الدائم

٤٨ ش أحمد عرابي المهندسين

تليفون : ٣٣٠٤٩٤٠٣ / ٢٠٢ +

المحتويات

| | |
|-----|--|
| ٥ | مقدمة |
| | الجزء الأول: - عالم الوظائف |
| ١١ | الفصل الأول : اكتشف مواهبك واهتماماتك |
| ٢٥ | الفصل الثاني : هل تمتلك مقومات النجاح؟ |
| ٣٧ | الفصل الثالث : التدريب |
| ٤٥ | الفصل الرابع : أساليب جديدة للوظائف التقليدية |
| | الجزء الثاني: - إنشاء متجر |
| ٥٧ | الفصل الخامس : وضع جدول مواعيد |
| ٦٧ | الفصل السادس : الترويج للعمل |
| ٧٥ | الفصل السابع : كن محترفاً |
| ٨٥ | الفصل الثامن : ما مقدار المال الذى تحتاج إليه؟ |
| | الجزء الثالث: - إدارة أموالك |
| ٩٣ | الفصل التاسع : طريقة البرطمانات الأربعة |
| ٩٧ | الفصل العاشر : الادخار فى الحسابات البنكية |
| ١٠٧ | الفصل الحادى عشر : كيف تنفق أموالك؟ |
| ١١٣ | الفصل الثانى عشر : الاستثمار فى البورصة |
| ١٢٣ | الفصل الثالث عشر : التبرعات والعمل التطوعى |
| ١٢٧ | الختام - ماذا تفعل إذا لم تنجح فى البداية ؟ |
| ١٣١ | مسرد المصطلحات |
| ١٣٥ | الملحق - الوظائف فى لمح البصر |

مقدمة

هل المال أصل الشرور؟ نعم، قد يكون المال كذلك إذا لم تدرك كيف تستخدمه فيما يصح؛ لذلك سوف يساعدك هذا الكتاب لكي تتعلم كيف تكسب المال وتدخره وتنفقه في الخير.

ولكن يا ترى من أين يأتي المال؟ الإجابة : فى سنك المصدر الوحيد للمال هو والداك اللذان يعملان بجهد لكسب المال وادخاره وإدارته حتى يستطيعا توفيره لك ولبقية أفراد الأسرة، وبدورك، فقد تكسب مكافأة إضافية لقيامك بعمل إضافي فى المنزل ، مثل غسيل الصحون أو التخلص من القمامة .

ولكن إذا كنت ترى مكافأتك ليست كافية ، أو أنك لا تحصل عليها مطلقاً؟ من أين تستطيع الحصول على المال لتشتري ما تحتاج إليه وترغب فيه مثل الأسطوانات المدمجة CD وأقراص DVD وألعاب الكمبيوتر والهواتف المحمولة ومشغلات MP3 وهكذا؟

حان الوقت الآن كي تكون مبدعاً وتفكر بعيداً عن الأسلوب التقليدى .
بمعنى آخر، فكر فى فكرة جديدة لكسب المال . كن رجل أعمال شاباً .

رجل الأعمال هو الشخص الذى يبتكر ويؤسس ويدير عملاً تجارياً . وهى

مهمة بها نوع من المجازفة، فالأعمال متقلبة فهناك احتمال الربح والخسارة، إلا أن رجل الأعمال الناجح سيخبرك بأن الأمر يستحق المحاولة. عليك أن تفكر في عمل يدر عليك المال بمجهودك، شيء تستفيد منه ويثير فيك التحدي لتحقيقه. كما أنك لن تحقق فقط مزيداً من المال، بل ستتعلم الكثير عن نفسك وعن رغباتك ومهاراتك وقدراتك.

سوف يرشدك هذا الكتاب حتى تصبح رجل أعمال ناجحاً، ويعلمك كيف تستطيع كسب مالك وإدارته بحكمة، وهو مليء بالتنبيهات والقصص الواقعية من الحياة.

والكتاب ثلاثة أجزاء:

الجزء الأول:

فيه تكمن الخطوة الأولى التي تحتاج إليها عند تأسيس عمل خاص بك، وهو يثير حماسك نحو العمل. فتحمسك تجاه عملك، لن يكسبك المال فقط بل ستستمتع بعملك أيضاً: اكتشف روح الابتكار الموجودة داخلك. واستخدم خيالك فهذا الجزء سيقدم لك موضوعات رائعة عن كيفية منح الطاقة لفكرتك حتى تنجح في تحقيقها.

الجزء الثاني:

سيقدم لك هذا الجزء الأساسيات المطلوبة لإنشاء متجر ما. كما سنقوم

بمساعدتك فى تأسيس مشروع منظم والحفاظ عليه، وسوف يعلمك كيف تتجنب أن تنشغل بلا نتيجة وسط الأعمال الورقية وذلك بوضع جداول للأعمال سواء أكانت يومية أو أسبوعية أو شهرية ، كما يساعدك على الوصول إلى العمل بروح الفريق وتحديد الأدوات الخاصة بك وعمل دراسة جدوى للمشروع.

الجزء الثالث :

سيعلمك هذا الجزء كيف تدير أموالك ، وسوف يقدم لك فقرات توضح كيف تدخر أو تنفق أو تستثمر المال الذى تعبت من أجل كسبه . كما ستتعلم كيف تعمل الحسابات البنكية وأساسيات التعامل فى سوق الأسهم، كذلك ، سيرشدك إلى كيفية استثمار جزء من مالك لعمل شىء، وإلى كيفية استخدام المال فى عمل شىء نافع فى حياة الآخرين من خلال الإنفاق فى أوجه الخير.

إن العديد من الوظائف التى تعتبر مرموقة اليوم قد تكون مهملة غداً، ففكر فى مهن كالصراف فى البنك والطيار وعامل الهاتف، لقد حلت التكنولوجيا محل العديد من المهام التى يقوم بها الأفراد السابقون . خذ مهنة الطباعة كمثال أيضاً، فقد بدأ قبل ظهور أجهزة الكمبيوتر والنشر المكتبى، كان الناس يقومون يدوياً بتجميع الخطابات الإخبارية والجرائد والإصدارات الأخرى وطباعتها، أما اليوم فجميع هذه المهام تتم على أجهزة الكمبيوتر، فمن كان يقوم بهذه الوظائف كان مدركاً لضرورة تعلم مهارات جديدة واستخدام الكمبيوتر فى تنفيذ أعماله .

إن إدراك كيفية تسيير العمل الخاص بك سوف يساعدك على الوصول إلى

الأدوات التي تحتاج إليها للنجاح في بقية حياتك . فقط عليك أن تدرك أن الأمر شاق، فلا تتوقع أن تجده مسلياً أو مليئاً بالألعاب، ولكن تذكر أن تحتفل بنجاحك ؛ كبيراً كان أو صغيراً .

قم بالخطوة الأولى الآن واكتشف عالم الوظائف الذي ينتظرك .



الجزء الأول

عالم الوظائف



الفصل الأول

اكتشف مواهبك واهتماماتك

يحدث كثيراً عندما يتعلق الأمر بفرص العمل أن تجد أن ما تريد فعله ليس بالأمر السهل؛ فبعض الفتية لديهم مخطط دقيق لمستقبلهم وهذا أمر جيد، إلا أنه استثناء من القاعدة، فبالنسبة إلى الشاب مثلك ممن يشعر بالحيرة تجاه ما يريد فعله، تذكر أن الوقت لم يعد مبكراً جداً لكي تبدأ في التفكير في خياراتك بشأن المستقبل، فكر في الأمر كمسألة حسابية: هناك عدد كبير من الأشياء تستطيع فعلها، فمهمتك الأولى هي حذف الخيارات التي لا تناسبك واختيار ما يناسبك، وفيما يلي بعض الأفكار التي ستساعدك في اختياراتك وتحديد نوع العمل الذي يناسبك.

من المفيد أن تسلح نفسك بقلم ومفكرة لتدون كل فكرة جديدة تداعب خيالك، وابحث عن أدلة من خلال جميع الأشياء التي تقوم بها في حياتك اليومية، وسل نفسك ما الذي تحب فعله في وقت فراغك؟ فمثلاً تعتبر الهوايات مصدراً جيداً للأفكار لأنك تعلم بالفعل أنك تستمتع بالقيام بهذه



الأشياء، فكر في أعمالك اليومية التي تساعد أسرتك من خلالها في أعمال المنزل، وإذا كانت هذه الأعمال تتم خارج المنزل، فهناك فرصة طيبة لأن هناك الكثير من الناس يحتاج إلى القيام بهذه الأعمال داخل منازلهم، وبعد ذلك، فكر فيما تتفوق فيه بالمدرسة. هل أنت لاعب متميز (أم أنك تتفوق داخل صالات الألعاب الرياضية)؟ قد تستطيع تدريب الأطفال الصغار في منطقتك إذا كنت تستمتع بالأعمال الحرفية فإنك تستطيع صناعة أدوات معينة وبيعها فإن ذلك خيار ينبغي التفكير فيه.

يقول بوذا:

"يكمن عملك في استكشاف ما تقوم به من عمل ثم اشغل نفسك به بكل جوارحك".

مهارات مستوحاة من الهوايات

بمجرد أن تدون بعض الأفكار، فكر في المهارات التي تستخدمها عندما تقوم بهذه الأنشطة. خذ المثال التالي: دعنا نقول إن قائمة الهوايات والأشياء التي تستمتع بها تشمل على الفنون والحرف ومصاحبة الأصدقاء والطبخ، وبالتالي فالمهارات التي ترتبط بهذه الأشياء هي الرسم وإلقاء النكات وخبز الطعام.

اجمع كل هذه المواهب مع بعضها فقد تجد نفسك منظمًا

لم يعد الوقت

مبكرًا للغاية

للتخطيط في

مستقبلك!

أسئلة

اختبارية

ما نوع العمل الذي يناسبك؟

هناك عدد هائل من الوظائف المتوفرة، وقد يكون من الصعب اكتشاف نوع العمل الذي يناسب مواهبك واهتماماتك. استغل هذا الاختبار وكون فكرة جيدة عما تستمتع بالقيام به بينما تكسب بعض المال. كن أميناً في إجاباتك، فلا توجد هنا إجابات صحيحة وخاطئة.

انظر نهاية الفصل

لمراجعة إجاباتك

١- قد يكون العمل في مشروعات المدرسة ممتعاً، حتى إن كان عليك الوصول لحل وسط لإنجاز العمل ..

صواب أم خطأ

بقية الأسئلة

صفحة ١٤

جيداً للحفلات، وقد تجد العديد من الأمهات فى منطقتك يردن الاستفادة من خدماتك فى إقامة حفلات لأطفالهن، ويمكنك أن تعرض إنشاء الأعلام والزينات الأخرى الخاصة بالحفلات أو كتابة الدعوات أو المساعدة فى الطهى أو حتى اللعب من الأطفال .

ستفيدك الأفكار السابقة نفسها فى اكتشاف مجموعة أخرى من المهارات مثل الرسم أو الخياطة وتجميع الأصدقاء والتنظيم، ثم ماذا عن فتح متجر لبيع الهدايا؟ فكّر فى هدايا مبتكرة مع أصدقائك، ويمكنك بيع هذه الهدايا فى المستشفيات مثلاً. أضف لمسات خاصة على ابتكاراتك مثل زهور جميلة أو مواد بسيطة، وستساعدك زيارة الأصدقاء والعائلات على إيجاد منفذ لبيع الهدايا الجميلة يدوية الصنع التى يمكنهم تقديمها لمن يحبون .

فى بعض الأحيان قد تجد الأمر مثيراً للتحدى أن تجد طريقة لتحويل مهاراتك إلى فرص للعمل، وإذا كنت من محبى الكتب، فقد تعتقد أنك لن تجد شيئاً يمكنك عمله لكسب المال من القراءة، لكن إذا أعدت التفكير فىمكنك تخصيص ساعة أسبوعية لقراءة القصص للأطفال الصغار فى منزلك (أو فى مكان مظلل فى فناء المنزل)، وإذا كنت تمتلك موهبة التسلية، فىمكنك إضفاء جو من المرح من خلال استخدام العرائس وتمثيل القصص، وسيكون الآباء سعداء عندما يجدون شخصاً يعتنى ويسلى أطفالهم بينما يقومون بأعمالهم .

أسئلة

اختبارية:

٢- استمتع بلقاء الناس كل يوم. لن تعرف أبداً متى تجد صديقاً جديداً.
صواب أم خطأ

٣- أقضي كل وقت فراغي خارج المنزل، أحب أن أمارس الرياضة.
صواب أم خطأ

٤- أتمنى أن أمتلك كلباً، أو قطة أو أي حيوان أليف.
صواب أم خطأ

٥- الأطفال مزعجون حقاً. يريدون دائماً اللعب بمتعلقاتي.
صواب أم خطأ

٦- يثيرني تعلم ألعاب الكمبيوتر الجديدة، ولكن الأمر يستحق ذلك!
صواب أم خطأ

بقية الأسئلة

صفحة ١٥

يعرف محبو القراءة القصة الجيدة بمجرد النظر إليها، وهى مهارة مهمة. اتصل بدور النشر واعرض عليهم مراجعة مخطوطات الكتب المقدمة لسنك، وأخبرهم أنك ستقدم تحليلاً مفصلاً للقصة ونقداً شاملاً يوضح سبب إعجابك أو عدم إعجابك بالقصة، وذلك مقابل أجر معين.

المهارات من الأعمال اليومية

تتضمن بعض الأعمال القيام بمهام لا يمتلك الآخرون الوقت اللازم للقيام بها، أو قد لا يحبون القيام بهذه المهام، والشئ الأهم مع هذه المهام هو أنك تعرف كيف يمكنك القيام بها، ولماذا؟ لأن المهارات المرتبطة بهذه الأعمال قمت بممارستها بالفعل عندما قمت بأعمالك اليومية حول المنزل. وحتى الآن، قد تمتلك المهارات الكافية التى تمكنك من تجميع القمامة الموجودة بالمنزل حتى إنه يمكنك أن تقول إنك صرت خبيراً صحياً، ويمكنك مقابل أجر تجميع القمامة التى لدى الجيران وإخراج صناديق القمامة إلى خارج المنزل حتى تقوم عربة القمامة بتفريغ محتوياتها ثم قم بإعادتها إليهم ثانية، وبمقابل مبالغ إضافية وبعض الاستمتاع بالماء، يمكن أن تعرض ملء الخزانات بالمياه.

ويمكنك مع مجموعة من أصدقائك أن تكونَ طاقماً للتنظيف، وهناك عدد كبير من الجراجات والحظائر التي تحتاج إلى التنظيف، أخبر جيرانك أنك وفريقك تستطيعون وضع المسامير والأدوات الصغيرة في صناديق وأدراج منفصلة، وفرز المواد المفيدة الموجودة في فناء المنزل وطلاء السور أو باب الجراج لتجميل المنظر.

وهناك فكرة أخرى وهي أن بعض الناس يحتاجون إلى المساعدة في تنظيم الأشياء داخل منازلهم. لا يوجد منزل في العالم لا يحتوى على أدراج مليئة بأدوات وتحتاج إلى الفرز السريع، وهذه الأعمال اليومية تعتبر فرصة رائعة لممارسة مهارات فريقك. تذكر أن أحداً لن ينهرك عندما تعرض عليه القيام بأعبائه اليومية مقابل أجر.

مهارات من المدرسة

يمكن بسهولة ترجمة المهارات التي تتعلمها في المدرسة إلى أفكار وظيفية، ألق نظرة على تقاريرك المدرسية لتلهمك بتلك الأفكار فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك فتية تعلم أنهم يواجهون صعوبة في دراسة المواد التي تتفوق أنت فيها، عندئذٍ تستطيع تقديم المساعدة، ولكن كيف؟ إذا كنت متفوقاً في مادة الرياضيات، فكر في تدريس المادة. هل سبق لك التدريس من قبل؟ ولكنك لن تستطيع التأكد من كفاءتك ما لم تمارس التدريس. ابدأ بالتدريس لأحد الطلاب فقدم حصتين لمدة نصف ساعة، وتعامل مع الأمر

أسئلة

اختبارية:

٧ - أنا الطاهي في المنزل، أقوم بطهي أفضل الحلويات على وجه الأرض.

صواب أم خطأ

٨ . أنا ماهر في إصلاح الأشياء وصناعتها يدوياً.

صواب أم خطأ

قصة حقيقية

حيل التجارة

أمبر ماكجرو، مونتارا،
كاليفورنيا

كانت «أمبر» من الشخصيات التي لا ترضى بالأهداف البسيطة. فكانت تحلم دائماً بعمل رحلة إلى جزيرة هاواي، وتقيم في فندق خيالي، وتسبح مع الدلافين. إلا أنها كانت تدرك أن تحقيق هذا الحلم مكلف للغاية، لذلك فقد كانت تعمل بجهد لتحقيق حلمها. لدى «أمبر» ثلاث أسر تقوم بعمل جليسة ترعى الحيوانات الأليفة لديها عند غياب الأسرة، كما أنها كونت فريقاً مع أعز صديقاتها لتنظيف المنازل. وحتى الآن وفرت «أمبر» (٥٠٠) دولار! وهي تدرك أنه كلما كان عملها أفضل فسوف تستطيع زيادة عدد عملائها. تلقت «أمبر» عدة دروس في مركز المجتمع المحلي للعمل كجليسة أطفال، ومن ثم أحضرت «أمبر» حقيبتها الخاصة المليئة بالدمى والألعاب.

بهدهوء، وخذ وقتك في تنظيم عملك. إن العمل كمدرس يتطلب الكثير من التخطيط ومتابعة التطور، وفي البداية، سوف تحتاج إلى مقابلة الطالب وأحد والديه لتحديد الجوانب التي يحتاج الطالب إلى تلقي المساعدة فيها ومناقشة الفترة الزمنية التي سيظهر بعدها التطور في مستواه، وبمشاركتهم ينبغي عليك أن تضع جدولاً زمنياً. بعد ذلك، عليك التحضير للدروس قبل كل حصة، وأخيراً، عليك أن تخطط لإرسال تقارير للتقدم في المستوى وتؤكد من إدراك الوالدين لسير عملية التدريس. إذا أمكنك التعامل مع هذا الطالب لفترة من الوقت وشعرت بقدرتك على إضافة طالب جديد، فلا تتردد واطلب من الطالب الذي تقوم بالتدريس له أن يعرض خدماتك على أصدقائه الذين يحتاجون إلى المساعدة.

أما إذا كنت من محبي الفن، حاول صناعة تحف وأدوات وبيعها في معرض محلي للسلع اليدوية، أو في فناء المنزل، لاحظ أن المغناطيس الملون دائماً ما يحظى بطلب عال. كن مبتكراً عند استخدام المواد التي يمكنك أن تحصل عليها مجاناً أو بسعر رخيص مثل الحصوات الملونة والقواقع البحرية والأزرار، واستخدم خيالك وحافظ على البيئة كذلك من خلال تجميع الأواني والعلب من جيرانك فقط قم بتنظيف هذه الأواني والعلب واجعلها أوعية شخصية لتجميع العملات ولوضع الأقلام وأدوات المطبخ.

من الأفكار الأخرى: أن تدع جيرانك يدركون قدرتك على تقديم دروس بعد المدرسة في الحرف

والمهن لأطفالهم، ويمكنك مقابل أجر، تقديم المواد الأساسية للطلاب وتشغيلهم في مشروعات بسيطة تعلمتها في المدرسة، وعند الانتهاء من هذه المشروعات، افتتح "معرضاً" في الفناء الخلفي لمنزلك. ويمكنك أيضاً الحصول على المزيد من المال بعمل رسم لدخول المعرض وسوف يحصل كل الطلاب على فرصة مشاهدة إبداعاتهم أو شرائها.

على ذات المنوال، إذا كنت متفوقاً في الرياضة، اعرض تقديم حصص تدريبية إضافية لأطفال الجيران الذين يشاركون في الأنشطة الرياضية المحلية، قم بإعداد دورات للحفاظ على لياقتهم البدنية، ثم فكر في أنشطة جديدة، ويتمثل الجانب الأهم في هذه الأفكار أن الآباء سيسعدهم كثيراً توفير وقت بعد العمل لإعداد العشاء ودفع الفواتير وتنظيف المنزل.

بالإضافة إلى ذلك، سيحصل أطفالهم على فرصة تعلم الكثير من مهاراتك، وسوف تنال المقابل المادي لرعايتهم، مثل هذا الموقف مربح للطرفين.

هل تحب التمثيل؟ وهل شاركت في فريق التمثيل في المدرسة؟ إن خبرة التمثيل ليست مطلوبة دائماً، فعليك اكتساب المزيد من

تقول «أمير»:
"لا يحب الآباء أن يستمر أطفالهم في مشاهدة التليفزيون لأوقات طويلة. كذلك فأني طفل سيستمع أكثر عند وجود مواد يلعب معها". ومن الوظائف الأخرى التي تقوم بها «أمير» عندما يحتاج الآباء إلى بديل لمسكرات الصيف التي يقوم بها أبنائهم.

يعد فصل الصيف فترة نشطة تقوم خلالها بعمل جليسة الحيوانات الأليفة في المنزل. فهي تهتم بقطط الجيران عندما يذهبون في إجازة. تقول «أمير»:
"أقوم بتمشيط شعر القطط وإطعامها وتنظيم صندوق الفضلات الخاص بها. كما أنني أعلمها حيلة جديدة حتى يرى الجيران أنني أعني حقاً بحيواناتهم".

بدأت «أمير» مؤخراً في تنظيف المنازل مع صديقتها. وهي تعتبر ذلك وظيفة مهمة لكسب المال وتمنحها سمعة رائعة عندما تقوم بكتابة كل ما تقوم به لتنفيذ العمل. فعلى سبيل المثال، تقوم «أمير» وصديقتها بالكسب والمسح وتنظيف أدوات المطبخ. بل قد تقومان بأعمال إضافية، مثل تنظيف الأتربة من الخازن الملحقة بالمنزل. تقول «أمير»: "عندما تقرأ السيدة تقريراً عن كل الأشياء التي قمنا بها فإنها تدفع لنا ٧ دولارات في الساعة بدلاً من ٦ فقط".

الصفات المهمة، وينبغي أن تكون دقيقاً للغاية وتأخذ العمل بجدية، فما من أحد يحب الشخص المهرج الذي يعيق الإنتاج، وكن مستعداً للعمل طوال اليوم وقد تصل إلى ثلاثة أيام متواصلة. عليك أن تتوقع أن تبقى منتظراً لفترات طويلة، وقد لا يتم استدعاؤك مطلقاً للمشاركة.

هناك العديد من الوظائف التي قد تفكر أنك لم تزل صغيراً جداً للقيام بها، قد تكون شغوفاً بالكتابة وتحلم أن تكون صحفياً، ويشير الواقع إلى أنه عليك الذهاب إلى المدرسة لفترة طويلة قبل أن تقبل صحيفة بتعيينك لديها، وسوف تحتاج كذلك إلى تصريح للعمل، وفي معظم

لقد قررت أوبرا
وينفري المذيعة
الأمريكية
المنتهورة منذ
عامها الثاني
عندئذ أن تصبح
مذيعة.



الحالات ينبغي أن تبلغ السادسة عشرة من العمر لكن هل يعنى ذلك أن تستسلم؟ بالطبع لا. لا ينبغي أن تهدر مواهبك، عليك فقط أن تكون مبتكراً فى أسلوب تطبيق هذه المواهب، ويمكنك أن تبدأ بعمل ملاحظات على بطاقات التهنئة. إذا كان لديك حس شعرى، يمكنك أن تطبع بعض قصائدك على بطاقات تهنئة. تحتوى أغلب برامج الكمبيوتر على برامج مثل Microsoft Publisher، يمكنها أن تساعدك فى تصميم جميع جوانب بطاقات التهنئة، بداية من الشكل الخارجى لها وحتى الخط المستخدم، ويمكنك أن تختار نوع الورق والعديد من المواد الأخرى من المتجر الموجود فى منطقتك.

ليس عليك أن تتوقف مع بطاقات التهنئة، انظر إلى الكلمات التى توجد

طورت «ديبي
فيلدز» (التي
تقدم برنامج
Mrs. Fields Cookies)
أول وصفاتها
للطبخ عندما
كانت فى الثالثة

عنترة من
عمرها.

حولك، يحتاج الجميع إلى تصميم الشعارات والإعلانات والنكات والألغاز. تعامل مع هذه الأفكار واجعلها فى نطاق عملك، وابتكر الشعارات والكتيبات الصغيرة والشرائط التى توضع فى الكتب والملصقات الدعائية، صمم كل ما يحتاج العميل إليه، والفكرة هنا هى: بغض النظر عن المهارات التى تتمتع بها، ستكون هناك دائماً فكرة عمل تناسبك. عليك فقط أن تكتشف كل الفرص من كل زاوية ممكنة لاكتشاف الفرصة التى تناسبك.

خذ فى اعتبارك أيضاً أنه مهما كانت الفكرة التى توصلت إليها، فإنها شىء سوف تعاود تنفيذه عدة مرات. فعلى سبيل المثال، إذا خطت لعمل الحلوى

بدأ بيل جينس
فى إئتناء نتركة
برامج الكمبيوتر
بينما كان فى
الخامسة عنترة
من عمره.

وبيعها، عليك أن تراعى أنك قد تقضى ساعات طويلة فى المطبخ لصنع الحلوى، وقد تصاب بالمرض بسبب رائحة الشيكولاتة بنهاية الصيف! إن آخر شىء سترغب فى فعله أن تحول هواية إلى وظيفة تكره القيام بها.

هناك أوقات عديدة يبدو خلالها العمل مملاً وتشعر برغبة فى تركه، فعلى سبيل المثال، قد تحب تدريس لغة جديدة للأطفال، لكنك تعبت بسبب كم الأعمال الورقية المطلوبة لمتابعة تطور الأطفال وإعداد الدروس واعلم أنه لن يكون الأمر فقط فظاً للطلاب أن تترك التدريس لهم فى منتصف العمل، بل سيكون انتكاسة لك كذلك كرجل أعمال فأنت رئيس نفسك وعليك أن تنفذ نظاماً مدروساً ومحدداً لإنجاز العمل، وحتى إن كان مملاً أو شاقاً فإن أساس النجاح فى العمل أن تقوم ببذل أقصى جهد لإنجاز ما تختار القيام به.



أسئلة اختيارية

الإجابات عن أسئلة الفصل الأول - ما نوع العمل الذي يناسبك؟

إذا أجبت بـ ...

١ . صواب: ابدأ بعمل شراكة مع صديق أو اثنين من أصدقائك، ولكن عليك أن تدرك أن هناك تبادلات في العمل مع آخرين. ماذا يعنى ذلك؟ افترض أنك بدأت مع أعز أصدقائك في عمل معين حيث تقوم بمساعدة كبار السن أو الأمهات حديثات الولادة في منطقتك أيام السبت. الجزء الإيجابي في الأمر، أنه يمكنك العمل بمشاركة صديقك المقرب، ولكن ماذا إذا حدث شجار بينكما في المدرسة؟ قد يكون غريباً عندئذٍ أن تعمل معه، ولكن عليكما الحفاظ على الالتزام الذى قدمتماه للعملاء.

خطأ: أنت تحب اتخاذ قراراتك بنفسك ووضع جدول زمنى خاص بك. إذا رغبت فى لعب كرة القدم بعد الظهر وتركت العمل الحرفى للمساء، فما من مشكلة فى ذلك لأنك لم تعد أحداً بالعمل طوال اليوم، وبطبيعة الحال، يحتاج أى شخص إلى المساعدة فى بعض الوقت، لذلك لا تخجل من طلب المساعدة من صديق إذا كان عليك الطبخ مثلاً.

٢ . صواب: ينبغي أن يشتمل العمل الخاص بك على لقاء الآخرين- مثل العمل كمخطط للحفلات. إذا كنت تفضل اللعب مع الأطفال الصغار وتستمتع بتعليمهم ألعاباً جديدة، حاول العمل كجليس للأطفال. للقاء فتيية في مثل سنك، حاول إنشاء منصة لبيع الخضراوات أو محطة لغسيل السيارات أمام منزلك، وبطريقة أو أخرى تستطيع لقاء أشخاص لطفاء - وكسب المزيد من المال في الوقت نفسه.

خطأ: يتضمن جزء من كل عمل لقاء أفراد آخرين، ولكن ماذا إذا كنت لا ترغب في قضاء الوقت مع أفراد لا تعرفهم، تستطيع عندئذ التفكير في أعمال تنفذها في منزلك، وهل أنت ماهر في صياغة الكلمات؟ إذا كنت تستطيع ببعض الجهد صياغة كلمات رائعة، فسوف تستطيع العمل ككاتب جيد، يمكنك العمل بشكل منفرد داخل المنزل في كتابة بطاقات التهنئة.

٣ . صواب: حسناً، إذا كنت تستمتع كثيراً بالبقاء خارج المنزل، يمكنك العمل بالخارج، أسأل جيرانك إذا كانوا مستعدين للاستعانة بك في تنظيف فناء المنزل، ولكن فكر بطريقة غير تقليدية، مثلاً: هل أنت لاعب تنس ماهر؟ أخبر جيرانك أنك تستطيع تقديم دروس في تعليم التنس لأبنائهم الصغار، ويمكنك القيام بذلك مع أى رياضة تحبها.

خطأ: بينما من الجيد قضاء الوقت خارج المنزل، إلا أنك تفضل العمل بالداخل. فكّر في الأعمال التي يمكنك القيام بها داخل منزلك أو منزل أى شخص آخر مثلاً: هل أنت شخص مرتب؟ من الممكن أن تجد بعض الأمهات حديثات الولادة ممن يحتجن إلى المساعدة في ترتيب المنزل أيام نهاية الأسبوع، أو يمكنك مساعدة زوجين كبيرين في السن في تجميع القمامة حول المنزل مرة واحدة في الأسبوع.

٤ . صواب: هناك وظائف عديدة لمحبي الحيوانات بداية من الترويح عن الكلب إلى رعاية القطط ونهاية بتنظيف الكلب في الفناء الأمامي للمنزل. فكّر بشكل غير تقليدى، واكتشف إذا كان جيرانك يمتلكون حيوانات أليفة لا

تعرفها مثل السمك أو السلاحف أو العصافير كل هذه الحيوانات تحتاج إلى الرعاية عندما لا يكون مالكوها بالمنزل. هيا اذهب وأخبر هؤلاء الأشخاص بقدرتك على تقديم المساعدة.

خطأ: حسناً، فأنت لا ترغب في العمل مع الحيوانات مقابل بضعة جنيهات، ولكن لم يزل هناك أفراد كثيرون لديهم حيوانات أليفة في منازلهم. هل تحب عمل حرف وصناعات يدوية؟ حاول صناعة بعض الأطباق والقلائد والسترات التي تصلح للحيوانات وبيعها. هناك فرص للعمل في أى مجال حولك، ومفتاح هذه الفرص أن تأخذ وقتك وانظر إلى الموقف من زوايا متعددة. من خلال التفكير في المواقف بطريقة جديدة، قد تكتشف أفكاراً للعمل تستمتع بها وتفيدك مادياً.

٥. صواب: إذا كنت تفضل العمل مع الكبار، اعرض عليهم تقديم المساعدة في الجوانب التي تستطيع القيام بها مثل تنظيف الجراج وتنظيم الأرفف والأدراج. إذا كنت تقيم في مكان تتساقط فيه الثلوج في الشتاء، يمكنك كسب بعض المال من خلال إزالة الثلوج عن الأرصفة ومسارات السيارات.

خطأ: بالإضافة إلى العمل كجليس للأطفال، أمام الأشخاص الذين يحبون الأطفال فرصة لمجال رحب من الوظائف. يمكنك أن تعرض تقديم المساعدة للأبوين في تخطيط حفلات الميلاد للأطفال، وتعليم الأطفال الصغار القراءة أو توصيلهم من المدرسة وإليها، ومن الأفكار الأخرى: تخصيص ساعة في الأسبوع لقراءة القصص للأطفال الصغار في منزلك أو إعداد منطقة لرعاية الصغار خلال حفلات الجيران حتى يستطيع الآباء التحرك دون القلق على أبنائهم.

٦. صواب: لقد ولدت للعمل مع أجهزة الكمبيوتر، استخدم مواهبك في تعليم الأطفال الآخرين، أو حتى كبار السن، كيفية استخدام الكمبيوتر، ومن الوسائل الأخرى لاستثمار خبرتك مع الكمبيوتر في كسب بضعة جنيهات عرض نشر وبيع المخطبات الإخبارية ودعوات الحفلات والدعايات للأندية المحلية.

خطأ: قد تكون لا تعلم الكثير عن الكمبيوتر. هيا، لا يتأخر أبداً وقت التعلم، هل تعرف شخصاً متميزاً في استخدام الكمبيوتر؟ كَوْنُ فريقاً مع هذا الشخص وتعلم منه كيفية استخدام الكمبيوتر مقابل مهاراتك في أحد المواد التي يحتاج هذا الشخص إلى المساعدة فيها.

٧ . صواب: يمكنك بيع الحلوى وعمل منصات لبيع السلع الطازجة والخضراوات، وعلاوة على إعداد منصة أمام منزلك، يمكنك زيادة أعمالك من خلال عمل متجر في الفناء وتقديم خدمة غسيل السيارات، ويمكنك التفكير أيضاً في تقديم خدمة تقديم الأطعمة خلال حفلات الميلاد واجتماعات مجلس أولياء الأمور في المدرسة.

خطأ: قد تكون لا تحب الطبخ وصناعة الحلوى، ولكن بالتأكيد هناك الكثير من الأعمال بعيداً عن الطبخ التي يمكن تنفيذها خلال الحفلات، ومن أمثلة ذلك، المساعدة في تقديم الأطعمة والمشروبات، وإعداد البوفيه وتجميع القمامة. إذا كنت متميزاً في التنظيم وبارعاً في التعامل مع المال، سوف يحتاج صديقك الذي يقوم بالطبخ إلى المساعدة في متابعة الطلبات وتحصيل المال من العملاء.

٨ . صواب: هناك دائماً عمل لك في منطقتك، فإذا كنت متميزاً في إصلاح الدراجات، يمكنك أن تصلح إطار الدراجة أو استبدال السلسلة للدراجات الخاصة بأطفال الجيران مقابل أجر بسيط. هل تستطيع تصميم سلع يدوية فنية؟ حاول صناعة قلادات وأساور للزينة وبيعها لحسابك أو مع السلع المعروضة للبيع في الفناء.

خطأ: إذا كان لديك حس الابتكار ولكنك لست بارعاً في العمل بيديك فلم يزل هناك الكثير من الطرق للعمل اليدوي، فيمكنك تقديم خدمات لرعاية الحديقة، ويحتاج البعض إلى مجرد شراء زهرة التوليب منك وزراعتها بأنفسهم. وقد يطلب آخرون منك المساعدة اليدوية أيضاً.

الفصل الثاني

هل تمتلك مقومات النجاح؟

إن مجرد التفكير في وظيفة جيدة سينقلك خطوة لتحقيق حلمك لكسب المزيد من المال حتى تكسب ما تريد وترغب، ولكن هناك المزيد من العمل لتصبح رجل أعمال من مجرد الحلم بكسب المال، وقد حان الوقت لوضع خطة وتنفيذ فكرتك. كيف يمكنك أن تتأكد من أن الآخرين سيرغبون في الاستعانة بك أو سيحتاجون إلى منتجاتك؟ هناك أربعة مقومات رئيسية حتى تصبح رجل أعمال ناجحاً:

الفضول والابتكار والمرونة والالتزام. مع وضع هذه المقومات الأربعة في الاعتبار، سوف تتمكن من نقل عواطفك ووضعها في إطار خطة عمل ناجحة، حيث يكون لديك عملاء يطلبون منك المزيد، اتبع الموضوعات المعروضة في الأجزاء التالية لمساعدتك في دعم المقومات الأربعة في نفسك وفي أعمالك.



الفضول

يعنى الفضول أن تنظر إلى العالم من حولك، وتكتب ملاحظات عما ينفذ وما لم ينفذ وما يمكن القيام به بشكل أفضل، ويدرك رجال الأعمال الناجحون ما يرغب فيه الناس ويتحركون بسرعة لتقديمه، ولكن كيف يدركون ما يرغب فيه الناس؟ عندما تحاول الشركات

اكتشاف ما إذا كان الناس يقبلون على خدماتهم ومنتجاتهم فإنهم يقومون بما يعرف ببحث السوق. يشتمل ذلك على الاتصال التليفوني بمجموعة من الأفراد أو

يقول الدكتور سوس (تيودور جيزل): "انظر يمينك وانظر شمالك وانظر أسفل وأعلى. فكر فيما يمكنك أن تفكر فيه إذا ما حاولت".

مجموعة تركيز، وطرح عدة أسئلة عليهم مثل: ما يحبونه وما لا يحبونه، وما يرغبون فيه بشأن منتجات وخدمات الشركة، ويمكن تنفيذ بحث السوق عبر الدراسات وعروض العينة.

وبطبيعة الحال، لن يكون عليك القيام بكل ما سبق - فسوف تستغرق سنوات لإنهاء وتحليل هذا البحث، ويمكنك أن تحاول في بعض الاستراتيجيات على نطاق أقل. استخدم فضولك الطبيعي للتعرف عما يريده الناس ويحتاجون إليه، ويعرف بعض الناس ذلك بأنه مثل وضع إصبعك على الحقيقة. إنها طريقة خيالية توضح إدراكك للنزعات، لكن كيف يمكنك التعرف على هذه النزعات؟ تحدث إلى الآخرين ولاحظ ما يقومون به، اقرأ الكتب والمجلات، استمع إلى الراديو وشاهد التلفزيون، اسأل العديد من الأسئلة والأهم استمع إلى الإجابات.

فكّر فيما يمكنك أن تقوم به للقيام ببحث السوق، ودعنا نقول إنك ترغب في توفير خدمة لتقديم الأطعمة في حفلات أعياد الميلاد لجيرانك. سوف تفكر في صناعة أطباق الحلوى اللذيذة التي تعرف أن الأطفال يحبونها. احسب عدد الأطفال دون سن الثامنة بين جيرانك فإذا كان هناك عدد محدود جداً من الأطفال، فسوف تواجه وقتاً صعباً للعثور على العملاء، ثم اكتشف الأفراد الذين يوفرون خدمات تقديم الأطعمة في حفلات الأطفال، وراجع دليل «يللو بيدجز» التجاري لمعرفة ما إذا كانت هناك خدمات متخصصة متاحة. لن ترغب في إضاعة وقتك ومالك في إعداد الحلوى وتكتشف أن هناك العشرات ممن يقدمون نفس الخدمة.

تساعد دراسة السوق الشركات في تحديد وجهة نظر المستهلك تجاه منتجاتهم و تجاه المنتجات المنافسة أيضاً، وعندما تدرك الشركات درجة المنافسة مع الشركات الأخرى، فإنها تستطيع تقديم خدمة أو منتج أفضل، ولن تحتاج إلى جميع الأفراد لعمل مجموعة تركيز، ولكن فكّر في بعض الأسئلة التي يمكنك استخدامها لعمل دراسة عن الآباء الذين استعانوا بمخططين للحفلات من قبل، وما معيار الخدمة المحترفة لديهم؟ وما النقاط التي لا يحبونها؟ هل يفضلون شراء الحلوى منك إذا قدمتها في أسلوب جميل للحفلات؟ وما العوامل الإضافية التي تجعلهم يفضلونك على منافسيك؟

نظرة على الإنترنت
www.kidsway.com

هو موقع على
الإنترنت ينتمل على
كل ما قد ترغب في
معرفة لبدء العمل
الخاص بك.
انظر كذلك إلى
مجلة "رجل أعمال
صغير" الخاصة
بالموقع.



الابتكار

السئلة

اختبارية:

من أنا؟

حدد الاستجابة التي تعتقد أنها تناسبك أكثر. إذا لم يمكنك تحديد الاستجابة الصحيحة بين الاختيارين، يمكنك تحديد كلا الاختيارين.

تذكر، لا توجد إجابات خاطئة!

انظر آخر الفصل لمراجعة إجاباتك

- ١ . عندما تتعطل دراجتك:
- أ - أكتشف طرقاً لإصلاحها.
- ب - أفكر في طرق لتصميم دراجة أفضل.
- ج - أخذ سيارة أجرة.
- د - سيدي، أنا لم أملك دراجة في حياتي.
- ٢ . نخط حياتي:

- أ - أستطيع تحديد مساره قبل أن أتبين من صحته.
 - ب - أكره أن أبدو مثل الآخرين، لذلك أكون النمط الخاص بي.
- بقية الأسئلة

صفحة ٢٩

بمجرد أن تلم بالقدر الكافي من المعلومات لتحديد أنه من المفيد بدء العمل، سوف تحتاج إلى بعض الابتكار لتحصل على طرق لتجعل عملك متميزاً عن الآخرين، و ينبغي أن تكون الوجبات والكعك الذي تصنعه من الدرجة الأولى، كذلك ينبغي أن تجعل العملاء يفضلون الخدمات المتخصصة التي تقدمها عن شركات أخرى.

إن انجذابك إلى احتياجاتهم الخاصة سوف يجعلك في مركز بعيد عن الآخرين. قد تكون لديك طريقة خاصة لتقديم الحلوى التي تصنعها، أو تقديم الطعام في الحفلات. خذ هذه الفكرة كخطوة إضافية واعرض المساعدة في إعداد طاولة الطعام وتنظيفها بعد الحفل، وربما يكشف البحث الخاص بك أن الآباء يحبون قيام مخططي الحفل بالجمع بين تقديم الطعام والتسلية. خذ هذه الفكرة الخاصة بالخدمات الإضافية وكون فريقاً مع شخص يدرك كيفية الإشراف على الأطفال في الحفلات التي تتم بجوار حوض السباحة. قد لا يقوم المخططون الآخرون بعمل الزينات، فيمكن أن توفر خدماتك تصميم زينات وفقاً لما يحبه الأطفال.

أسئلة

اختبارية :

- ج - أرتدي الملابس التي تناسب مظهري الشخصي .
د - أرتدي نفس الملابس دائماً .
٣ . إذا تعرض أفضل أصدقائي للفشل، أول شيء أقوله له :
أ - لماذا؟
ب - يمكنك القيام بذلك بشكل أفضل .
ج - دعني أعرفك بابن عمي .
د - لكنني أعتقد أنك كنت تحب عملك بالفعل !
٤ . تعطل جهاز الكمبيوتر الخاص بي فجأة، لذا سوف أقوم بـ:
أ - البحث عن الخطأ .
ب - أضغط على بضعة أزرار للتأكد من عودته للعمل . وإذا لم يعد للعمل سوف أقوم بإعادة تشغيله .
ج - سأعمل على الكمبيوتر المحمول الخاص بي .
د - سأرسل الجهاز بالكامل للإصلاح .
بقية الأسئلة
صفحة ٣٠

إذا كنت تتنافس مع فتية آخرين يقومون بالعمل نفسه، استخدم حس الابتكار لديك لاكتشاف طرق إضافية كى تبدأ حياتك المهنية . استخدم جهاز الكمبيوتر الخاص بك فى إنشاء بطاقات أعمال جميلة تحتوى على كل معلومات الاتصال، وقدم ورقة مرجع سهلة القراءة للعملاء المتميزين، واطبع كتيبات دعائية مع قائمة بالخدمات والإضافات التى تقدمها . (راجع المزيد عن الأدوات الدعائية فى الفصل التاسع) . هناك كذلك من الأساليب البسيطة التى يمكنك تنفيذها . فعلى سبيل المثال، من المفيد أن تكون دائماً مهنماً المظهر ومهذباً . إن مجرد ذكر كلمات مثل : من فضلك وشكراً تعتبر وسيلة بسيطة لإظهار الأدب، وتأكد من تقديمك انطباعاً جيداً على عملائك الذين قد يقدمونك فيما بعد لأصدقائهم .

المرونة

من أهم مزايا تأسيس العمل الخاص بك أنه يمكنك توفيق أفكارك مع الاحتمالات الموجودة من حولك، ويعرف ذلك باسم المرونة . تهدف الشركات الكبرى للتحرك على نحو أبطأ عندما تلتزم باتجاهات جديدة، فلديها عدد كبير من العملاء ويجب أن

أسئلة

اختبارية :

٥ . اختلفت مع أعرأصدقائك بشأن الفيلم الذي ستسأجرونه :

أ - ستكتشف ماذا يعجب صديقك في الفيلم الذي اختاره .

ب - ستنسى فكرة الفيلم . وتقرر قضاء المساء في اللعب .

ج - ستدع صديقك يختار الفيلم هذه المرة على أن تختار أنت المرة التالية .

د - لكنك ترغب بشدة في مشاهدة الفيلم الذي اخترته

لذلك فقد استأجرت كلا الفيلمين ، وقضيت عطلة نهاية الأسبوع في ماراثون لمشاهدة كلا الفيلمين مع صديقك .

انظر آخر الفصل لمراجعة إجاباتك .

تلبى احتياجاتهم . إذا كانت شركة كبيرة على وشك عمل تغيير مفاجئ لما تقدمه، فسوف يضطر العديد من العملاء إلى اللجوء إلى شركات أخرى، وعلى العكس من ذلك، لدى الشركات الصغرى عدد محدود من العملاء، وتستطيع تلبية احتياجاتهم وفقاً لمبدأ كل عميل على حدة، وتتسم بكونها تقدم الطلبات الجديدة بشكل أكثر سرعة، ولكن ما النتيجة؟ يفضل العملاء الاستمرار مع الشركات الصغيرة طالما ظلت الشركة الصغيرة تساعدهم في احتياجاتهم المتغيرة كل وقت . فكر في المقارنة بين مقطورتين تحاولان الانعطاف . على المقطورة الكبيرة ذات ١٨ إطاراً الانعطاف ببطء وسهولة لتجنب أى حادث، أما الشاحنة الأصغر فتستطيع الانعطاف مباشرة وبسرعة .

على سبيل المثال، إذا كنت لم تزل تقدم فقرة في الحفل عن شخصيات الباور رينجرز، فقد يتهمونك بأنك عتيق الطراز . يحب الأطفال الآن شخصيات جديدة مثل الرجل العنكبوت، وينبغى عليك متابعة الجديد الذى يعجب الآخرين مثل : هل هناك رياضات أو أنشطة ترفيهية أكثر انتشاراً هذا الصيف عن الصيف الماضى؟ وهل هناك تقليعة موضة جديدة يمكنك أن

تحولها لفكرة عمل؟ كيف يمكنك دمج الاتجاهات الجديدة إلى عملك الذى تقدمه بالفعل؟ إذا كنت تقوم بالفعل بالتخطيط لحفلات الأطفال ولاحظت أن

الموضة هي ارتداء قبعات جميلة الشكل، يمكنك تخصيص مكان لبيع القبعات للأطفال، وإذا كنت تعرف أن أطفال الجيران يحبون كرة السلة بشدة، اعرض على جيرانك العمل كجليس للأطفال وممارسة كرة السلة معهم. تعنى المرونة أن تتكيف مع الطلبات المتغيرة لعملائك. رجل الأعمال الناجح هو من يكتشف أنماطاً جديدة دائماً.

وتعنى المرونة أيضاً أن تكون جاهزاً لتغيير أفكارك والالتزام بخطط جديدة كلما واجهت عقبات على الطريق، دعنا نقول إنك ستبيع آيس كريم ذا شكل رائع وطعم جذاب، وقبل أن تقوم بتأسيس مكان لبيع الآيس كريم فكّر كيف يمكنك الاحتفاظ به مثلجاً؟ هل عليك أن تدخل إلى المنزل لإحضار المزيد من الآيس كريم عندما ينفذ ما لديك؟ من سيعتنى بصندوق المال أثناء هذه الفترة؟ لذلك هناك



عاملان عليك مراعاتهما: هل تمتلك جميع الأدوات لتنفيذ عملك؟ وهل هذه هي الوظيفة التي يمكنك القيام بها بمفردك، أم من الأفضل الاستعانة بصديق أو شريك؟ أول عامل ينبغي أن توفره هو وجود مبرد جيد فعلاً ووضع الآيس كريم أسفل طاولة البيع، وهناك حل آخر وهو الاشتراك مع صديق ليساعدك عندما تذهب إلى داخل المنزل لإحضار المزيد من الآيس كريم. مهما كانت الطريقة التي ستنفذها، عليك تكييف فكرتك الأصلية لتتغلب على المشكلات التي قد تواجهها. إذا لم تقم بذلك فقد يتعرض عملك للفشل حتى قبل أن تتاح فرصة جيدة للبدء، وهذا الأمر لا يدعو للمرح مطلقاً.

الالتزام

حان الوقت الآن للاستمرار وبت الحياة في الأفكار الخاصة بك، وهذا الجانب قد يكون هو الأصعب عند القيام بالعمل – استمر في الالتزام بخطتك، وقد تستغرق وقتاً وجهداً كبيراً حتى يتم تفعيل فكرتك، ويجب أن يسمع الناس عن العمل العظيم الذي تقوم به؛ لذلك هناك الكثير من العمل. عليك مراعاة أنك قد لا تحقق أى مكسب من عملك الأول بسبب نفقات بدء العمل. تشمل هذه النفقات على الأدوات التي تحتاج إلى شرائها لتنفيذ العمل، والمال الذي تنفقه للدعاية والنفقات الأخرى المتعلقة بتطوير مهاراتك. فمثلاً مع خدمة تقديم الأطعمة، هناك نفقات لبدء العمل مثل شراء أواني ومواد الطبخ، وقد يكون عليك شراء كتاب لوصفات الطبخ لإضافة أفكار جديدة إلى قائمتك. إذا كنت تستخدم أوراقاً للدعاية عن

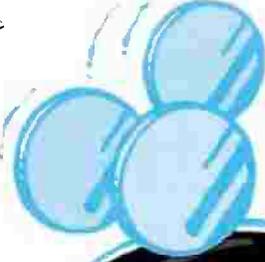
عملك، عليك أن تفكر في نفقات الدعاية
على لوحات ثابتة أيضاً، وفي حقيقة
الأمر، قد يكون عليك إضافة عميل أو
اثنين قبل أن تكسب بعض المال .

يعنى الالتزام أيضاً أن تقوم بتسيير
أعمالك على نحو مسئول، تأكد
من توفر الوقت والجهد
لتحقيق وعودك . إذا كان
العمل الذى ترغب القيام
به على مدار العام، ينبغى
مراعاة إذا كان سيتداخل مع
واجباتك المدرسية أم لا، وتذكر أن

هدفك هو إنهاء ما بدأته، وإذا احتجت إلى

تدريبات إضافية لتسيير عملك كما ينبغى، عليك مراعاة الوقت المستغرق فى
التدريب، وعلى سبيل المثال، عليك قضاء بعض الوقت فى التدرب على تنفيذ
صفات جديدة للطبخ إذا كنت ستبدأ فى تقديم الأطعمة . أما إذا كنت ستقدم
خدمات لرعاية الحدائق، فعليك قضاء بعض الوقت فى دراسة أنواع النباتات التى
ستتعامل معها، وكيف يمكنك تقديم أفضل رعاية لها .

يعد المحافظة على الوقت هو العامل الأكثر أهمية للالتزام بوعودك للعملاء، فإذا
أخبرت أحد الأشخاص أنك ستكون فى منزله للمساعدة فى إعداد البوفيه قبل أن
يبدأ الحفل، التزم بالموعد الذى حددته، إذا لم تحضر قبله قليلاً، ويعنى ذلك أن
عليك التأنى عند تحديد مواعيد أعمالك، ولا يستغرق منك عملك كل وقتك،



كان الناس قديماً يدخرون
أموالهم فى آنية مصنوعة
من الفخار، ثم تطور الأمر
بعد ذلك

بل لا بد أن تعطى نفسك قسطاً من الراحة فيه .

فى النهاية، ينبغي عليك الالتزام بأفكارك، وتحلّ بالشجاعة لتؤمن بقدراتك حتى وإن شكك الآخرون بها، ومن الجيد الاستماع للآخرين وطلب آرائهم، وقد يقدم بعض الأشخاص النصح لأن لديهم الخبرة الكافية، وقد يكونون قد قدموا خدمات تقديم الأطعمة من قبل سوف يساعدك الاستماع لهؤلاء الأشخاص على تجنب نفس الأخطاء ولكن لا تخشى من ارتكاب أخطاء . فبعض الأشياء عليك أن تجربها بنفسك، سوف تكتشف كيف تقوم بالأشياء بشكل أفضل فى كل مرة . ففكر فى الأمر مثل عمل بحث السوق .

تذكر أنك ستواجه أوقاتاً صعبة إلا أن التحدى يجعل الرحلة ممتعة وطعم المكافأة أحلى بكثير بجانب ذلك، فإن الطريقة الوحيدة لتكتشف أن أفكارك المتألقة قيمة بالفعل هى أن تضعها تحت الاختبار، أليس كذلك؟ ثم ستكتشف إذا كانت لديك السمات التى تجعلك رجل أعمال صغيراً ناجحاً .



أسئلة اختيارية

الإجابات عن سؤال الفصل الثانى: من أنا؟

إذا كانت ...

أغلب اختياراتك هي الاختيار (أ)

ينبغي أن نحمد فيك النظرة الدقيقة التي تتمتع بها، فإنك سوف تظل دائماً مدركاً لما يحيط بك، ومن أفضل مزاياك هو الفضول وكرجل أعمال لن تكون لديك مشكلة في اكتشاف ما يرغب فيه العملاء .

ولكن حذار: لا تخشَ من أن يأخذك الفضول خطوة إضافية وتحول أفكارك القيمة إلى واقع. إن مجرد متابعة الاتجاهات يمثل جانباً، أما وضع أفكارك في إطار العمل فيمثل جانباً آخر، فهيا قم وخذ المبادرة. قم بالعمل وتمسك بقراراتك.

أغلب اختياراتك هي الاختيار (ب)

تستطيع الوصول إلى حل لأغلب الأشياء، وقد يكون الحل خيالياً بعيداً عن هذا العالم .، ويسمح لك إبداعك في النظر إلى المشكلات من زوايا متعددة ومختلفة تماماً، ومن خلال التحليل من طرق مختلفة تستطيع تنفيذ العمل، أنت تحاول دائماً التطور وهو مفتاح أساسى للنجاح .

تحذير: ليس عليك أن تعتمد على نفسك فقط للوصول إلى إجابات،
فيمكنك طلب المساعدة من الآخرين، فقط كن مرناً وتمتع بعقل متفتح.

أغلب اختياراتك هي الاختيار (ج)

لا توجد أى فرصة لأن تقدم أفكار قديمة، فأنت . شخص مرن، وتدرك أن الأشياء تتغير طوال الوقت، وتعنى قدرتك على الاستمرار أنك تستطيع خدمة احتياجات عملائك المتغيرة.

علم أحمر: لا تفرط فى المرونة حتى يقنعك الآخرون بعمل أى شىء،
التزم بالمبادئ التى قطعتها على نفسك، فإذا طلب منك زوجان العمل كجليس أطفال لطفلهما الصغير، ولكنهما اعتادا على الحضور متأخرين لساعتين بعد الموعد المحدد. وقد فرضت عليهما دفع أجر مضاعف نظير الوقت الإضافى وأخبرتهما بضرورة عدم التأخر مجدداً (خاصة إذا كانت ليلة قبل المدرسة)، فقد كنت مرناً بما فيه الكفاية، فقط أخبرهم بأدب بأنك غير متاح.

أغلب اختياراتك هي الاختيار (د)

أنت صلب كالصخرة ولا يمكن تحريكك عن رأيك . إن التزامك هو السمة الأساسية التى تميز رجل الأعمال لأنك ستحتاج إلى العزيمة كى تلتزم بخطط العمل ، بل العمل على تحقيقها. يشعر العديد من رجال الأعمال بالشك من داخلهم ومن الآخرين كما أن الالتزام الصارم يضمن أن تظل فى المسار حتى تنفيذ العمل .

تحذير: أن تكون محدوداً جداً فى تركيزك قد يجعلك تفقد الإمام بالصورة الكاملة، ومن الجيد أن تكون ملتزماً بالخطط المقررة، ولكن لا بأس من اتخاذ قرارات بسيطة فى الطريق، وقد تكتشف أفكاراً تجعل عملك أكثر براعة.

الفصل الثالث

التدريب

اكتشفت حتى الآن عواطفك، لقد فكرت كذلك في مجموعة من الأفكار العملية الرائعة وتعرفت على الوسيلة المثلى التي تجعلك رجل أعمال ناجحاً، لكن ما الخطوة التالية؟ قد ترغب الآن في قضاء بعض الوقت للتأكد من وفائك بوعودك للعملاء، وإذا كنت تحاول دائماً تطوير مهاراتك وتحديثها، فيمكنك أن تتأكد من قدرتك على معرفة ما تتوقع معرفته عن عملك، ويدرک رجل الأعمال الناجح أن التعلم أمر مستمر.



إن معرفة كيفية القيام بالعمل وفقاً لأفضل قدراتك يعد أمراً جيداً لسببين: السبب الأول: سوف تشعر بمزيد من الثقة في مهاراتك وسوف يساعدك ذلك في القيام بعملك على نحو أكثر سهولة. السبب الثاني: بمجرد أن يتأكد عملاؤك أنك تثق في قدراتك، سوف يشعرون براحة أكبر ويحملونك المزيد من المسؤوليات. ففي عيونهم، يمكن أن يعتمد عليك لإنجاز العمل.

تخيل أنك تبحث عن عمل كجليس للأطفال، قد تكون قد قمت بذات العمل مع أختك الصغيرة أو ابن عمك، وهذا رائع لأنه يكون لديك لقيامك

بالعمل نفسه من قبل ونجاحك فيه، ودعنا نفترض الآن أنك أخذت دورات تدريبية فى الإسعافات الأولية. فلن يشعر الآباء بالشكر فقط لقيامك بتسليية أطفالهم، ولكن سيقدرون كذلك معرفتك الطبية، وهناك أماكن عديدة يمكنك أن تسجل نفسك فيها للحصول على دورات تدريبية فى الإسعافات الأولية والتنفس الصناعى. إن أفضل الأماكن لحضور هذه الدورات - مجاناً دون أجر - فى جمعية الهلال الأحمر الطبية والمؤسسات الطبية الخيرية، وسوف تتعلم كل شىء بداية من وضع رباط الضغط على الركبة



المصابة وحتى عمل التنفس الصناعى لطفل صغير.

فى بعض الأحيان تقدم هذه الأماكن دورات للعمل كجلسة للأطفال حيث تتعلم أساسيات رعاية الطفل بداية من تغيير حفاظات الأطفال إلى عمل وجبات سهلة، وسوف تتعلم كذلك كيف تحكى قصصاً وتلعب ألعاباً وتصنع أشكالاً يدوية مناسبة لعمر الطفل، وكذلك الحال، سوف تساعدك الدورات التدريبية على إدراك سلوك الطفل من خلال أخذ

نبذة عن علم نفس الأطفال، حتى تعرف ما يمكنك عمله عندما يتحول هذا الملاك الصغير إلى كائن مزعج لا يتوقف عن الصراخ والبكاء، فمن المفيد أن تمتلك بعض المهارات التي تمكنك من تهدئة الطفل بدلاً من البقاء لساعات بجوار طفل لا يتوقف عن البكاء، وسوف تتعلم كذلك السبب الذي يجعل بعض الأطفال يحتاجون إلى قدر معين من الرعاية، وكيف يطلبون هذه الرعاية، وما الذي عليك فعله للاستجابة لهم؟ وفي بعض الأحيان، سوف يكون عليك عقاب الطفل. تقدم الدورات التدريبية موضوعات عن كيفية التعامل بصرامة ولكن بحنو عندما تتبع توجيهات الأبوبين (فهم يعرفون طفلهم على نحو أفضل بالتأكيد)، وعلى الجانب الآخر، من المهم كذلك أن تدرك كيف تكون ودوداً عندما تكون الشخص المسئول، وهذا إجراء متوازن سوف تساعدك الدورات التدريبية على تحقيقه.

إذا كنت قد قررت أن تقوم ببيع المنتجات اليدوية في فناء المنزل أو في المدرسة، ينبغي عليك البحث عن طرق لتطوير مهاراتك الابتكارية. تستطيع فصول تعليم الفن والحرف مساعدتك في تعلم أفكار حرفية جديدة وكيفية العمل مع المواد المختلفة، و

يقول ألبرت آينشتاين:
"لم أجد لأني ذكي للغاية
ولكن لأني تعايشت مع
المشاكل لمدة أطول".

ستخرج من هذه الدروس بأفكار حديثة لعمل منتجات جديدة يمكن أن توسع من المنتجات التي تقدمها لعملائك، وتخصص متاجر تجهيزات الحرف في الغالب يوماً في الأسبوع تدعو الأطفال خلاله لممارسة حرف يدوية بأنفسهم، وبحث أيضاً عن فصول الحرف في المتاحف ومتاجر الأطفال المشهورة.

تقدم بعض المعاهد فصولاً لتعليم الحياكة، ولكن تأكد أن هذه الفصول مقدمة للفتية من عمرك، هناك سوف تتعلم كيف تستخدم ماكينة الحياكة فى عمل أغطية الوسائد والمرابيل والبطانيات والملابس الداخلية وملابس النوم، وسوف تعلمك بعض الفصول كيفية اختيار القماش مع النسيج المناسب لمشروع معين، تستطيع كذلك تطوير مهاراتك الحالية، وستدرك كيفية الخياطة فى خط مستقيم، ولكن هل تجد مشكلة مع الحواف الدائرية؟ سوف تساعدك هذه الفصول على أن تبدو ابتكاراتك أكثر احترافية.

هل سألت نفسك من أين يأتى المخترعون بالأفكار الرائعة؟ هل يذهبون إلى معسكرات تعليم العلوم الهندسية؟ يمكنك أن تقضى بعض الوقت فى الصيف فى عمل العرائس وبيعها تستضيف المدارس الابتدائية هذه المعسكرات فى عطلة الصيف، وكذلك تقيم العديد من مراكز العلوم والمتاحف هذه المعارض على مدار العام. استثمر إبداعك لتصميم العرائس وابتكارها وقم بإعداد خطة للتسويق والمبيعات.



نظرة على الإنترنت

اذهب إلى مواقع الويب التالية لترى الجهات التي تقدم الفصول التدريبية فى الأنشطة التي تهتم بها، ولا تحتوي بعض هذه المواقع على الفصول التي تبحث عنها، إلا أنك قد تجد بعض المختصين الذين قد يخبرونك بالأماكن التي تقدم الفصول التدريبية.

www.ymca.net

ابحث عن المكان ورقم الهاتف للمركز القريب منك. تقدم هذه المراكز مجموعة كبيرة من البرامج والفصول، فمن المؤكد أنك ستجد شيئاً يعجبك!

www.redcross.ca

ابحث عن مكان المستشفيات
الجامعية التعليمية، واسأل عن
أماكن تعلم الإسعافات الأولية
والتنفس الصناعي. وغيرها من
الإسعافات الأولية، ويمكنك
البحث في الإنترنت عن مواقع
تقدم معلومات مفيدة في هذا

المجال. وللتعرف على
المؤسسة في الولايات المتحدة،
يمكنك زيارة الموقع:

www.redcross.org



www.homedepot.com

حدد مكان مؤسسة ما قريبة
منك. واستفسر منهم إذا كانوا
يقدمون فصولاً عن الصناعات
اليديوية وأعمال الخنثب. تذكر
يمكنك أيضاً زيارة متاجر
الصناعات اليديوية ومركز
المجتمع المحلي للسؤال عن
فصول الحرف.

توفر المعسكرات الأخرى أماكن لمحبي
الكمبيوتر والرياضيات لمعرفة المزيد عما يحبونه.
تتميز العديد من الأشياء التي تتعلمها خلال
هذه المعسكرات بكونها مفيدة عندما تدرس
للآخرين، مثال: افترض أنك اخترعت لعبة على
الكمبيوتر وهي تتطلب استخدام مهارات
الرياضيات كي تريح السباق، فلماذا لا نستخدم
هذه اللعبة لتعلم الطفل الرياضيات؟

بطبيعة الحال، تعتبر مراكز المجتمع أماكن
جيدة لتعلم الكثير عن إقامة الحفلات، ابحث
عن الفصول التي تقدم لتعلمك كيفية استخدام
الإكسسوارات والأدوات التي لم يسبق لك
استخدامها من قبل، وستجعلك هذه المهارات
متميزاً فعلاً كمخطط للحفلات، وقد تجعلك
نجماً يوماً ما. بالإضافة إلى مراكز المجتمع، ابحث
عن المتاجر بجوار المسارح التي تقدم دروساً في
التمثيل، تجعلك هذه الدروس أفضل قاص
للحكايات.

أضف المزيد إلى قائمة الطعام الخاصة بك من
خلال فصول الطبخ، قد تستطيع أن تطبخ أطعم
كعك من طحين الشوفان، لكنك سترغب حتماً
في تقديم وجبات لذيذة عندما تبدأ في خدمة

تقديم الأطعمة، وستعلمك دروس الطبخ المهارات الأساسية مثل: استخدام السكين والقلبي وما إلى ذلك من مهارات أخرى. تعلم كيف تعمل وجبات سريعة وسهلة مثل شرائح الهامبورجر وفيليه الدجاج، وإذا كنت تفكر في العمل خلال الشتاء، فمن المفيد أن تتعلم المأكولات التي تساعد على تدفئة الجسد، تعلم صناعة أنواع الحساء المختلفة، مثل حساء الخضراوات والدجاج.

يمكنك كذلك أن تحصل على دورات في زراعة البساتين والصوبات الزراعية، و سوف تتعلم المزيد من المعلومات عن التربة والخضراوات والحشرات والديدان والرى. إذا كنت تحب عمل البستاني، خذ فصولاً متقدمة وسوف تفيدك في زيادة معلوماتك عن رعاية المروج والحدايق. هناك دائماً منتجات جديدة في السوق حول الحفاظ على خضرة المروج والتخلص من الحشائش. كن أول شخص يتعرف على هذه المنتجات واعرضها للبيع لعملائك. اعرض هذه المنتجات على أفراد يرغبون في زراعة فاكهة وخضراوات عضوية. اكتشف ماذا تعنى الحديقة العضوية وما هي المنتجات التي يمكنك أو لا يمكنك استخدامها، فقط تسلح بالمعرفة حتى تستطيع أن تتخطى الحدود وتصل إلى أفضل العملاء.

www.ctcnet.org

هناك مؤسسة وطنية لا تهدف إلى الربح وتتضمن كثيراً من المراكز التكنولوجية، حيث يحصل الأفراد على إمكانية دخول مجاني أو باجور رمزية لأجهزة الكمبيوتر والتكنولوجيا المتعلقة بها مثل الإنترنت مع توفر فرص للتعلم.

www.schoolnet.ca

ستجد قدراً هائلاً من المعلومات حول التدريب على الوظائف والدراسات على الإنترنت.

www.ja.org

يعتبر موقع جوبيور أنثني فمتنس من الأدوات القيمة للتعرف على الأعمال والاقتصاد وتكوين شراكات.

تقدم بعض مراكز المجتمع دورات مخصصة لتطوير مهارات الأفراد، وهذه الدورات المهمة مع أى وظيفة. ابحث عن فصول القيادة التي تقدم موضوعات حول كيفية العمل فى مجموعات واتخاذ القرارات الصعبة وتطوير مهارات التواصل. تعرفك فصول آداب الأعمال كيفية التعامل باحتراف مع الكبار وتكسب احترامهم وثقتهم.

يعتبر رجل الأعمال فرداً عصامياً بنى نفسه بنفسه، ويعتمد على نفسه فى تطوير مهاراته.

يمكنك أن تقوم بالشئ نفسه داخل المنزل، إذا كان لديك جهاز كمبيوتر، فهناك عدد هائل من برامج الكمبيوتر التي تستطيع أن تساعد فى تطوير مهارتك، وتوجد برامج تعلمك الكتابة بشكل أسرع وتقوى من مهارات الرياضيات وتزيد من حصيلة الكلمات لتسهل من عملية القراءة والكتابة. وحتى إذا كنت خبيراً فى استخدام الكمبيوتر، هناك دائماً فرصة للتطوير. ربما سترغب فى تعلم كيفية إنشاء صفحات الويب. ابحث عن برامج تعلمك استخدام لغة HTML وهى لغة برمجة تستخدم فى إنشاء صفحات الويب. إن قيامك بالبحث الخاص بك والتدرب فى البيت سوف يضيف بهجة التعلم إلى جدولك.

وتعد شبكة الإنترنت كذلك أداة بحث رائعة، فمن المقالات المنشورة إلى مواقع الويب وغرف المناقشات، يمكنك الإبحار داخل الإنترنت لتعلم الاتجاهات الحديثة والتحدث إلى الآخرين لاكتشاف إذا كانوا يمتلكون حلاً لمشكلة لديك. هل جربت كل معلوماتك حول استخدام برنامج فوتوشوب فى قطع صورة بطريقة معينة ولكنك فشلت؟ ابحث على الويب عن منتديات معينة حيث يمكنك طلب المساعدة من الآخرين الذين يستخدمون برنامج فوتوشوب. فقد تجد شخصاً تعرض لنفس المشكلة واكتشف حلاً لها.

وبطبيعة الحال، فمتاجر بيع الكتب والمكتبات، تعتبر أماكن أساسية للقيام بالبحث، اقرأ عن الأنشطة التي تهتم بها، وابحث عن الكتب التي تقدم أفكاراً عملية عن زراعة الحدائق وتصميم المجوهرات. يمكنك قراءة كتاب لأغاني الأطفال كما يمكنك حفظ بعض الأغاني التي يحبها الأطفال الصغار. وبمجرد أن تحفظ هذه الأغاني يمكنك أن تغنيها لمجموعة من الأطفال فى حفلة، أو خلال العمل كجليس للأطفال. تقدم العديد من متاجر بيع الكتب والمكتبات ساعات

لقراءة القصص، إذا كنت غير متأكد مما يقرؤه الأطفال الصغار هذه الأيام، توقف وتعرف. يمكنك الحصول على معلومات رائعة بشأن كيفية جذب الطفل عند قراءة القصص.

يمكن الحصول على تدريب إضافي من خلال العمل التطوعي. بالتأكيد، لا توجد رسوم في المقابل، إلا أن المكافأة ضخمة لا يمكن تقديرها، و سيجد رؤسائك في المستقبل أنك متحمس لما تقوم بعمله بغض النظر عن الأجر. إن كبرياءك في عملك وإدراكك لأهمية العمل الخيري في المجتمع سوف يظهر أنك تقدر القيمة الاجتماعية للعمل، فأنت لا تعمل لمجرد كسب المال، بل تعمل لأن وظيفتك تحدث اختلافًا في حياة الناس.

أبحث عن مجموعة تقدم أنشطة تثير اهتمامك، وذلك من خلال الانضمام إلى أندية اجتماعية أو مجموعات خيرية تساعد في تقديم الطعام للفقراء أو الرعاية لكبار السن والمعاقين، سوف تتعلم مهارات القيادة والتنظيم وهي مفيدة مع أي وظيفة، وبالإضافة إلى ذلك، يقدم العمل مع أفراد من أعمار وأماكن مختلفة خبرة مهمة بشأن التعاون مع الآخرين. إن تعلم التعاون والتنظيم والتفاوض يعتبر أساساً في التعامل مع العملاء والشركاء (في حال بدأت عملاً مع صديق أو أكثر).

إن تحديث مهاراتك لا ينبغي أن يكون عملاً روتينياً. فتعلم أساليب جديدة للتجارة لا يكون دائماً سهلاً، خاصة عندما تحاول الإلمام بالمهارات المعقدة، وترغب في أن تصبح رجل أعمال عظيمًا، ينبغي أن يصاحب ذلك دافع قوى. إن التميز فيما تحب واكتشاف طرق جديدة وحديثة للعمل لن يساعدك فقط في القيام بالعمل بشكل أفضل، ولكن سيضيف للسلع والخدمات التي تستطيع أن تقدمها للآخرين. في هذه العملية، قد تلتقي بأشخاص جدد (قد يصبحون عملاءك أو شركاءك).

الفصل الرابع

أساليب جديدة للوظائف التقليدية

كلما تعلمت مهارات جديدة، يمكنك أن تفكر في طرق لتطبيق أساليب جديدة مع الوظائف التقليدية، إضافة المزيد من الخدمات الإضافية للعمل المقدم سوف يغير من سرعة التقدم ويساعدك على كسب بعض المال الإضافي . في أوقات أخرى يأتي التحدي من تكييف خدماتك حتى تستطيع تقديمها طوال العام بدلاً من فصل الصيف فقط، و إذا طورت أفكارك قليلاً سوف تفاجأ بما تستطيع تقديمه ومقدار المتعة التي ستشعر بها.



خذ العمل كجليس أطفال كمثال، هناك طرق متعددة لجعل هذه المهنة مختلفة قليلاً، وذلك من خلال تقديم خدماتك لمناسبات مختلفة، سوف تطور من قاعدة العملاء، فكر متى يحتاج الآباء إلى مساعدتك، إن أول شيء يخطر ببالك هو تقديم خدمة جليس الأطفال للأبوين اللذين سيذهبان إلى حفلة أو عشاء، وهذه فكرة جيدة، لكن الآباء يحتاجون أيضاً إلى المساعدة حتى أثناء وجودهم في المنزل فعندما يعود الآباء إلى المنزل من العمل، يحتاجون كذلك إلى بعض الوقت لتناول العشاء وإعداد الطعام لليوم التالي . حسناً، يمكنك أن تكون هناك لساعة أو أكثر قبل موعد العشاء حتى يستطيعوا القيام بأعمالهم الروتينية . **فكرة أخرى:** يعمل العديد من الآباء من البيت وسوف

أسئلة اختبارية:

هل أنت رجل أعمال بالفطرة؟

انظر إلى قائمة الصفات المذكورة أسفل وامنح نفسك درجة من ١ إلى ٥ (١ = أعترض بشدة و٥ = موافق بشدة) مع كل جملة. ثم اجمع درجاتك واكتشف إذا كنت ولدت لتقدير أعمالك الخاصة أم أنك تحتاج إلى بعض المساعدة قبل أن تبخر في عالم رجال الأعمال.

انظر نهاية هذا الفصل للتعرف على درجتك

- ١ . أنا متحمس تجاه الأشياء المهمة.
درجة من ١ إلى ٥
- ٢ . في المعتاد أبتكر طرقاً لحل المشكلات.
درجة من ١ إلى ٥

يدفعون لك أجراً جيداً لتسليّة طفلهم بينما يقومون ببعض العمل الإضافي . اسأل والديك إذا كانا يعرفان أى شخص فى الجوار يعمل من المنزل، وتحتاج كذلك الأمهات حديثات الولادة إلى هذا النوع من الخدمات حتى إن لم يكن يعملن من البيت، لكنهن يحتجن إلى تنفيذ الأعمال الروتينية أو شراء البقالة بينما ترعى أنت الطفل الصغير.

مما يذكر أن بعض مهام جليس الأطفال تكون سهلة للغاية مثل التمشية، اعرض أن تقوم بالسير مع الأطفال الصغار ونقلهم من المدرسة وإليها أو محطة الأتوبيس وما إلى ذلك، يمكنك أيضاً الإشراف على الطفل بينما يشاهد الأبوان مباراة لكرة القدم مثلاً. أحضر بعض الأشغال اليدوية وجهاز منطقة حيث يمكنك عمل أشغال بسيطة. يمكنك أن تستخدم هذه المنطقة فى عمليات المشى وكمعرض لبيع السلع كذلك.

وتعتبر العطلات فترة ممتازة لتوسعة خدمات رعاية الأطفال. حيث يحتاج الكبار إلى وقت إضافي فى التخطيط لحفلات العطلات وعمل الأطعمة وشراء الهدايا، يمكنك أن تكيف

العطلات لتنفيذ أنشطتك، ففي عيد الربيع، علم الأطفال كيفية تلوين البيض، ويمكنك بيع بعض البيض الملون في الفناء الأمامي للمنزل. فكر بطريقة مبتكرة وخبئ مثلاً البيض الملون في أماكن مختلفة مثل داخل صندوق البريد. في يوم العيد مثلاً، قدم للأطفال الصغار هدايا بسيطة ليقدموها لأبائهم بينما يقوم الأب أو الأم بعمليات التسوق الأخيرة قبل العيد.

هناك طرق أخرى لإضافة الحيوية لفكرة رعاية الأطفال، ساعد الأطفال في القيام بواجباتهم المدرسية بدلاً من مجرد الجلوس بجوارهم، إذا كنت متفوقاً في مادة معينة، مثل الرياضيات، أخبر الأمهات من جيرانك أنه سيسعدك مساعدة الطفل في واجباته خلال رعايته. لا تنس إحضار المواد الخاصة بك مثل العدادات وكتب التدريبات والمساطر والأقلام، وسوف يرحب الآباء وربما يرغبون في دفع مقابل إضافي لتقديمك خدمتين في خدمة واحدة.

قد تحتاج وظائف أخرى إلى أساليب مختلفة، فمثلاً اعتاد الأطفال الصغار على قطع نباتات الحدائق، لذلك اتعب واحفر لأعمق قليلاً أثناء زراعة النباتات لتستخدم بشكل أفضل. فكر في عملك الخاص بخدمات العناية بالمرج والحدائق، فبعض الناس قد يخشون من السماح لك باستخدام آلة قص الحشائش الكهربائية، لذلك اعرض

أسئلة

اختبارية

٣ . أنا واثق من قدرتي على تحقيق ما خططت لقيام به .
درجة من ١ إلى ٥

٤ . أنا أرحب بالمساعدة المقدمة من الآخرين، لكنني أعتمد على نفسي في تنفيذ العمل .
درجة من ١ إلى ٥

٥ . يثيرني التنافس وأحب العمل بجد لتعلم مهارات جديدة .
درجة من ١ إلى ٥

٦ . أفكر في المستقبل لتجنب المشكلات والحصول على أفكار جديدة .
درجة من ١ إلى ٥

٧ . أنا لا أخشى من تجربة أفكار جديدة إذا فكرت فيها بدقة .
درجة من ١ إلى ٥

انظر آخر الفصل

للتعرف على درجتك

عليهم تقليب التربة والقيام بالرى وزراعة الزهور والتخلص من الحشائش فى الحديقة التى تزرع بها الخضراوات وإزالة الثلج أو مياه الأمطار فى فصل الشتاء .
تحتوى أغلب المنازل على سقائف فى الفناء الخلفى يمكنك أن تعرض تنظيفها .

لا تقيد نفسك بالعمل فى الفناء الخلفى ، سوف يقدر جيرانك والأمهات الحديثات تقديمك لبعض الأعمال البسيطة من أجلهم . اسأل إذا ما كانوا يرغبون فى تجميع القمامة ووضعها فى المكان المخصص مرة كل أسبوع ، وعمل نسخة من الجريدة الأسبوعية أو مجلتهم المفضلة إذا لم يمتلكوا اشتراكاً فيها . إذا كان هناك متجر بقالة بالجوار ، يمكنك أن تعرض شراء بعض البقالة مثل الخبز واللبن ، ومن الأعمال الأخرى التى يمكنك مساعدتهم فيها تجميع الغسيل الجاف وأخذ البريد والطرود الخاصة إلى مكتب البريد .

تعد شهور الصيف وقتاً مهماً لتقديم الخدمات للجيران الذين يذهبون فى إجازات للتصيف ، وتصرف أغلب شركات التأمين على ضرورة مرور شخص من جهتها على المنزل كل بضعة أيام على الأقل ، يمكنك أن تبدأ من ذلك . يمكنك أيضاً تجميع البريد من أجلهم إذا لم يوقفوه ، فصندوق البريد الممتلئ علامة واضحة للمتسكعين تدل على عدم وجود أحد بالمنزل . هل يمتلك هؤلاء الجيران حيوانات أليفة؟ على الرغم من أن البعض يرسل الكلاب إلى أماكن الرعاية المتخصصة ، يترك البعض الآخر القطط بالمنزل ويحتاجون إلى شخص يقوم برعايتها يومياً ، وتحتاج النباتات المزروعة داخل المنزل كذلك إلى الرى المنتظم خلال فترة غياب الجيران . اكتشف جيرانك الذين سيذهبون فى عطلة واسألهم إذا كانوا

يحتاجون إلى أحد يهتم بمنزلهم
خلال فترة غيابهم .

وحتى هؤلاء الجيران الذين يبقون
بالقرب من المنزل، خلال فترة الصيف
يرحب هؤلاء دائماً بالمساعدة ابحت هل لدى هؤلاء

حمامات سباحة تحتاج إلى التنظيف؟ أو أسقف وشرفات تحتاج إلى
الطلاء مرة واحدة في العام على الأقل . إذا كنت تقوم بعمل جيد في
الصيف، يمكنك أن تذكر جيرانك بقدرتك على العمل في أيام العطلات
طوال الشتاء عندما يكونون خارج البلد .

كذلك فإن الترويح عن الكلب يعد هواية مفضلة في جميع الأوقات،
وهناك حيوانات أليفة أخرى تحتاج إلى الرعاية، فتحتاج القطط والطيور
والحيوانات الصغيرة للتغذية والرعاية، وقد يحتاج بعضها إلى رعاية
خاصة بسبب إجراء جراحة مؤخراً أو لتعافيه من حادث . اعرض على
مالك هذا الحيوان أن تقوم بفحصه والاتصال بالمالك إذا حدث مكروه .
إذا امتلكت الخبرة وكنت متميزاً في التعامل مع الحيوانات، ابدأ بتقديم
خدمات رعاية الحيوانات الأليفة، واربح المزيد من المال من خلال تنظيف
حظائر الطيور وغسل القطط والكلاب .

إن القيام بأعمال متنوعة في منطقتك يسمح لك بعمل أشياء
مختلفة لأناس مختلفين، ولن تشعر أبداً بلحظة ملل إذا قدمت خدمات
مختلفة وفقاً لاحتياجات الأشخاص، وبالإضافة إلى ذلك، فمساعدة
الناس في المجتمع سوف تعرفك كشخص كفء يعتمد عليه . ستكسبك

السمعة الطيبة المزيد من العملاء .

نظرة على الإنترنت

www.youngbiz.com

يحتوي هذا الموقع

الرائع على موسوعة

قيمة تتنتمل على

معلومات لرجال

الأعمال الصغار مع

مجموعة من القصص

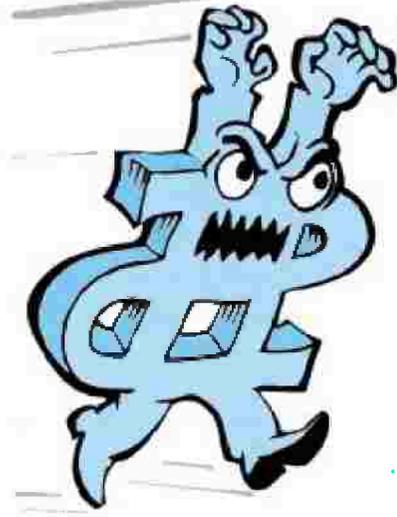
الحقيقية تحفزك على

بدء عمل جديد.

دعنا نتعرض لمهنة تقليدية أخرى ونفكر فى طرق جديدة للقيام بالعمل . تعد الحلوى من الأشياء المفضلة للأطفال، إلا أنها منتشرة إلى حد ما، لذلك عليك العثور على طرق تمكنك من إحياء عملك فمثلاً هل سبق لك التفكير فى عمل هدايا يستطيع المرء أن يرسلها إلى الأصدقاء وأفراد الأسرة؟ قم بعمل هدية مختلفة لكل مناسبة . أحضر نماذج لأشكال الهدايا واجعل عملاءك يختارون الهدية المناسبة التى يرغبون بها . فعلى سبيل المثال، تستطيع الأم اختيار هدية تحتوى على أشكال عن أبطال رياضة كرة القدم وتقديمها لابنها الذى يلعب فى فريق الكلية لكرة القدم . اكتب عبارة "مع تمنياتنا بالشفاء" بألوان مبهجة لهدية تحتوى على حلوى لشخص مريض .

لا تقصر منتجاتك على الأسواق البديهية . من يستطيع أن يتمتع بمهارات الطبخ لديك؟ لماذا لا تجرب نفسك فى عمل أطعمة للحيوانات مثل قطع بسكويت للحيوانات؟ عليك القيام بشيء من البحث وقد تذهب إلى متجر بيع الكتب، أو البحث عبر الويب للبحث عن





الوصفات، قد تستغرق بعض الوقت إلا أن الأمر يستحق قضاء بعض الوقت والجهد. بالتأكيد، يستطيع الأشخاص شراء أكالات الحيوانات من المتجر، ولكن إذا عرضت صناعتها بنفسك مع مكونات طبيعية وتضمن تقديمها طازجة وتسليمها في الصباح، فقد تجد نفسك قد تقدمت خطوة أمام منافسيك! هل تعلم أن الأمريكيين والأوروبيين

ينفقون ١٧ مليار دولار سنوياً على طعام حيواناتهم الأليفة!

يمكنك أن تكتشف أفكاراً جديدة عند دمج عمليتين مع بعضهما، فعلى سبيل المثال، يمكن القيام بغسيل السيارات وعمل منصة لبيع السلع الطازجة. اشترك مع أحد أصدقائك واكسب بعض المال. كيف يسير الأمر؟ عندما ينتظر العملاء تحت أشعة الشمس الحارقة منتظرين الانتهاء من غسيل سياراتهم، يمكنك تقديم عصير ليمون مثلج! استخدم عملاً واحداً في توجيه العملاء لعمل آخر.

يستطيع مخططو الحفلات تقديم خدمة للتنظيف. دعنا نفترض أنه تم الاستعانة بك للعمل كمهراج في حفلة عيد ميلاد أحد الأطفال، وبمجرد أن ينتهي الحفل، يمكنك تغيير ملابسك والمساعدة في التنظيف بترتيب اللب عب والأشياء الأخرى.

هل تحتاج إلى بعض الأفكار السريعة لتطوير وظيفة تقليدية؟ راجع الملحق

المقدم فى آخر الكتاب حيث تحتوى كل صفحة على مجموعة من الأفكار المبتكرة لإنجاز العمل وحل المشكلات قبل أن تتعقد .

وبطبيعة الحال ، المزيد من العمل يعنى زيادة أعباء المسئوليات . إذا كنت تعرض خدمات إضافية ، فسوف يكون عليك التخطيط بدقة وتجنب التوسع غير المدروس فما من فائدة من قيامك بتقديم المزيد إذا تأثرت جودة العمل؟ سوف يتذكر العملاء دائماً تقديمك عملاً سيئاً ، وقد ينتهى بك الأمر بتضاؤل حجم عملك وزيادة الضغوط عليك . ينبغى أن تتميز بالتركيز والتحفيز للقيام بالعمل على أفضل نحو ممكن . ستعرض لقدر كبير من التشتت إذا عملت أثناء المدرسة ، فهناك رحلات الفصل والحفلات مختلفة وممارسة الرياضات المختلفة . سوف يختبر عندئذ التزامك . تأكد من التوازن بين العمل والمدرسة والأنشطة الإضافية فى مستويات تستطيع الحفاظ عليها طوال العام .

إذا قمت بالأمر كما ينبغى ، فإن قدرتك على تعدد المهام – أو القيام بأكثر من عمل فى الوقت ذاته – سوف تدهش عملاءك وقد تقود إلى المزيد من العمل ، ومن المهم كذلك أن تجرب أفكاراً جديدة لتسيير العمل . عندما تمتلك عقلاً متفتحاً ، ستجد أفكاراً عديدة يمكنك إضافتها إلى العمل . يحتاج الأفراد دائماً إلى التغيير طوال الوقت . إذا كنت مدركاً لهذه الاتجاهات ، فمن الأفضل أن تستجيب لها .



أسئلة اختبارية

الإجابة عن أسئلة الفصل الرابع هل أنت رجل أعمال بالفطرة؟

إذا حققت درجة . . .

رجل أعمال: من ٣٠ إلى ٣٥ درجة

لقد ولدت كى تكون رجل أعمال . تعتبر ثققتك وابتكارك وحماسك مصدر القوة فى عالم الأعمال اليوم . فى حقيقة الأمر، قد يكون لديك بالفعل عدد هائل من الأفكار التى من الممكن أن تتحول إلى أعمال ناجحة، ولكن حذار أن تصاب بالتشتت مع مسؤوليات لا تنتهى أبداً . أنت موهوب جداً ومن الممكن أن تتحول أكثر من فكرة من أفكارك القيمة إلى عمل عظيم، ولكن ركز فى فكرة واحدة أو فكرتين على أقصى تقدير، وهو قد يكون أكثر ما يمكنك التعامل به بينما تستمتع بالعمل .

الأساس موجود: من ٢٠ إلى ٣٠ درجة

أنت تدرك الأساسيات التى تجعلك رجل أعمال ناجحاً، وعليك الآن أن تنتقل إلى المستوى التالى وتدرج كل التفاصيل كما يمكنك قراءة بعض الموضوعات التى تشعر بحاجتك إلى التأكيد عليها، تحدث إلى أفراد آخرين واطلب منهم إجابات عن أسئلتك . هل هناك شخص تستطيع أن تستشيريه أو تطلب منه النصيحة؟ لا توجد مشكلة فى عدم معرفة كل شيء . فالتعلم جزء من عملية

تكوين رجل أعمال ماهر.

تحذير: أقل من ٢٠ درجة

إن اهتمامك ببداية العمل الخاص بك مذهش بالفعل، ومن المثير أن تفكر في أن تكون لك شخصيتك الخاصة، ولكن أمامك الكثير لتعلمه وهذا الأمر قد يكون شاقاً عليكم لكن لا تستسلم، اطلب مساعدة أوبوك طوال العملية. فهما يستطيعان أن يساعدوك في التفكير بشأن الأعمال التي تناسب أهدافك ومهاراتك، وقد يقترحون طرقاً لتعلم بعض المهارات الأساسية التي تحتاج إليها لتنشئ عملاً ناجحاً. يحتاج كل الناس إلى البدء من مكان معين، هيا قم ببعض البحث، حدد أهدافك واسع لتحقيقها!

الجزء الثانى

انتشاء متجر



الفصل الخامس

وضع جدول مواعيد

من أكبر الأخطاء التي يقع فيها الفتية عندما يبدأون العمل الخاص بهم هو التقليل من الفترة الزمنية التي سيستغرقونها في العمل، وبالتأكيد، هناك متعة كبيرة عندما تقوم بشيء تشعر بالحماس والاستمتاع بشأنه. إلا أن هناك فرقاً بين الاستمتاع أثناء العمل وبين مجرد العمل على نحو فاطر. على الجانب الآخر، لن ترغب في قضاء كل وقتك بالعمل دون قضاء بعض الوقت في التمتع بالمال الذي تكسبه، وإذا أردت التأكد من نجاح عملك سوف يكون عليك قضاء بعض الوقت في التخطيط لكن من المهم عمل توازن بين العمل واللعب.



أما أفضل طريقة لتنفيذ هذا التوازن بين العمل ووقت الفراغ هو وضع جدول للمواعيد، إن وضع هذا الجدول في نفس سهولة أن تكتب كل الأنشطة والأعمال التي تقوم بها بالفعل على نتيجة، ويعد هذا الأمر مفيداً، لأنه من السهولة أن تنسى القيام ببعض الأنشطة. إن جداول المواعيد طريقة عظيمة لتنشيط ذاكرتك وتحديد مدى قدرتك على القيام بالأمر.

وبمجرد أن يكون لديك جدول مواعيد مكتوب، يمكنك بسهولة أن تحسب مقدار الوقت المخصص لتنفيذ العمل الجديد، فإذا حددت كبدية تخصيص عشر ساعات أسبوعياً لتنفيذ عملك الجديد، فهذا ممتاز. فكّر في الأمر في ضوء العمل خلال عطلات نهاية الأسبوع وربما لساعتين يومياً خلال الأسبوع، ولكن تذكّر، إذا كنت تخطط للعمل طوال العام ينبغي أن تتركس الجانب الأكبر من وقتك للمدرسة وعمل الواجبات.

نقطة أخرى مهمة: من الجيد أن تشرك والديك في جدول المواعيد الخاص بك. وهذا مرجعه أن والديك يستطيعان تقديم أفكار ونصائح مفيدة تتعلق بكيفية تنفيذ العمل بفعالية. كما أنهما سيدركان الوقت الذي تشغل بالعمل خلاله وبالتالي لن يطلبنا منك عمل أشياء خلال هذا الوقت. عندما تجعل والديك على علم بعملك ستجعل الحياة أسهل بالنسبة إلى الجميع. ودعنا نواجه الموقف، في بعض الأحيان، يستطيع والداك المساعدة في التحرك بالسيارة من مكان إلى آخر، وبالتالي من المفيد أن تخبرهم بما تخطط القيام به، ووقت التنفيذ.

إذا أردت أن تكتب جدول مواعيدك على نحو مفصل أكثر، قم بعمل نتيجة شهرية خاصة بك على لوحة كبيرة.

يقول بيل كوسبي: "أنا لا أعرف مفتاح النجاح إلا أن مفتاح الفشل هو محاولة إرضاء الجميع".

ولعمل تعديلات سهلة على جدول المواعيد، يفضل أن

تشتري نتيجة مغطاة بالبلاستيك مع قلم يمكن

مسح ما تكتبه به. اكتب مقدار الوقت المخصص

لتنفيذ النشاط والعمل. عندما تفكر بشأن

الأنشطة التي تقوم بها، تذكر أن تضيف

الوقت المستغرق للانتقال من مكان العمل

وإليه، واذكر كذلك الأحداث الخاصة مثل

الدورات ووقت الراحة. فعلى سبيل المثال،

قد تكون عضواً في فريق السباحة الذي

يلتقى أسبوعياً مساء كل يوم أحد لمدة

ساعة، وبالتالي سيكون هناك أسبوعان أو

ثلاثة للذهاب إلى تدريب السباحة،

بالإضافة إلى أنك ستحتاج إلى الراحة، إذا

أردت أن تكسب بضعة سباقات، أضف

إلى ذلك فترة نصف ساعة للذهاب إلى حمام السباحة والعودة منه في كل مرة،

ستجد أنك شغلت جانباً كبيراً من جدولك، مع نشاط واحد فقط.

هناك أشياء أخرى قد تستغرق وقتك بالإضافة إلى الأعمال الروتينية

والمدرسية، ولا تنس تخصيص وقت للأسرة وللأحداث الخاصة مثل أعياد الميلاد

والنزهات والرحلات. هل سيأتي أبناء عمك هذا الصيف من القرية وقضاء

أسبوعين معك؟ قد ترغب في تخصيص المزيد من الوقت معهم بدلاً من العمل

المتواصل، كذلك هناك زيارات دورية لا بد منها إلى طبيب الأسنان وطبيب

الأسرة، ويعرف كل شخص الوقت المستغرق في هذه الزيارات. إذا كنت متطوعاً





للعمل في جهة معينة، لا تتخلَّ عن هذا العمل مقابل كسب بعض المال الإضافي، ومن المهم أن تشرك وقتك ومهاراتك وجهدك مع هؤلاء الذين يحتاجون إليك. حسناً، لا تنس أيضاً تخصيص بعض الوقت للترويج عن نفسك. استثمر هذا الوقت في

الراحة أو القراءة أو الخروج مع أحد أصدقائك.

قصة حقيقية

سيندي نشنز في الرابعة عشر من عمرها ولندساي نشنز في الثانية عشر وتقيمان في لوبكهارت بجنوب كاليفورنيا عندما احتاجت سيندي وشقيقتها لندساي إلى مبلغ إضافي لشراء أسطوانة مدمجة أو ملابس جديدة لم يطلبها المال من والديهما. تقول سيندي: "نفكر لنكتشف أفكاراً مبتكرة عن أعمال نستطيع تنفيذها لكسب المزيد من المال".

اشتركت هاتان الفتاتان المجتهدتان في مشروعات مثل تنظيم معرض لبيع الأشياء المستعملة في فناء المنزل. تقول سيندي "كنا نحول في أرجاء المنزل ونبحث عن أشياء لم نعد في حاجة إليها مثل اللعب والملابس القديمة".

ومن الأساليب الأخرى التي يمكن أن تساعدك في إدارة وقتك أن تحمل دائماً معك نتيجة صغيرة للمواعيد، دعنا نقول أنك في المدرسة الآن ودعاك أحد أصدقائك لحفلة عيد ميلاد في منزله في عطلة نهاية الأسبوع، وسوف تتمكن من إعادة تنظيم مواعيدك حتى تشارك في هذا الحدث الخاص فإذا لم تكن مشغولاً يمكنك كتابة الحدث في النتيجة في الحال، وأضف ملحوظة لتذكرك أن تخبر والديك. بمجرد أن تتأكد أنك لست مشغولاً وأن

والديك وافقاً على حضورك الحفل، ضع علامة في النتيجة الأساسية، ولا تنس أن تخصص وقتاً لإحضار هدية لصديقك .

حتى الآن، تعرضنا للجدول الأسبوعي أو اليومي . إلا أن للعديد من الأعمال دورات سنوية، إن وضع جدول سيمكنك من العمل طوال العام أو خلال شهور الصيف، وسوف يكون لنوع العمل الذي تقوم به أثر رئيسي في تحديد ما إذا كنت تستطيع العمل طوال العام أو في جزء منه، فإن بعض الوظائف تقتضى بأن تكون خلال فترات معينة مشغولاً جداً وتظل في راحة نسبية بقية العام . مثلاً، إذا كنت تقوم بعمل زينات لعيد رأس السنة، لن تنشغل طوال العام في أخذ الطلبات وعمل الزينات؛ لذلك فلا توجد مشكلة أن تأخذ راحة لبعض الوقت خلال العام والعمل لساعات إضافية لمدة أسبوعين قبل الاحتفال . هناك سؤالان مهمان ينبغي أن توجههما لنفسك لمساعدتك في اتخاذ القرار الصحيح :

كانت الأم تقوم كذلك بانتقاء

الأشياء غير المستعملة في المنزل وتقسيمها بين الفتاتين . تعترف سيندي بأن شقيقتها لندساي تقضي وقتاً أطول في بيع أشياءها . ففي أحد الأيام باعت لندساي بحوالي ٢٤ دولاراً، بينما لم تكسب سيندي سوى ٨ دولارات فقط .

وفي بعض الأحيان، تعمل الشقيقتان كجزء من مجموعة لتحقيق هدف أكبر . في أبريل الماضي، نظمت المدرسة رحلة إلى شاطئ ميرتل مقابل ٨٠ دولاراً للفرد . ولتقليل النفقات، قدم الطلاب خدمة غسيل السيارات . كان العمل شاقاً إلا أنهم استطاعوا كسب ٥٠٠ دولار . وهذا يعني أن كل فرد سيدفع فقط ٢٠ دولاراً للذهاب إلى الرحلة .

حاولت لندساي كذلك تجربة نفسها في العمل في صناعة الخدمات . ففي إحدى إجازات الصيف قامت برعاية منزل الجيران بينما كانوا في إجازة . قامت لندساي بري النباتات وإطعام القطط وتمشية الكلب . كان إجمالي مكسبها هو ١٠ دولارات . اشتركت لندساي مع إحدى صديقاتها كذلك في الاعتناء بسيدة عجوز مريضة لم تكن تغادر السرير . ومقابل ٢ دولار في الزيارة الواحدة كانت لندساي تقوم بالأعمال الروتينية في المنزل والجلوس بجوار السيدة .

ومع كل الأفكار التي

نفذتها الشقيقتان لكسب

المال، لم تشعرأ أبداً بالملل

أو انفصلت شركتهما .

هل تعمل لتحقيق هدف معين؟

سيساعدك تحديد هدفك لكسب مقدار من المال في تقدير مدة العمل. إن وضع هدف واضح سيحفزك على القيام بعملك. ويمكنك وضع أهداف بعيدة المدى وأخرى قريبة المدى، وحاول أن تكتب الأهداف الخاصة بعملك مثل: هل هدفك هو تجميع مال وتقديمه لمؤسسة خيرية؟ هل تحاول ادخار بعض المال للذهاب في رحلة بالصيف؟ يمكنك أن تحدد أكثر من هدف. اكتب كل شيء ترغب في القيام به خلال عملك ثم لخصه في جملة واحدة أو اثنتين.

من الأشياء التي سيكشف عنها هذا التدريب أنك ستحدد حاجتك للعمل طوال العام أو لبضعة أشهر فحسب. إذا كان هدفك كسب المزيد من المال لشراء دراجة جديدة، فقد تحتاج للعمل طوال العام، أما إذا أردت فقط تجميع أكبر قدر ممكن من المال للتبرع به لجهة خيرية، فمن الممكن أن تعمل فترة الصيف فقط.

هل عملك موسمي؟

تعد أغلب الأعمال التي تتم خارج المنزل موسمية، مثلاً أعمال الحدائق والبساتين. ففي فصول الربيع والصيف والخريف يمكنك جرف أوراق الأشجار المتساقطة وري الحدائق وطلاء الأسوار وغرس الزهور، أما خلال الشتاء، فيمكنك إزالة الجليد أو الأمطار عن الممرات؛ لذلك، فإذا كنت تعيش في منطقة تتعرض خلالها لفصول السنة الأربعة المختلفة، سوف يكون عليك تحديد ثلاثة أشياء: هل لديك المهارات للعمل في كل فصل؟ هل لديك الوقت للعمل بينما تذهب إلى المدرسة؟ هل أنت مهتم بالعمل طوال العام أم أنك ترغب في قضاء بضعة

أشهر فى الراحة والاسترخاء؟

مما يذكر أن بعض الوظائف لا تتوافق مع أوقات معينة فى السنة، وينبغى عليك تذكر ذلك إذا كنت تخطط لكسب بعض المال لشراء شىء معين أما إذا كنت تخطط لبيع عصير الفواكه الطازجة خارج المنزل، فإن ذلك العمل خاص بشهور الصيف فقط. أما السبب الأول، فهو أن عصير الفواكه الطازجة من الصعب إحضاره ويكون باهظ الثمن فى منتصف فصل الشتاء. والسبب الثانى، أنك لن تستطيع العمل فى منصة خارج المنزل فى ظل المناخ البارد، وبطبيعة الحال فحركة العملاء تكون محدودة للغاية بسبب حالة المناخ.



قد يرتبط العمل الموسمى كذلك بالإجازات، فإذا كنت ترغب فى صناعة وبيع الحلوى، فعليك أن تتوقع أنك ستكون مشغولاً جداً فى إجازات الأعياد بينما سينخفض حجم العمل طوال العام حيث ستجد أن عملك سيقصر على حفلات الميلاد.

يصبح وضع جدول مواعيد عندما تقوم بالعمل مع صديق أكثر تعقيداً، فلن يكون عليك مراعاة وقتك وأنشطتك فحسب، بل عليك كذلك اعتبار خطط

شريكك . هل يقوم صديقك بوضع جدول مواعيد؟ تأكد من كتابة كل أنشطته وأعماله اليومية والتزاماته الأخرى، وبعد ذلك وُقِّع بين جدولي المواعيد وانظر إذا أمكنك توفيق وقت مناسب لكل منكما .

أما إذا كان تنسيق جدول مواعيد مناسب لكما شديد الصعوبة، فقد حان الوقت لتسأل نفسك إذا كان اتخاذ شريك أمراً مساعداً أم يعيق عملك . انظر الأسئلة التالية لتكتشف إذا كان من الأفضل أن تعمل وحدك أو في فريق :

ما الذى تأمل تحقيقه؟

إن أساس العمل مع الأصدقاء هو التشجيع والاهتمامات والأهداف المتشابهة، وبطبيعة الحال، لا يعنى ذلك أنك ماهر بالعمل فى الأشياء نفسها التى يقوم بها أصدقاؤك، فى حقيقة الأمر، من المفيد أن توحد جهودك مع شخص آخر يستطيع القيام بأشياء لا تعرف كيف تقوم بها أنت بشكل جيد . إلا أن سبب العمل المشترك، وحتى العمل بشكل كامل، يجب أن يكون واحداً . هذا الأمر مهم جداً، لأنك إذا كنت تعمل لكسب بعض المال لشراء دراجة جديدة بينما كان شريكك يعمل لشراء بعض أسطوانات الكمبيوتر، فسوف يكون عليك العمل لساعات أطول كثيراً من صديقك، وفى وقت ما سيقع الشقاق بينكما، فسوف يصيبك الإحباط لبقاتك فى العمل لساعات أطول كثيراً منه، وسوف يشعر صديقك أن كل ما ترغب فيه هو العمل فقط دون أى متعة، فمن الأفضل الحديث عن أهدافك قبل بدء العمل .

كيف يؤثر العمل المشترك على الصداقة؟

كيف تتعامل مع صديقك؟ هل تتنافسان مع بعضكما؟ من المفيد وجود بعض المنافسة، فذلك يدفعكما لتقديم عمل أفضل، ولكن إذا كنتما تقارنان دائماً بينكما وتحددان من يقوم بالعمل الأفضل، فسوف ينتهي بكما الأمر إلى الشجار، فلا يوجد عمل يستحق تحطيم صداقة جيدة.

فكر كذلك في مقدار الوقت الذي تقضيه مع صديقك، فحتى أعز الأصدقاء يحتاجون إلى قضاء بعض الوقت بعيداً عن بعضهم. فإذا كنتم في نفس فريق الكرة أو فريق السباحة، وكان عليكما قضاء معسكر مع بعض، ففكر في الإقامة مع شخص آخر. احتفظ بأعز أصدقائك لأوقات الفراغ، بالإضافة إلى ذلك، قد تكسب صديقاً جديداً عندما تتعرف عليه خلال العمل.

ماذا عن الاشتراك مع شقيقك أو شقيقتك في العمل؟ سوف تحتاج إلى التفكير في كيفية الاشتراك في تنفيذ الأعمال اليومية في المنزل، هل تستطيع تنفيذ العمل بسهولة وبسرعة؟ أم أنك تشغل نفسك بمن سيقوم بالعمل الأكثر؟

هل تقيم في غرفة مشتركة مع شقيقك؟ هل تفضل ذلك؟ إذا شعرت أنك تستطيع الاشتراك مع شقيقك



أو شقيقتك، ففكر في العمل المشترك معهم لكسب بعض المال. لاحظ فائدة إقامتكما في المنزل نفسه، وبالتالي تستطيع أن تجد شريكك إذا تعرضت لبعض المشاكل في العمل وتحتاج إلى حلها.

هل الشراكة عملية؟

في بعض الأحيان، يحدد نوع العمل الذي تهتم به شكل العمل إذا كان فردياً أو جماعياً. فبعض الوظائف مثل كتابة أوراق وتقارير الطلاب الآخرين يفضل القيام بها على نحو منفرد، ولكن يمكنك الاستعانة بصديق أو اثنين عندما تدير خدمة تقديم الأطعمة، فاليد المساعدة في المطبخ دائماً ما تكون مفيدة. حتى إن عملية تسليم الأطعمة ستتم على نحو أسرع إذا اشترك اثنان في تقديمها.

في حالات أخرى، قد يكون من غير العملي أن تشترك مع صديق يقيم في الجانب الآخر من المدينة، فهناك صعوبة في اجتماعكما لصناعة مشابك الشعر التي تريدون بيعها، أما إذا اعتمدت على والديك لتوصيلك كل يوم، فهناك احتمال كبير لاستسلامك وتخليك عن العمل قبل انتهاء الصيف.

أما إذا تبين أن الشراكة هي الاختيار الأفضل، تأكد من وضع قواعد اللعبة. تحدث عن كيفية التعامل مع المتغيرات غير المتوقعة في جداول الأعمال، ومقدار الوقت المحدد قبل أن يحتاج أي منكما إلى إلغاء الموعد، من سيعمل في العطلات وأسلوب العمل عند مرض أي منكما، وكلها حالات الطوارئ قد تحدث لأي شخص، ولكن إذا تكرر اتصالك بصديقك في آخر لحظة لتخبره بعدم قدرتك على العمل هذا اليوم، فإن عملك يتعرض عندئذٍ للخطر، وبالطبع الصداقة نفسها.

الفصل السادس

الترويج لعملك



إن مجرد الإعلان عن بدء العمل هو الجانب الأهم من الوظيفة . ففي نهاية الأمر، كيف سيعلم الناس ما تستطيع القيام به إذا لم يسمعوا بك؟ فكر في استراتيجيتك التي تتكون من ثلاث خطوات : الخطوة الأولى : ما هي العناصر المهمة للإعلان الجيد عن العمل؟ الخطوة الثانية : ما هي الأدوات التي تمتلكها، أو يسهل تنفيذها للترويج لعملك؟ الخطوة الثالثة : من عليك أن تستهدفه من خلال إعلاناتك وكيف تقوم بذلك؟

أما أسهل الطرق لترويج عملك فتتمثل في عمل وتوزيع نشرات إعلانية أو كروت دعاية، ولكن قبل أن تندفع وتطبع مئات النشرات الإعلانية، فكّر أولاً فيما يجعلها أكثر جذباً للانتباه؛ فعلى سبيل المثال، لكل عمل اسم وشعار، ويعد الشعار بمثابة الرمز الذي تستخدمه، وسوف يُذكر الآخرين سريعاً بك وبعملك . لاحظ دلالة الأقواس في منتج مثل ماكدونالدز أو علامة الصواب ودلالاتها في ماركة نايكى . قد يشتمل الشعار على رسوم وحروف . فكر في طرق مختلفة واستشر والديك وصديقاً مقرباً لك عن أفضل شكل للشعار، وقد يكون لديهم اقتراحات لتطوير فكرتك .

ينبغي أن يجذب الشعار أو بطاقة العمل العين . تظهر النشرات الإعلانية في

أشكال وألوان مختلفة. بالتأكيد تجذب الإعلانات الملونة الانتباه أكثر من الأخرى الرتيبة، ولكن لا تبالغ في الألوان، فزيادة الألوان وانتشارها في النشرة الإعلانية تجعلها تبدو مزدحمة للغاية ومربكة جداً. كذلك عمل نسخ ملونة كثيرة مكلف جداً، فكّر في شيء يوافق ما تقوم به وزين هذه الفكرة، وإذا كنت مخطئاً للحفلات، يمكنك وضع حد ملون على النشرات الإعلانية وبطاقات العمل مع وضع رسوم لقبعات وبالونات. هل تقوم بتقديم الأطعمة؟ ضع في إعلاناتك رسوم لقبعات الطاهي وأواني الشربة وقوالب الكعك.

من الممكن أن تصمم النشرات الإعلانية وبطاقات العمل بسهولة على جهاز الكمبيوتر، وتحتوي العديد من البرامج على تعليمات تسيير معك خطوة بخطوة عن كيفية عمل بطاقة عمل. راجع بعض الأمثلة المبتكرة في هذا الكتاب وعلى موقع www.lobsterpress.com. يمكنك أن تفكر في أشياء أكثر تخصصاً لعملك، وتطبعها على ورق معد لبطاقة العمل، وهو متاح في متاجر الأدوات المكتبية، كذلك فعمل النشرات الإعلانية سهل للغاية. اطبعها على ورق من الحجم العادي وضعها في صناديق بريد الآخرين أو اتركها أسفل مساحات الزجاج في السيارات. ابتكر وفكّر في طرق جديدة لتبرز نشراتك الإعلانية. ماذا عن عمل نشرات إعلانية تعلق

نظرة على الإنترنت

www.jumpstart.org

يعمل موقع جمستارت على تعريف الناس بما يعرف بثقافة المال:

اسم جميل للموقع، أليس

كذلك؟ هيا اذهب وادخل

على هذا الموقع وستجد

ألعاباً عديدة وموضوعات

وروابط بمواقع أخرى

تستطيع أن تساعدك

حتى تصبح أفضل رجل

أعمال.



على مقابض الأبواب وطباعتها
على ورق ملون لامع؟

ولكن يجب أن تحتوى
النشرة الإعلانية أو بطاقة
العمل على عناصر أخرى غير
الجاذبية، إن كتابة كل المعلومات
الأساسية عن عملك فى إعلاناتك هى الخطوة الأولى للترويج

الفعلى .



هناك خمسة جوانب ينبغى
أن تشتمل عليها أى نشرة
إعلانية وبطاقة عمل : اسمك
واسم عملك وشعاره ورقم
الهاتف وعنوان البريد
الإلكترونى ووصف مختصر
عن الخدمات التى تقدمها
فإذا كنت تقوم بعمل
نشرات إعلانية تعلن فيها
عن معرض لبيع المنتجات
فى فناء المنزل أو بيع
المخبوزات، تذكر أن
تكتب التاريخ والوقت
والمكان وتوجيهات عن



أسئلة اختبارية هل تستطيع أن تتحدث عن عملك؟

إن قدرتك على التواصل مع الأشخاص بطريقة واضحة تعد مهارة عملية مهمة، لماذا؟ سوف يكون ذلك مفتاح كسب العملاء، سواء كنت تستخدم نشرات إعلانية أو بطاقات العمل أو عرض للفصل، إذا أدركت كل ما يتعلق بعملك وتحدثت مع

الجميع بحنكة عنه، فسوف تقضي وقتاً سهلاً في بيع منتجاتك وخدماتك. لاحظ هذا الاختبار لتتعرف على كيفية الإعلان عن عملك بنفسك، ثم اقرأ كيف يمكنك تطوير قدرات البيع الخاصة بك.

وفقاً لدرجات تتراوح بين ١ و ٥ (٥ تعني ممتاز) كيف تقيم سلوكك مع الجمل التالية؟

راجع نهاية الفصل

للتعرف على درجتك

١ . أستطيع التحدث عن المنتج أو الخدمة التي أقدمها دون الاعتماد على الجمل أو ملاحظات معدة من قبل

درجة من ١ إلى ٥

الحدث . أما إذا كنت تقوم بعمل النشرات الإعلانية عن عملك المتطور مثل التهافت على السلع أو الخدمات التي تقدمها، بالإضافة إلى قائمة أسعار . تأكد من وضوح وسهولة قراءة الخط المستخدم . سوف تحتاج إلى إدراك العملاء المحتملين للمعلومات التي تقدمها .

ولكن أين تضع هذه النشرات؟ قد تتعجل وتسلم أكبر عدد من النشرات الإعلانية في أسرع وقت ممكن، حسناً، سيفي هذا بالغرض طبعاً، ولكن سوف يصيبك التعب ومن الممكن أن تهدر الكثير من المال والطاقة مقابل لا شيء، والأفضل أن تفكر في أفضل الأماكن التي يكون للنشرات الإعلانية من خلالها التأثير الأكبر . فالقضية ليست أن يرى الناس الإعلان، بل أن يرى الأشخاص المستهدفون الإعلان . فكّر في الأمر، إذا طلب منك شخص يقطن على بعد عشر بنايات من منزلك أن تشذب له النباتات في حديقته، فهل ستستطيع الذهاب إلى هناك في أسرع وقت دون أن تطلب من والديك توصيلك كل أسبوع؟

ضع قائمة بالأماكن التي تعتقد أنها تجذب

٢ . أعرف مدى شعبيته
الأفراد التي تعد العملاء
الأفضل لي، أعرف أين
أجدهم وكيف أصل إليهم .

درجة من ١ إلى ٥

٣ . أسعاري منافسة لأنني
بحثت في الأعمال الأخرى
التي تقدم منتجات أو
خدمات متشابهة كما أنني
أعرف تكلفة هذه الأعمال .

درجة من ١ إلى ٥

٤ . لدي نشرات إعلانية
وبطاقات عمل واضحة
وجاذبة للنظر .

درجة من ١ إلى ٥

٥ . أعرف ما يقدمه
المنافسون ولدى أسباب
عملية عن سبب كون
خدماتي مختلفة وأفضل .

درجة من ١ إلى ٥

انتباه العملاء في الجوار، من الأماكن المحتملة:
منازل الجيران على بعد شارعين من منزلك،
ومكان عمل والديك، ولوحة الإعلانات
بمدرستك، ومراكز التجمع، ولوحات الإعلان
بمتاجر البقالة وما إلى ذلك . اكتب خمسة
أماكن بالقرب منك ترى أنها مواضع جيدة
للعرض:

١ . _____

٢ . _____

٣ . _____

٤ . _____

٥ . _____

إذا كان لديك بعض المال المدخر، حاول شراء
مساحة إعلانية صغيرة في الجريدة المحلية .
للحصول على أكبر استفادة، اشتر مساحة
إعلانية في الجريدة الأسبوعية المحلية بدلاً من
جريدة يومية كبيرة، وقد ترغب في سؤال والديك
إذا كان السعر مناسباً، ولمساعدتك في تحديد مدى
أمان تقديم معلومات عن نفسك؟ إذا كنت ستضع
إعلانك على الإنترنت، اتجه إلى المواقع التي تحتوى على

إعلانات أخرى . مرة أخرى، اسأل والديك عن المواقع الآمنة والمفيدة .

عليك كذلك ابتكار طرق مبتكرة لتصل إلى عملائك ولا يجب أن تكون مكلفة أيضاً، ومن الطرق الممتعة والبسيطة لجذب الانتباه: ترك ملاحظة سريعة عن عملك في نهاية رسالة البريد الصوتي الخاص بالأسرة، عمل وارتداء فانلة عليها اسم عملك، ويمكنك التحدث أمام الفصل عن عملك .

لا تهون كذلك من قدرة والديك على المساعدة ، بل اطلب منهما التحدث عن عملك في مكان عملهم وإخبار زملائهم بما تقوم به . وإذا ما وجدوا شخصاً مهتماً بما تقوم به، يمكنك أخذ الخطوة التالية والاتصال بعميلك المحتمل .

٦ . اتدرب على مرضي؛

لذلك ، طمئن للعصبية

عندما الخرب عن عملي

أمام الأشخاص الذين لا

أعرفهم .

درجة من ١ إلى ٥

٧ . إذا لم يحب الناس

أفكاري، أحترم رأيهم

وأسأل كيف يستطيعون

تطوير أفكاري .

درجة من ١ إلى ٥

٨ . أتابع دائماً عملائي

الذين سبق لهم الشراء

مني . أود أن أعلم تقييمهم

لمنتجي وإذا كانوا يرغبون

في شراء المزيد .

درجة من ١ إلى ٥

راجع آخر الفصل لتحسب

درجتك .

أسئلة اختيارية

إجابات أسئلة الفصل السادس هل تستطيع أن تتحدث عن عملك؟

إذا كانت درجاتك

متحدث لبق : من ٣٠ إلى ٤٠ درجة

أنت متميز في الترويج لعملك . أنت مستعد دائماً للتحدث عما تقوم به . أنت تستغرق وقتاً طويلاً في التفكير في عملك وكيف تحصل على عملاء جدد . عليك مراعاة ألا تبالغ في الأمر، فلا ينبغي أن تحول كل محادثة عادية إلى إعلان عن عملك، فقد يكون ذلك مزعجاً، لذلك حذار واختر الوقت المناسب للحديث عن عملك .

الحاجة إلى بعض التدريب : من ٢٠ إلى ٣٠ درجة

لديك جميع الأساسيات مثل النشرات الإعلانية المبهرة وبطاقات العمل الجذابة لكنك، خجول قليلاً عندما يتعلق الأمر بالحديث إلى الآخرين عما تقوم به، خاصة الأشخاص الذين لا تتحدث إليهم . حسناً لا توجد مشكلة . هناك بضع أشياء يمكنك القيام بها لجعل الأمر أكثر سهولة عليك . اكتب في بطاقات صغيرة

ثلاثة أسباب عما يجعل الناس مهتمين بما تقوم به أو بالمنتجات التي تبيعها، ثم تدرب على الحديث عن هذه الأسباب أمام والديك وإخوتك وصديقك المقرب. بعد ذلك، سوف تشعر بالثقة التي تمكنك من الحديث إلى أى شخص.

الشخص الانطوائى : أقل من ٢٠ درجة

تطويرك لنفسك عمل ضرورى وحيوى . انس أمر الحديث عما تقوم به، أنت خائف من أن يشاهدك جيرانك وأنت تحمل نشراتك الإعلانية . لا تستسلم . اطلب من أحد أصدقائك المساعدة . قد تشترك مع صديقك فى توزيع النشرات الإعلانية، وإذا احتجت، يستطيع زميلك الحديث عن عملك إلى الأشخاص الآخرين الذين تلتقى بهم، واطلب من والديك المساعدة، فرما يستطيعان أخذ بعض النشرات إلى العمل، أما إذا أراد أحد زملائهما تعرف المزيد عن العمل، يمكنك أن تستعد ببعض الملاحظات وتحدث إليه هاتفياً، وفى النهاية، لن يكون من المفيد أن تلتقى به وجهاً لوجه .

الفصل السابع

كن محترفاً!

فى بعض الأحيان، بسبب صغر سنك يظن الناس أنك لن تستطيع القيام بالعمل كما ينبغي، وبغض النظر عن السبب، يظن البعض أن صغر سنك يعنى أنك لن تستطيع متابعة تعليماتهم، وقد يبدو ذلك نوعاً من التمييز، ولكن يعود الأمر لك كى تثبت خطأ نظرتهم، ولن يكون الأمر سهلاً لأنه سيكون عليك بذل ضعف مجهودك لإقناعهم بأنك لست مسئولاً فقط، بل إنك أفضل فتى فى المنطقة يستطيع القيام بالعمل كما ينبغي، و فيما يلى بعض الأفكار التى تستطيع أن تثبت من خلالها لعملائك قدرتك على إتمام الوظيفة، وبمجرد أن تثبت أنك محترف، سيستعينون بك دائماً.



أن تكون الأفضل فيما تقوم به هو الحافز الأكبر الذى يجعل الناس يستعينون بك، ولكن هناك بعض الأشياء التى تفيد فى إثبات نفسك للكبار، وتدل الطريقة التى تتعامل وتحدث بها على الكثير عن شخصيتك، وقد تكون سمعت المقولة التى تقول: لديك فرصة واحدة فقط لتكوين الانطباع الأول. فى أغلب المواقف، هذا الأمر صحيح، سواء كنت تبحث عن عمل أو تقوم بالعمل عليك دائماً

أسئلة

اختيارية:

إلى أي حد أنت منظم؟

التنظيم أمر مهم للغاية. نعني بذلك إذا كانت غرفتك - مثلاً للفوضى، سوف يكون عملك كذلك بالتالي. تعامل مع هذا الاختبار لتتعرف إذا كنت تحتاج إلى بعض التنظيم في حياتك.

راجع آخر الفصل

للتعرف على درجتك

١- لقد تناولت آخر شريحة بطاطس من الكيس، ولكنك وجدت صندوق القمامة بالمطبخ وقد امتلأ عن آخره.

أ- سوف أترك الكيس على سطح المطبخ. فسوف تقوم أُمي بتنظيفه بعد أن أنتهي.

ب- سأخرج صندوق القمامة.

ت- سأضغط على القمامة حتى تكون هناك مساحة صغيرة لوضع الكيس.

الحفاظ على هندامك، وبغض النظر، عما إذا كنت ستقوم بتشذيب النباتات طوال اليوم وتعرق وتمتلئ يديك بالأتربة. إذا كنت تدرك أن ملابسك سوف تتسخ، أحضر معك ملابس إضافية وقم بتغييرها أثناء العمل، ولن تشعر فقط بأنك أفضل، بل لن تبدو كما لو أنك تتسابق في مراثون.

إذا عملت كجليس للأطفال، أنت تدرك أنك قد تلوث ملابسك أثناء إطعام الصغير. استعد وقم بتغيير ملابسك، وأحضر معك ملابس إضافية. لن تحتاج إلى أن تشرح لوالدي الطفل كيف أن البطاطس المهروسة وقعت كلها على ملابسك.

ومن الطرق البسيطة الأخرى لإثبات كفاءتك هي التحلي بالكياسة، عليك فقط تكرار قول كلمات مثل من فضلك وشكراً. أن تكون كيساً يعني كذلك أن تراعى أن للأشخاص الآخرين حياة خاصة بهم. فإذا كنت تروج لعملك وقررت المرور على منازل الجيران لسؤالهم إذا كانوا يحتاجون إلى تشذيب النباتات في الحديقة، فلا تقم بذلك خلال وقت العشاء، فأنت تدرك مدى الإزعاج الذي قد يحدث لشخص ما وهو يبيع شيئاً بالهاتف

أثناء وقت تناول العشاء بالمنزل . كذلك فالنقر على باب المنزل خلال الوقت نفسه لن يجعلك موضع ترحاب، وسواء اتصلت هاتفياً أو نقرت على باب الشخص، أسأله في البداية إذا كان الوقت مناسباً للحديث أم لا، حتى لا تتحدث إليه وباله منشغل بشيء ما على الموقد مثلاً ولا يسمع كلمة واحدة مما تقول؟ استعد لترك النشرة الإعلانية أو بطاقة العمل إذا كان الشخص مشغولاً جداً عن الحديث معك . كذلك إن لم يكن الشخص الذي تحادثه هاتفياً متفرغاً لبضع دقائق للحديث معك، أسأله عن الوقت الأمثل لمعاودة محادثته حتى لا تزعجه بالحديث في وقت غير مناسب .

وفي بعض الأوقات، عليك أن تكون مبتكراً أكثر عندما تحاول أن تجعل الناس يؤمنون بقدرتك على تنفيذ العمل كما ينبغي فإذا كنت تقوم بصناعة وبيع بطاقات التهنئة على سبيل المثال، فمن المفيد أن تمنح العميل عينات مجانية، اعقد جلسة عرض في المنزل مع أصدقائك وامنحهم عينة مجانية من بطاقاتك، وعندما يحملون البطاقات للمنزل ويعرضونها لآبائهم، ويخبرونهم أنهم رأوك تصنع هذه البطاقات فإن ذلك يعد طريقة رائعة



للترويج لمنتجاتك ويستطيع أصدقاؤك تقديم المساعدة فى التسويق .

وتذكر أن إنجاز العمل لا يعنى أن تتوقف عن إبراز احترافك . اذهب إلى العمل فى الوقت المناسب ومعك الأدوات التى تحتاج إليها . وإذا كنت تقوم بتشذيب النباتات وتنظيف الحدائق، لا تفترض أن كل جيرانك يملكون الأدوات المطلوبة، وتخيل مدى خيبة الأمل التى قد تصيب جارك الذى يخطط لإقامة حفل شواء بعد الظهر وتوقع منك أن تسوى أشجار الحديقة فى الصباح ولم يجدهك إلا وقت الظهيرة وبدون أداة تسوية الأشجار . تأكد من معرفة الموعد المتوقع لبدء العمل وما تحتاج إليه لتنفيذ العمل .

إذا كنت تعمل كجليس أطفال، خذ معك بعض الألعاب أو المشغولات اليدوية أو الكتب . قد يمتلك الأطفال كل هذه الأشياء فى منزلهم . ولكن إذا كان لديك بعض الحرف الجديدة فى حقيبتك، فإن ذلك لن يبهج عميلك الصغير فقط (وهو ما يجعل العمل أسهل!) بل إن ذلك سوف يبهر والديه .

كذلك فجليس الأطفال المسئول سوف يسأل الوالدين بضعة أسئلة . أحضر معك قائمة اتصال

سئلة

سئلة

أنت بلك صديقك

ليست أنه يرغب أن

تعيد لعبة الفيديو جيم

التي استعرتها منه الأسوع الماضي

أ – سوف تخبره بأنك ستحضر له الآن اللعبة وتشكره على إعارتها لك .

ب – تطلب منه أن يذكر مرة أخرى باسم لعبة الفيديو التي استعرتها . فلديك عشرات الألعاب الملقاة على أرض غرفتك .

ج – اطلب منه أن يسمح لك بالاحتفاظ بها لبضعة أيام . فأنت لا تعرف فى أي مكان بالمنزل وضعت اللعبة ، وقد يكون عليك شراء لعبة جديدة .

٣ . هذا مساء الأحد، وكنت فى

طريقك لحضور فيلم مع

أصدقائك . وقد اشتريت كيساً

من الفول السودانى وحلوى

الجيلي . وبينما أنت فى طريقك

للخروج بدا سطح المطبخ

وهو يشبه:

أكمل القراءة ص

قائمة اتصال جليس الأطفال

- ١ . أين يوجد الأبوان ؟
المكان : _____
رقم الهاتف : _____
العنوان : _____
- ٢ . اسم الشخص ورقم هاتفه للطلب في حال الطوارئ :

- ٣ . الوقت المتوقع لعودة الأبوبين :

- ٤ . وقت نوم الطفل :

- ٥ . هل يأخذ الطفل أي أدوية معينة ؟
اسم الدواء : _____
آخر وقت حصل فيه على الدواء : _____
وقت الجرعة التالية : _____
الجرعة : _____
- ٦ . أي تعليمات أخرى :

في حالة الطوارئ
اتصل ٩-١-١



مثل عمل نسخة تشبه تلك المعروضة أو صمّم واحدة بنفسك . سوف تحتاج إلى التعرف على مكان الوالدين للوصول إليهم، ومن تتصل به في حال الطوارئ، وكذلك وقت نوم الطفل والتعليمات الأخرى الخاصة التي يرغبون منك اتباعها . يترك العديد من الآباء هذه المعلومات على باب الثلاجة ولكن من المفيد أن تسأل إذا كان هناك شيء آخر يرغبون في عمله . إن إهتمامك بتنفيذ العمل على النحو الأمثل سوف

يشعرهم بالارتياح عندما يتركونك مع طفلهم الصغير .

ويعنى كونك محترفاً أن تكون كذلك منظماً، و يعود الأمر إليك لمتابعة عمالك حتى تلبى جميع الطلبات وتحصل على أجرك في الوقت المناسب . بداية من نماذج الطلب إلى الفواتير إلى الإيصالات، كلما كنت منظماً وتحفظ بأدواتك، يمكن الاعتماد عليك أكثر وتكون أكثر كفاءة .

ومن أسهل الطرق لتنظيم عملك الكتابي أن تعد مجلدات للاحتفاظ بمستندات العمل المهمة والخطابات والإيصالات والفواتير، ولا ينبغي أن تحتفظ بهذه الأشياء في ذاكرتك، بل عليك أن تشتري بعض المجلدات وتدعها في

صندوق إذا لم يكن عندك حاوية ملفات أو درج مخصص .

ووفقاً لنوع العمل الذى تقوم به قد تحتاج إلى نماذج للطلبات، فعلى سبيل المثال، إذا قمت ببيع حلوى مصنوعة فى المنزل، أو شجيرات للنبات والزهور، تكون نماذج الطلبات عندئذ ضرورة أساسية . لا بد أن يتوفر نموذج الطلب الخاص بك على مساحة ملء المعلومات التالية: اسم العميل وعنوانه ورقم الهاتف ونوع المنتج المطلوب والكمية واللون والسعر وتاريخ التسليم وأى تعليمات أخرى . راجع عينة النماذج على موقعنا على الإنترنت وقم بتخصيص النماذج الخاصة بك كى تتناسب مع عملك . بمجرد أن يضع عملائك الطلبات الخاصة بهم، تكون هذه المعلومات هى ما تحتاج إلى التأكد من تنفيذ المهمة كما ينبغي، ولا تنس أن تمنح العميل نسخة من هذا الطلب .

وعندما تعود إلى عملائك بعد إتمام الطلبات قدم لهم فاتورة . يطلق على الفاتورة فى بعض الأحيان اسم إيصال، ويجب أن يحتوى على تاريخ التسليم، ووصف مفصل للعمل والتكلفة وإجمالى

أسئلة

اختبارية:

أ - فوضى حيث يمتلك

ببقايا الأطعمة الموجودة على سطح المطبخ .

ب - تنظيف ولامع

ت - لقد أعدت الفول السوداني إلى الخزانة وحلوى الجيلي إلى الثلاجة، لكنك تركت الطبق والزجاجة الفارغة فى الحوض بدلاً من وضعهم فى غسالة الأطباق .

٤ - ما المدة التى تستغرقها لتنظيف غرفتك؟

أ - حوالى ١٥ دقيقة فى نهاية اليوم .

ب - حوالى ٣٠ دقيقة - مرتان أو ثلاث فى الأسبوع .

ت - حوالى ساعتين صباح كل يوم سبت .

٥ - عندما تستأجر فيلماً ، يتوقع متجر الفيديو أن تعيد الفيلم :

أ - بمجرد أن تنتهى من مشاهدته، حتى لو كان فى نفس يوم استئجار الفيلم .

ب - بعد يومين من الاستعارة - قبل بضعة أيام من التاريخ المطلوب لإعادة الفيلم .

ج - عندما تتذكر أن تعيد الفيلم - قد يكون بعد شهر .

أربطة شعر هارييت
المصنوعة يدوياً

نموذج طلب

اسم العميل: _____ رقم الهاتف: _____
العنوان: _____
نوع المنتج: _____ اللون: _____
الكمية: _____ السعر: _____
تاريخ التسليم: _____
تعليمات خاصة: _____

المبلغ المطلوب دفعه وتاريخ الدفع، وبطبيعة الحال، لا تنس أن تشكر العميل، وتأكد مرة أخرى أن لديك نسختك من الفاتورة، فهذا دليل على إنهاء العمل وتوقع الدفع.

استعد لتقديم إيصال إذا طلب منك

ذلك. انظر إلى نموذج الإيصال المقدم. بعد الدفع، وقدم للعميل هذا الإيصال الصغير مع التاريخ والمنتجات المشتراة والمبلغ الإجمالي المدفوع. بمجرد أن تستلم أجرك، علم على "مدفوع" في الفاتورة.

من الطرق الجيدة لمتابعة هذه الأعمال تطوير نموذج قاعدة بيانات خاصة بالعميل، وكل ما تحتاج إليه هو مجموعة من بطاقات الفهرسة وصندوق صغير - مثل صندوق الأحذية، و عندما تنتهي من عمل معين لأحد العملاء، قم بعمل بطاقة تحتوى على اسمه مع رقم الهاتف والعنوان والتاريخ. ارفق الطلبات القديمة للعميل والفواتير والإيصالات

روز لبيع زهور التوليب

فاتورة

اسم العميل: _____
تاريخ التسليم: _____

مجموعة زهور الربيع ١٥,٠٠ جنيهاً
خدمة الزرع ٥,٥٠ جنيهاً
سماد إضافي ٥,٥٠ جنيهاً
إجمالي المبلغ ٢٦,٠٠ جنيهاً
تاريخ الدفع: _____
شكراً جزيلاً!

فاتورة

جبل لبطاقات التهنية الشخصية التاريخ: _____
لكل من تعجبني أي مناسبة

المواد المشتراة:
١. بطاقات شخصية ٤,٥٠ جنيه
٢. بطاقات فارغة ٢,٥٠ جنيه
الإجمالي ٩,٥٠ جنيهاً
المبلغ المدفوع ١٠,٠٠ جنيهاً
الباقى ٠,٥٠ جنيه
شكراً. يوماً سعيداً!

يقول توماس إديسون - "لا يوجد
بديل للعمل الشاق".

حتى تعرف العمل الذى قمت به .
حدّد على البطاقة الأشياء التى
يحبها أو لا يحبها العميل، حتى
تتذكرها فى المستقبل، ورتّب
هذه البطاقات أبجدياً، و
يمكنك أن تتحدث هاتفياً بهؤلاء
العملاء وتساءل إذا كانوا يحتاجون إلى إعادة
الطلب أو لخدماتك مرة أخرى .

سوف تقوم بعمل أغلب هذه الأعمال المكتبية فى غرفتك، وحتى لا تثير
الفوضى خصص جانباً معيناً منها كمكتب لك ولا تنس أن تعلق لوحة تعرض
عليها المهام العاجلة، وتأكد من عرض جدول مواعيد كذلك . إذا كان عندك
مكتب، استخدمه فى حفظ الملصقات الورقية والأقلام والطابع والآلة الحاسبة
والمفكرات وملفات العميل . أما إذا لم تمتلك مكتباً فى غرفتك، فيمكنك ببساطة
عمل صندوق للحفظ وضع فيه كل ما يتعلق بعملك .

فى النهاية، عليك أن تقبل أنه فى بعض الحالات لا يمكنك أن تفنّع الآخرين
بأنك الشخص المناسب للقيام بالعمل، ومن الجيد أن تتميز بالإصرار، ولكن لا
تبالغ فى الإلحاح حتى لا تتحول لكائن مزعج، فبعض الكبار - لأسباب كثيرة - لا
يرغبون فى العمل مع صغار السن، إذا حاولت عدة مرات مع أشخاص معينين ولم
يستجيبوا لك، فمن الأفضل أن تقلل خسائك وتتحول لآخرين . ففى النهاية، لن
ترغب فى قضاء وقتك كله فى إقناع شخص واحد بينما هناك العشرات من
الأشخاص يرغبون فى التعاون معك .

أسئلة اختيارية

إجابات أسئلة الفصل السابع إلى أى حد أنت منظم؟

احسب الدرجة على إجابتك ...

$$١ - أ = ٠، ب = ٢، ت = ١$$

$$٢ - أ = ٢، ب = ١، ت = ٠$$

$$٣ - أ = ٠، ب = ٢، ت = ١$$

$$٤ - أ = ٢، ب = ١، ت = ٠$$

$$٥ - أ = ١، ب = ٢، ت = ٠$$

بعيد عن النجاح: من ٠ إلى ٣ درجات

لا توجد طريقة تمكنك من تنفيذ العمل كما ينبغي إذا كانت حياتك الشخصية تفتقر إلى مهارات التنظيم، وقد حان الوقت للبدء في التنظيم، ففي بعض الأحيان كل ما تحتاج إليه هو أن تضع كل متعلقاتك في مكان واحد، تأكد من وجود مساحة كافية للحفاظ في غرفتك، وكل ما تحتاج إليه هو من ١٠ إلى ١٥ دقيقة لترتيب أغراضك كل يوم حتى تحتفظ بالسيطرة على الأمور.

غير منظم: من ٤ إلى ٦ درجات

ليس الأمر بالسيئ وكذلك ليس رائعاً بالتأكيد . وكذلك يمكن أن يصبح الأمر في كلا الحالتين - قد تصبح فوضوياً إذا لم توفر بعض الوقت لتنظيم أغراضك . لا تستسلم . بل تمتع بتنظيف الأشياء من حولك و بتجربة أفكار جديدة تستشيرك للتنظيم . وافحص الحاويات والصناديق التي يمكنك استخدامها في حفظ أغراضك .

شخص منظم: من ٧ إلى ١٠ درجات

أن تحتفظ بكل شيء تحت السيطرة . فإن غرفتك تبدو كلوحة منزلية رائعة . يسهل عليك الاحتفاظ وتنظيم جميع أوراق العمل ، ولكن لا تبالغ في التنظيم . فلا توجد أى فائدة من قضاء الساعات في تنظيم الأشياء كى تبدو مثالية ومنظمة عندما تستطيع قضاء بعض هذا الوقت في تنفيذ المزيد من العمل .

* * *

الفصل الثامه

ما مقدار المال الذى تحتاج إليه؟

كل ما قمت به من تفكير حتى الآن سيساعدك على كتابة خطة عمل عظيمة. تشبه خطة العمل الدليل الإرشادى. فسوف تساعدك على البحث عن أفضل طريقة للنجاح. فهى تحتوى على أهدافك وكيف تخطط لتحقيق هذه الأهداف وتحدد الموارد التى تحتاج إليها، ولاحظ أن كل خطوة من الخطوات التالية ستتطلب منك التفكير فى المال – كيف تكسبه وتحفظه وتنفقه كذلك.

ابدأ بكتابة ما ترغب فى تحقيقه من خلال عملك، و يعرف ذلك ببيان المهمة. لماذا بدأت هذا العمل؟ قد يكون لأنك ترغب فى شراء لعبة جديدة أو جهاز جديد أو تذهب إلى رحلة أو مساعدة الآخرين أو حتى فى عمل الخير! لخص أهدافك فى جملة واحدة أو اثنتين واكتبها.

بعد ذلك فكّر فى بحث السوق الذى قمت به من قبل لتتعرف على منافسيك الذين يقدمون ما ترغب فى القيام به. ستحدد

كذلك الأشخاص المهتمين بأهدافك وخدماتك، وما



قصة حقيقية

دانييل ميلر، ١٥ عاماً
ويقيم في بتسبرج بولاية
بنسلفانيا

يقوم دانييل بإدارة عمله الخاص في بيع البطاقات البريدية من منزله منذ كان في التاسعة من عمره. بما أن دانييل خبير في استخدام الكمبيوتر، فقد استثمر مهاراته في برامج النشر المكتبي في إنشاء آلاف البطاقات البريدية والنشرات الإعلانية والدعوات.

وقد كان معرضه الأول - نتيجة بطاقة بريدية قدمها لمدرسه المفضل - بمثابة صدفة، إلا أن عمله الجاد قد مكّنه من الاستمرار في عمله المتميز على الرغم من عقبات البداية. يقول دانييل: "في البداية، لم يصدق العديد من الكبار أنني أقوم بنفسى بالعمل. كانوا يعتقدون أن أمي هي من تقوم بعمل البطاقات". ولكي يثبت حماسه وموهبته احتاج إلى حجز مساحة

فارغة في المكتبة المحلية لكي يروج لعمله. يقول دانييل: "أندش الناس بكم معرفتي بعلمي". ساعدت برامج المجتمع في تطوير مهارات دانييل العملية. ومن البرامج الأولى

المعسكر الصيفي الذي حضره عندما كان في التاسعة من عمره وفي المؤسسة الوطنية لتعلم مهارات التجارة تعلم كتابة خطة عمل وقرأ العديد

من الكتب عن كيفية إدارة عمل ناجح.

إذا كان هناك آخرون بمن فيهم الأشخاص المحترفون، يقدمون منتجاتك أو خدماتك، سيكون لديك فكرة عن حجم الأموال التي ينفقونها. اكتب كل هذه المعلومات في خطة العمل تحت عنوان "تحليل السوق والبيانات".

تذكر الوقت الذي تفكر فيه في أفكار للترويج لعملك، ويمكنك الآن كتابة هذه الأفكار في خطة عملك حتى يمكنك مراجعتها مرة أخرى عندما تحتاج إلى زيادة قائمة عملائك. استخدم العنوان "الترويج والإعلان".

عليك كذلك البدء في التفكير عن مقدار المال الذي ستنفقه لتبدأ في عملك، وعلى الرغم من وجود بعض الأساليب الترويجية التي لا تكلفك شيئاً - مثل الإعلان من خلال الحديث لزملائك في الفصل أو الإحالة من عملاء حاليين - فإن الأدوات الترويجية الأخرى تحتاج إلى الإنفاق قليلاً.

نظرة على الإنترنت
www.csuchico.edu/sife

معسكر رجال الأعمال
التنساب الأذكياء والأغنياء:

يقام معسكر تننيكو

كامبوس في جامعة

كاليفورنيا سنيتيت. يقوم

الطلبة بكتابة خطط

العمل وينتلقون ٢٥ جنيهاً

ثم يقيمون متجراً في

الحفل الترفيهي.



كوّن قائمة تحتوي على كل أفكار الإعلان التي توصلت إليها من قبل، ثم حدد الأدوات التي تحتاج إليها في التنفيذ، ويمكنك استبعاد العناصر التي لديك في المنزل من القائمة، أما الأدوات المتبقية فهي ما ستحتاج إلى شرائها، فعلى سبيل المثال، دعنا نقول بأنك اخترت أن تعلن عن عملك كمعلم لمادة الرياضيات من خلال وضع النشرات الإعلانية في اللوحات الإعلانية بمراكز التجمع والمؤسسات الخيرية في المنطقة، وقمت بعمل وتوزيع بطاقات عمل على آباء الأطفال الأصغر سناً منك كما أعلنت عن عملك لزملائك ومدرسيك .

النشرات الإعلانية ٥,٠٠٠ جنيهات
(حزمة من ورق الطابعة)
الكروت الشخصية ١٠,٠٠٠ جنيهات
(حزمة من الكروت الشخصية القابلة للطبع)
الحديث الشخصي ٥,٠٠٠ جنيه

ستبدو قائمتك على النحو التالي :

يصبح إجمالي تكلفة الترويج والإعلان هو ١٥,٠٠٠ جنيهاً. هل يمكنك توفير هذا المبلغ؟ فكر في أماكن تباع هذه العناصر بسعر أرخص، وتستطيع أن تجد المواد الترويجية والأدوات التي

تكون مكتبك بالمنزل فى المتاجر العادية .

بالإضافة إلى نفقات المكتب والترويج التى تنفق مرة واحدة فى البداية، هناك بعض النفقات التى تحتاج منك إلى الإنفاق مرة أو مرتين فى العام . إذا قررت أخذ فصل تعليمى عن الخياطة أو التسجيل فى ورشة عمل عن أعمال الخشب، فهذه نفقات تنفق مرة واحدة .

حدد مقدار المال المطلوب لكل نوع من النفقات واكتب الإجمالى فى خطة العمل الخاصة بك تحت عنوان "المصروفات" . قد يكون عليك الأخذ من مدخراتك على نفقات التشغيل مثل الإمدادات . أما إذا لم يكن لديك أى مال مدخر، يمكنك أن تطلب من والديك أخذ قرض بسيط، ولكن أكد على إعادة كل الأموال المقترضة بمجرد أن تبدأ فى جنى بعض المال . اشرح أهدافك لوالديك من خلال عرض خطة العمل وقم بإعداد عقد للقرض . سيساعد تقديم عقد للقرض مثل ذلك الموضح فى موقع www.lobsterpress.com، على توضيح مقدار المال المطلوب اقتراضه والوقت المخطط للوفاء بالقرض .

لم يكن هدف دانييل هو إدارة عمل ناجح بل كسب المزيد من المال لتمويل الأبحاث حول مرض السرطان . حلم دانييل بأن يملك ذات يوم مركزاً بحثياً خاصاً به للمساعدة على اكتشاف أدوية جديدة لعلاج كل أنواع مرض السرطان - وقد اشترك بالفعل مع العديد من الباحثين فى هذا المرض فى جامعة كارنيج ميلون . وقد حدد هدفه هذا بعد وفاة جده بعد إصابته بمرض السرطان عام ١٩٩٨

يقدم دانييل نصيحة للفتية المهتمين بإدارة عمل خاص بهم، فيقول: "أقول لهم إنكم تستطيعون إدارة عملكم بأنفسكم، فالعمل ليس قاصراً على الكبار فقط . والشئ المهم هو وضع هدف ووجود حلم لتحقيقه" .

ستساعدك المعلومات المذكورة في خطة العمل في تقدير سعر مناسب لمنتجاتك وخدماتك، وقد يتطلب وضع الأسعار بعض البراعة، ولكن إذا فكرت بتأن، تستطيع الوصول إلى سعر مناسب يجذب عدداً كافياً من العملاء ويعمل على استمرار العمل.

دعنا نفترض أنك قررت أن تقوم بالترفيه في حفلات الأطفال. ابدأ بتحديد مقدار المال الذي ترغب في كسبه والفترة الزمنية المتوقعة للكسب، ثم افترض أنك ترغب في كسب ٥٠٠ جنيه خلال ستة أشهر. قم الآن بوضع قائمة بالنفقات الخاصة ببدء العمل، وسوف تحتاج إلى تقديم خدمة الترفيه في الحفلات إلى ملابس مهرج وبالونات وأدوات للعب ولافتات وملصقات ونماذج طلب وكتاب مواعيد ونفقات إضافية لما يستجد.

النفقات

| التكلفة | العناصر |
|---------------|---------------------------------|
| ٢٥,٠٠٠ جنيهاً | ملابس مهرج |
| ٥,٠٠٠ جنيهات | بالونات |
| ١٠,٠٠٠ جنيهات | أدوات للعب |
| ٥,٠٠٠ جنيهات | لافتات وملصقات ونماذج طلب |
| ٢,٠٠٠ جنيه | كتابة مواعيد |
| ٥,٠٠٠ جنيهات | نفقات إضافية |

ستبدو قائمتك على النحو التالي :

سيبلغ إجمالي النفقات ٥٢ جنيهاً . لذلك عليك أن تكسب ٥٥٢ جنيهاً
لتحقق ربحاً صافياً يبلغ ٥٠٠ جنيه وهو المبلغ المحدد كهدف وتعوض مبلغ
النفقات .

ما هو مقدار المال الذي ترغب في
كسبه مع كل حفلة؟ لقد رأيت أن
٢٠ جنيهاً مبلغ مناسب . دعنا
نرى إذا كان هذا الأمر واقعياً :

إذا قسمت ٥٥٢ جنيهاً على
٦ أشهر، ستكون النتيجة هي
٩٢ جنيهاً - هذا هو المبلغ الذي
عليك كسبه كل شهر للوصول إلى
الهدف، وإذا حددت مقابل ٢٠ جنيهاً للحفلة
الواحدة، سيكون عليك عمل حفلة واحدة كل أسبوع
لتحقيق ٥٠٠ جنيه في ٦ أشهر، قد يكون ذلك واقعياً في فصل الصيف، ولكن
قد يكون من الصعب العمل بجد خلال وقت المدرسة، لذلك قد يكون عليك
تحديد مبلغ أكبر للحفلة أو العمل لبعض الأشهر الإضافية لتحقيق هدفك وهو
كسب ٥٠٠ جنيه .

كان الإمبراطور الصيني هين
تسونج (٨٠٦ - ٨٢١ ميلادى)
هو أول من قدم الأوراق المالية
إلى العالم . لماذا؟ لأنه خلال هذا
الوقت واجهت بلاده أزمة نقص
في معدن النحاس .

الجزء الثالث

إدارة أموالك



الفصل التاسع

طريقة البرطمانات الأربعة



تتوقف تقريباً نصف الأعمال خلال السنة الأولى من العمل نتيجة التخطيط الضعيف أو عدم القيام ببحث السوق، وينبغي أن تكون الفصول السابقة قد ساعدتك على تجنب هذه العقبات، ولكن من الطرق الأخرى المفيدة لضمان نجاح العمل أن تكون مديراً ذكياً للمال، وفي نهاية كل فصل، عليك إحضار دفتر

الأستاذ، وهو الدفتر الذى تذكر فيه كل ما أنفقته، وتضع حساباتك أمامك. احسب كل المال الذى كسبته (يعرف ذلك باسم إجمالي الربح)، اطرح كل النفقات، وسيكون الناتج هو صافى الربح. خلال هذا الشهر، تأكد من حفظ فواتير كل شيء قمت بشرائه، وهذه الفواتير ستساعدك فى متابعة ما أنفقت إذا نسيت كتابة نفقات معينة فى دفتر الأستاذ، وبمجرد أن تتأكد من مقدار المال الذى كسبت، يمكنك أن تبدأ فى التفكير بشأن ما ترغب فى القيام به، ومع الإدارة المتأنية، سوف تتمكن من استخدام بعض هذا المال فى شراء أشياء تحتاج إليها وترغب فيها، وكذلك ادخار بعض المال للاستخدام فى المستقبل.

إن أسهل طريقة لمتابعة مالك أن تحضر أربعة برطمانات وقم بتسميتها على

النحو التالي : مدخرات وإنفاق واستثمار وصدقات .
والشكل المثالي هو أن تضع ١٠٪ من الربح الصافي
في المدخرات و ١٠٪ في الاستثمار و ١٠٪ في
صندوق الصدقات ونسبة ٧٠٪ الباقية
في صندوق الإنفاق .

قد يختلف مقدار المال الذي تضعه
في كل صندوق قليلاً وفقاً لأهدافك
بعيدة المدى وقصيرة المدى، وسوف
يحتوى صندوق الإنفاق على الكم
الأكبر من أرباحك؛ لأنه سيغضى
المال الذي تنفقه في إدارة العمل
وفي الأهداف قصيرة المدى مثل
شراء أحذية جديدة وملابس
والعديد من الأشياء الأخرى
التي تحتاج إليها كل يوم .
لكنك سوف تحتاج كذلك
إلى التفكير بشأن مقدار المال
المطلوب ادخاره لتحقيق
أهداف بعيدة المدى مثل
الذهاب في رحلة صيفية أو
شراء كاميرات رقمية
جديدة، في حين أن هذه
الأهداف مكلفة أكثر، وسوف

يكون لديك في المعتاد مزيد من الوقت لتحقيق هذه الأهداف،
ولا يوجد شيء يمنعك من تغيير نسب الربح التي ستحول إلى
كل صندوق وفقاً لأهدافك الموضوعه .



المدخرات

نظرة على الإنترنت

www.ncee.net

المجلس القومي

لتعليم الاقتصاد:

هو موقع رائع ملون

يحتوي على عنترات

الأنشطة الممتعة

التي ستطور

مهاراتك المالية.



قم في صندوق الادخار بحفظ المال الذي ستأخذه في النهاية إلى البنك لإيداعه، وإذا لم يكن لديك حساب بنكي، سوف تتمكن من فتح حساب جارٍ، وهذا سيسمح لك بسحب أموال وإيداعها من حسابك في أى وقت تريد .

الاستثمار

من الطرق الأخرى لتخطيط المستقبل وضع المال في صندوق الاستثمار، سواء كان ذلك في الأسبوع المقبل أو الصيف المقبل أو حتى العام القادم، وقد ترغب في الاستثمار في الأسهم (حيث تقوم بالضرورة بشراء جزء من الشركة) وصناديق الاستثمار (التي تجمع أسهم لمجموعة من الشركات) . إذا اخترت بحكمة، سوف تؤدي هذه الاستثمارات إلى تنمية أموالك بشكل أسرع من مجرد وضع المال في الصندوق أو في حساب بنكي .

الصدقات

إن وضع ١٠٪ من أرباحك في صندوق الصدقات هي طريقة أخرى، بجانب العمل التطوعي، يمكنك أن تساعد من خلالها المجتمع. قد لا تقدم شيئاً بمليون جنيه، وقد لا تكفي تبرعاتك لعمل الصفحة الرئيسية لصحيفة محلية، إلا أن إسهامك سيساعد شخصاً محتاجاً فإن أقل القليل مما تنفقه سينفع عندما يوجه لمساعدة آخرين أكثر فقراً منك، إن الهدف هو جعل المجتمع مكاناً أفضل للعيش.

الإنفاق

يوجه صندوق الإنفاق للأشياء التي تحتاج إليها لنفسك. إن نسبة ٧٠٪ كبيرة فعلاً، إلا أن الكثير من الأشياء يعتمد على هذه النسبة، بداية من الملابس إلى الترفيه إلى هدايا حفلات الميلاد، سيأخذك المال المنفق إلى طريق طويل. كما أن هذا الصندوق سيكون أساس نفقات العمل، ولكن تذكر متابعة المبالغ المنفقة على العمل من خلال وضع قائمة للمشتريات المرتبطة بالعمل في دفتر الأستاذ الخاص بك تحت عنوان "نفقات"، وهو أمر مهم أن تعرف مقدار المبلغ المنفق لإدارة عملك لأن هذا الرقم سوف يساعد في تحديد إذا كانت سياسة التسعير صحيحة أم لا، أما إذا عدت باستمرار إلى أموالك الشخصية لتغطية نفقات العمل، فإن ذلك قد يكون لعدم حصولك على ربح كافٍ من منتجاتك وخدماتك.

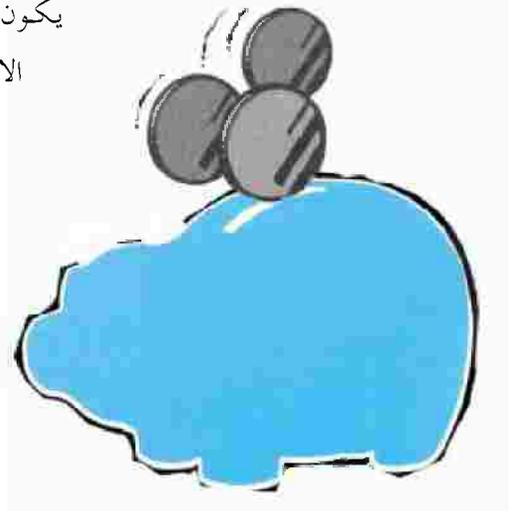
يقول دال كارنيج: "يعنى النجاح أن تحصل على ما ترغب فيه. أما السعادة فهي أن ترغب فيما تحصل عليه".

الفصل العاشر

الادخار في الحسابات البنكية

يبدو أن إيداع أموالك في حسابات بنكية يكون مفيداً لأسباب عديدة: السبب الأول والأهم، أنه أفضل من حفظ المال في الحصالة أو في مكان ما في المنزل، أما السبب الثاني، فيكمن في عنصر الأمان من خلال فتح حساب جارٍ، أما السبب الثالث، فيكمن في قدرتك على تنمية عادة الادخار.

قد يحتاج فتح حساب بنكي إلى إجراءات معينة، اسأل عنها والديك، قد يحتاج البدء في هذا الإجراء إلى مبلغ قد لا يكون متوافراً لديك، ويمكنك أن تقترض بنظام الاقتراض الذي تحدثنا عنه سابقاً، من خلال قسيمة الاقتراض. وقد يكون الأمر محتاجاً إلى أرقام تأمين تعطى لمن يشغلون وظائف، والمهم وبعد أن تعرف المطلوب منك بالضبط عليك أن تبدأ الخطوات الأولى في فتح الحساب .



أَسْئَلَةٌ اِخْتِبَارِيَّةٌ: كَيْفَ تَنْفِقُ أَمْوَالَكَ؟

سوف تنفق بالتأكد ما تكسبه، على الأقل جزء منه، أما إذا ادخرت أموالك، سوف تزيد فرص إنفاقك لهذا المال، انظر إلى هذه الأسئلة الاختبارية للحصول على فكرة عن كيفية إنفاق مالك وتعرف على بعض الموضوعات عن تطوير اختيارات الإنفاق.

راجع نهاية الفصل لمراجعة إجاباتك

١ . عندما أحصل على هدايا نقدية في عيد ميلادي:

أ - أعرف ما سأقوم بشرائه، أنفق المال فعلياً حتى قبل أن أضعه في جيبى .

ب - أضيفه إلى حسالة مدخراتي، فالإنفاق شيء سيئ إلا إذا احتجت شيئاً ما .

ج - أنفق بعض المال على نفسي - فهذا عيد ميلادي - في النهاية - وأدخر الباقي .

ومن الخطوات الأولى التى عليك القيام بها عند فتح حساب بنكى هو إتمام بطاقة توقيع، وهى ورقة عليها توقيعك يحتفظ بها البنك فى ملفاته . لذلك، عندما تذهب للبنك لإيداع أو سحب مبلغ، يستطيع البنك التأكد إذا كان توقيعك على ورق الإيداع أو السحب يوافق التوقيع فى بطاقة التوقيع، وبهذه الطريقة يستطيع البنك التأكد أنك صاحب الحساب، سوف يطلب منك رقم هوية شخصية، وهى طريقة أخرى يستطيع من خلالها البنك تأمين أموالك، و سوف يطلب منك تقديم الرقم عند سحب أو نقل أموال، لذلك عليك تذكر هذا الرقم وحفظه فى مكان آمن (ليس فى محفظتك أو بالقرب من بطاقة البنك الخاصة بك) .

إذا كنت ستستخدم الحساب البنكى لادخار أموالك، ينبغى عليك معرفة الفرع الذى ستعامل معه . هناك عشرات الأشخاص يعملون فى البنك، لكنك ستحتاج فقط إلى معرفة ثلاثة أشخاص أساسيين: الصراف وأمين الصندوق ومدير البنك . الصراف هو الشخص الموجود على العداد الذى يساعدك فى تنفيذ عملياتك، أما أمين الصندوق فهو الشخص

الموجود في المعتاد داخل كابينة مؤمنة في وسط البنك، ويقوم بدفع المبالغ المطلوبة أو حفظ المال الذي ترغب في إيداعه. يسلم الصراف المال الذي ترغب في إيداعه إلى أمين الصندوق ويأخذ منه المال الذي ترغب في سحبه. أما مدير البنك فهو مسئول عن الموظفين في البنك ويعمل كذلك على ضمان الخدمة الجيدة للعملاء. يمكنك أخذ موعد مع المدير للحديث معه، ولكن لماذا عليك القيام بذلك؟ حسناً، في مواقف معينة سوف ترغب في استخدام خدمات أخرى ويستطيع المدير مساعدتك في توجيهك لأفضل شخص في البنك ليحيب عن أسئلتك.

حسابات الادخار

في كل مرة تودع فيها مالاً بالبنك، سيكون عليك التوقيع على طلب إيداع، وهو طلب عليك تقديمه مع المبلغ إلى الصراف. يمكنك الحصول على هذه الطلبات من البنك، في المعتاد من أحد المكاتب. سوف تقوم بكتابة التاريخ والمبلغ المراد إيداعه. هناك مكان لكتابة مقدار المال الذي ترغب

أسئلة

اختبارية:

٢ . عندما أرغب في شيء ما يكلف مبلغاً أكبر مما لدي:

أ - أتوسل لوالدي للحصول على المال .

ب - أقوم بمزيد من الأعمال اليومية في البيت وأستمر في الادخار حتى يتوفر لدي المال الكافي لشراء ما أريد .

ج - أقترض المال من صديقي .

٣ . إذا حصلت على درجة منخفضة في اختبار:

أ - أذهب إلى السوق وأنفق كل أموالي في شراء أشياء تجعلني أشعر بأني أفضل .

ب - أذهب إلى غرفتي وأستمر في المذاكرة طوال الليل .

ج - أذهب إلى المنزل، أقوم بالذاكرة لنصف ساعة إضافية ثم أنضم لأصدقائي للترفيه عن نفسي .

أسئلة اختبارية:

٤ . إذا ورثت فجأة مليون دولار:

أ - سأنفق بعض المال للاحتفال بثروتي مع العائلة وأصدقائي وأبحث عن طرق لتنمية بقية المال .

ب - لن أقلق بعد ذلك بشأن العمل وادخار المال . لن أقوم بأي شيء سوى إنفاق المال فقط!

ج - سأحفظ كل المال في مكان آمن . فقد أصبحت أغنى فتى في العالم!

٥ . عندما ترغب في شراء هدايا للأسرة والأصدقاء:

أ - أشتري أشياء في فترة التخفيضات وأقوم بصناعة بعض الهدايا بنفسي - مثل أشرطة الكتب وأطباق إيطام الكلب وما إلى ذلك .

ب - أنا لا أقدم هدايا . فهي مكلفة جداً وأنا لا زلت فتى صغيراً . أنا لا أتوقع أن أقوم بتقديم هدايا، أليس كذلك؟

ج - في اللحظة الأخيرة، أشتري كل الهدايا وأنفق تقريباً كل ما معي من مال .

راجع نهاية الفصل

لمراجعة إجابتك

فى سحبه فى ذات الوقت، ثم قم بالتوقيع وسلم الطلب للصراف، الذى سيتحقق منه ليتأكد من إضافة الحسابات، ويمنحك المال المطلوب ويقوم بتحديث رصيد حسابك، وقد يكون عليك الذهاب وسحب بعض المال، وفى هذه الحالة، قم بملاء نموذج السحب واكتب المبلغ المطلوب .

يمكنك سحب المال وإيداعه دون الدخول إلى البنك عبر ماكينة الصراف الآلى . ضع بطاقة البنك فى الفتحة المخصصة واتبع التعليمات التى تظهر على الشاشة . ولكن حذارٍ من الرسوم، فإذا استخدمت ماكينة صراف آلى ليست تابعة للبنك الذى تتعامل معه، سوف تدفع رسوماً إضافية للخدمة .

اختيارات ادخارية أخرى

عندما تزدهر أعمالك وتنمو وتبدأ فى ادخار مبالغ كبيرة، يوجد أنواع مختلفة من الأوعية الادخارية التى من الممكن أن تضع أموالك بها، ومن الممكن أن تستعين بالصراف أو بمدير البنك لاختيار وعائك الادخارى فمثلاً حساب سوق المال يعطيك ربحاً أقل ويُمكنك من كتابة عدد معين من الشيكات كل شهر، وتستطيع أن تسحب مبلغاً معيناً من حسابك مع الاحتفاظ بمبلغ آخر يجنبك دفع الرسوم.

وإذا أردت الحصول على ربح أكبر على مدخراتك من الممكن أن تضع أموالك فى صورة شهادات ، أو حساب ودائع لفترة محددة، فأنت



تعطى البنك مبلغاً من المال وتأخذ منه شهادة تفيد بأنه سوف يرد إليك المال مع الموقف المتغير من الربح بالزيادة أو النقصان حسب الربح والخسارة ، وهذا أفضل من ادخار أموالك فى حساب ادخار ، وتوجد قواعد معينة من الواجب أن تتبعها كى تحصل على هذه الخدمة البنكية، كأن تلتزم بحد أدنى من رأس المال لتشتري به شهادة أو أكثر ، كما عليك أن تضع أموالك ولا تأخذ منها شيئاً لمدة ستة أشهر أو سنة أو ثمانية عشر شهراً أو حتى ثلاث سنوات، وهذه الفترات تبعاً لما تختاره فكلما زادت المدة زادت الأرباح التى ستحصل عليها، وإذا أردت أن تسحب أموالك فى مدة أقل مما ارتضيتها منذ البداية فعليك أن تدفع مبلغاً جزاءً على ذلك .



نظرة على الإنترنت
www.saveforamerica.org

يعنى هذا الاسم أن تلقى
نظرة على بعض النماذج
المهمة حول كيفية
الادخار.

نصيحة مفيدة :

من الممكن للبعض منكم أن
يقترح ويدير حسابه البنكى
عبر شبكة المعلومات
(الإنترنت).



نظرة على الإنترنت

[www.practical mon-eyskills.com](http://www.practical-mon-eyskills.com)

على الرغم من أن هذا

الموقع يحتاج إلى

الفيزكارد للتعامل

معها إلا أنه يحتوى

على نصائح وأتنتنطة

وألعاب تساعدك على

تعلم كيفية الادخار

والاستثمار.

الربح

والآن هناك سؤال مهم هو : لماذا يقدم البنك أرباحاً للمودعين على أموالهم المستثمرة لديه؟

إن البنك يفعل ذلك لأنه يستثمر أموال الناس فى خدمات ومشروعات عديدة، وهذه المشروعات تدر دخلاً كبيراً على البنك الذى يوزع بدوره هذه الأرباح على المودعين حسب نسب رءوس الأموال، وذلك بعد حصوله على حصته نظير إدارة هذه الأموال .

الشيكات وبطاقات الائتمان

لا يقوم أغلب الفتية بعمل حساب شيكات حتى يدخلوا الجامعة أو يحصلوا على عمل منتظم لكل الوقت . يسمح لك حساب الشيكات بكتابة شيكات لسحب مال من

حسابك . تعامل مع الأمر، لن تحتاج الآن إلى حمل مبالغ مالية ضخمة . وفي أغلب الوقت، ستجد أن بطاقات الائتمان مفيدة . تسمح لك بطاقة الائتمان بالوصول إلى حسابك الجاري . يمكنك أن تستخدم هذه البطاقات مع ماكينات الصراف الآلى وحيث يقبلها التجار . هناك حدود لكم المبالغ التى يمكنك سحبها من حسابك باستخدام بطاقة الائتمان . وهو شىء جيد، لأنه من السهل أن تفرط فى الإنفاق عندما لا تتعامل مع فواتير .



أسئلة اختيارية

إجابات أسئلة الفصل العاشر كيف تنفق أموالك؟

احسب الدرجة على إجابتك ...

$$١ - أ = ٠ ، ب = ١ ، ت = ٢$$

$$٢ - أ = ٠ ، ب = ٢ ، ت = ١$$

$$٣ - أ = ٠ ، ب = ١ ، ت = ٢$$

$$٤ - أ = ٢ ، ب = ٠ ، ت = ١$$

$$٥ - أ = ٢ ، ب = ١ ، ت = ٠$$

إذا كانت درجتك بين ٠ و ٣ درجات

أنت تنفق بسفه. الشيء الجيد أنك ستملك كل ما تريده الآن. أما النقطة السلبية فتكمن في احتمال إفلاسك. الإنفاق في حد ذاته ليس بالشيء السيئ. ولكن عليك أن تفكر كذلك في الادخار لأهداف بعيدة المدى قد تكون أكثر كلفة من الأشياء التي تشتريها كل أسبوع، مثل الذهاب إلى مدينة الملاهي مثلاً. ولن تكون فكرة سيئة إذا ادخرت بعض المال حتى ينمو.

إذا كانت درجتك بين ٤ و ٧ درجات

أنت تدرك قيمة المال، وتعمل بشكل جاد لكسبه ولا تحب إنفاقه كذلك . ولكن ما أهمية المال إذا لم تستمتع به قليلاً؟ فمن وقت إلى آخر من المهم أن تكافئ نفسك على عملك الشاق . وأشرك الآخرين في جزء من هذا المال فقد لا يتوقع منك أى أحد أن تشتري له هدايا مكلفة فى الأعياد والمناسبات المختلفة، ولكن إذا أنفقت بعض المال فى شراء هدية صغيرة أو فى بطاقة تهنئة، سوف تشعر بالسعادة عندما تجعل شخصاً آخر يشعر بالفرح .

إذا كانت درجتك بين ٨ و ١٠ درجات

لقد حققت المعادلة، فأنت تنفق بشكل رائع وتحفظ فى الوقت نفسه التوازن بين ادخار المال وإنفاقه . أنت لا تنفق المال كى تشعر بأنك أفضل عندما تواجه مشكلة (بالمناسبة يعرف ذلك بالإنفاق العاطفى) . وتبحث عن مساومات حولك . انظر حولك وابحث إذا كنت تستطيع مساعدة صديق فى اختيارات الإنفاق الخاصة به، واعرض بعض الأفكار التى تستخدمها فى الإنفاق المتعقل وقرارات الادخار .

الفصل الحادي عشر

كيف تنفق أموالك؟

قبل أن تبدأ في إنفاق قرش واحد عليك أن تتعلم كيف تميز بين الاحتياجات والرغبات، وقد يبدو أن هذا الأمر واضح. إلا أنك قد تجد نفسك مشوشاً أكثر مما تعتقد فكم من مرة أخبرت والديك أنك تحتاج إلى بنطلون جينز جديد بينما دولابك ممتلئ بالملابس الجينز؟ في هذا الموقف فأنت فعلاً تريد بنطلون جينز جديداً، فكلمة "تحتاج" تضيف نوع من الإلحاح يجعلك تأمل أن يوافق والداك، ونفس الشيء يحدث عندما تخرج للتسوق بمفردك. فإذا استخدم هذا الصوت الضعيف في عقلك كلمة «أحتاج» بدلاً من «أرغب»، سوف ينتهي بك الأمر بشراء العديد من الأشياء التي لا تحتاج إليها فعلاً.



بطبيعة الحال، لا توجد مشكلة أن تقوم من حين إلى آخر بشراء أشياء ترغب فيها، طالما أنك تدرك أن هذه الأشياء ليست ضرورية. أما إذا أردت شيئاً معيناً وأنت تدرك أنك تستطيع الاستغناء عنه، عليك عندئذ مراعاة السعر. فقد يكون هذا الوقت ليس هو الوقت المناسب للشراء بما أنه غالباً جداً عندئذ يمكنك

الانتظار قليلاً حتى بدء فترة التخفيضات، أو يمكنك البحث قليلاً عن مكان أرخص. إن تأخير شراء شيء ترغبه حتى يتوافق السعر مع قدراتك، سوف يمنعك من المبالغة في الإنفاق، حتى إنك قد تعيد النظر في أمر شراء المنتج.

إن الإنفاق المبالغ فيه أو التشوش بشأن ما ترغب وتحتاج إليه لا يحدثان عندما تشتري أشياء شخصية فقط. فيما أنك مستثمر صغير، سوف يغريك شراء عدد كبير من الأدوات التي تعتقد أنها تجعل العمل أفضل، مثل الآلات الحاسبة المتطورة والأقلام الغريبة وكتيبات



المواعيد المغلفة بالجلد ، كل هذه الأشياء رائعة إذا أردت أن تبدو بشكل أفضل، ألا أنها ليست ضرورية لإدارة عمل ناجح، ففي حقيقة الأمر، قد تستحوذ هذه الأشياء على نسبة كبيرة من أرباحك لكن من الأفضل أن تكون مقتصدًا وناجحاً بدلاً من أن تبدو رائعاً ومفلساً. بالإضافة إلى ذلك، من المفيد أن نقول: إن كبار رجال الأعمال الناجحين بعيدون كل البعد عن المبالغة في الإنفاق. فهم في حقيقة الأمر، مقتصدون إلى حد كبير. وهذه الإحصائية خير دليل على ذلك تبين من بين ٧ مليون مليونير حول العالم يقود ٨٠٪ منهم سيارات مستعملة!

تحكم في تسوقك

إن وضع الأهداف طريقة ممتازة لإدارة إنفاقك فعليك باستخدام الأهداف قصيرة المدى وبعيدة المدى لتوجيه قرارات التسوق والشراء، حدد مثلاً أن يتمثل الهدف قصير المدى في بدء العمل الخاص بك حتى تستطيع كسب مبلغ إضافي يمكنك من شراء أسطوانات كمبيوتر جديدة. ولكي تتأكد من توفر المال لشراء الأسطوانات التي ترغب فيها، عليك أن تتجنب الإنفاق على أشياء يومية مثل الوجبات السريعة أو الأدوات. قد تبدو هذه المشتريات ضئيلة وبقدر غير ملحوظ ولكنها ستؤثر في النهاية على توفير مبلغ ٢٠ جنيهاً المطلوب لشراء الأسطوانات التي ترغب فيها.

يرجع تسمية

الدولار لكلمة

«بك» إلى التجارة

في جلود الغزلان

في المستعمرات

الأمريكية قديماً

وكانت تسمى «بك»

سكن» أي جلد

الغزال

تصنع الأوراق المالية من

القطن (بنسبة ٧٥٪)

والكتان (بنسبة ٢٥٪) أي

أنها لا تحتوي على أي

ورق. لذلك فإذا تم دون

قصد وغسلت بنظوباً به

ورقة مالية، ستخرج

الورقة وهي نظيفة تماماً

بدلاً من تمزقها. قبل

الحرب العالمية الأولى

كانت الألياف تصنع من

الحرير!

أما الأهداف بعيدة المدى فتجعلك أكثر تنظيمًا في إنفاقك لأنها تتطلب في المعتاد مبلغًا ماليًا كبيرًا. دعنا نفترض أنك ترغب في ادخار المال كي تتمكن من الذهاب في رحلة مدرسية إلى أوروبا العام القادم. بالتأكيد فإن ادخار بضعة جنيهات كل شهر لن يكفي لتوفير نفقات الرحلة. عليك أن تكون جاداً في الحد من نفقاتك والتسوق بحرص كي تشتري فقط ما تحتاج إليه فعلاً.

هناك أربعة عناصر رئيسية لتتأكد من إنفاقك بحكمة. يتميز أول عنصرين بالبساطة: العنصر الأول، استخدم دائماً قائمة عندما تقوم بشراء مجموعة من الأشياء. يؤدي التركيز على أشياء معينة إلى منعك من شراء أشياء تعتقد أنك قد تحتاج إليها.

أما العنصر الثاني، فعليك أن تتجنب التسوق في اللحظات الأخيرة التي يبدو مثل الوباء! كم مرة أنفقت مبلغاً ضخماً لشراء هدية تافهة لشخص لأنك قمت بالتسوق يوم العيد؟

تتطلب الموضوعات التالية بعض الوقت والتخطيط، ويمكنك القيام بشيئين للتأكد

من الحصول على أفضل صفقة. قارن دائماً بين الأسعار في المتاجر المختلفة. إذا احتجت إلى شراء ماسح ضوئي جديد للقيام بأعمال النشر المكتبي، اذهب إلى كل متاجر التوريدات المكتبية الكبرى قبل أن تشتري، و اكتشف إذا كانت هناك فترة تخفيضات، فقد يكون من المفيد أن تنتظر ليومين إذا لم يكن لديك مشروع عاجل، ولن يكون عليك شراء ماركة جديدة في كل وقت، ألق نظرة على

الإعلانات في الصحيفة المحلية، وابتحث عن ماسح ضوئي مستعمل تستطيع شراءه. ثم اسأل أصدقاءك إذا كانوا يعرفون شخصاً ما لديه ماسح ضوئي لا يستخدمه ويرحب ببيعه لك.

أما الطريقة الأخرى فتمثل في حساب قيمة ما تقوم بشرائه، إن الشراء بالجملة لا يكون دائماً أرخص، وكذلك فالسعر المنخفض لا يعنى بالضرورة أنك حصلت على صفقة جيدة. احسب السعر الذى ستدفعه لكل وحدة. ماذا يعنى ذلك؟ إذا رأيت مثلاً نوعين من ورق الطباعة قيمة النوع الأول ١٠ جنيهاً والثانى ١٢ جنيهاً، لا تشتري تلقائياً النوع الأرخص. فقد يكون عدد الورق المباع أقل من النوع الآخر إذا كان من نفس الحجم. انظر بحرص إلى عدد الورق فى كل نوع. اقسم السعر على عدد الورق وسوف تحصل على سعر الوحدة، ولن يكون عليك التسوق ومعك آلة حاسبة بما أن أغلب المتاجر تقوم بالحساب لك وتضعه على ورقة مطبوعة صغيرة على الرف.

نبذة عن البطاقات الائتمانية

قد تكون صغيراً جداً لامتلاك بطاقة ائتمانية واستخدامها، ولكن الوقت ليس مبكراً للتعرف على كيفية عمل البطاقات الائتمانية، حيث تعرض شركات البطاقات الائتمانية أن تدفع لك ما تقوم بشرائه مع تعهدك بإعادة السداد، وسيرسلون لك كل شهر فاتورة شهرية مع قائمة بكل المشتريات التى قمت بها،



ووقت الشراء، ومقدار المال المنفق، ووقت استحقاق السداد، وإذا لم تقم بدفع المبلغ بالكامل كل شهر، ستحسب غرامة تأخير عليك. وإذا تأخرت في السداد الكبرى مثل فيزا وماستركارد وديسكفر وأمريكان إكسپريس بشراء السلع والخدمات من أى جهة تقبل بطاقتها.

فى العصر

الرومانى كان

الناس يرننون

الملح على الجنود

بعد عودتهم من

المعارك متنصرين.

ويعود أصل كلمة

راتب « salary »

إلى الأصل اللاتينى

لكلمة ملح « salt »

وهو

« salarium »

مثل الأموال، ينبغي التعامل مع بطاقات الائتمان بحذر. وتعتبر بطاقة الائتمان أكثر أماناً من استخدام الأموال عندما تشتري سلعة تكلفك أموالاً كثيرة، وذلك بدلاً من حمل كمية كبيرة من المال في جيبك، كذلك يمكنك استخدام بطاقة الائتمان بطريقة سهلة وسريعة إذا لم تمتلك المال الكافى فى جيبك. فعلى سبيل المثال، عندما تقود السيارة، يمكنك استخدام بطاقة الائتمان فى حالة حاجتك إلى وضع بنزين فى السيارة أو إذا تعطلت السيارة واحتجت إلى قطرها.

ولكن تذكر أنه يسهل جداً أن تغرق فى الديون إذا بالغت فى الإنفاق بواسطة بطاقة الائتمان، وبما أن البطاقة لا يوجد لها حد أقصى، فقد تقع فى مشكلة كبيرة عندئذ. على أية حال، عليك اختيار سلوك متعقل للشراء وهو ما يمكنك من إدراك كيفية استخدام بطاقات الائتمان على نحو مسئول.

الفصل الثاني عشر

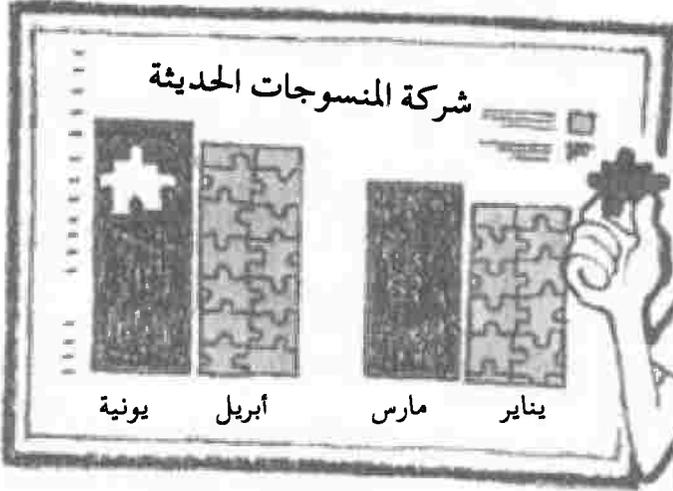
الاستثمار في البورصة

إذا أردت العمل على نمو أموالك لتحقيق هدف بعيد المدى، مثل الادخار لأجل الجامعة، يمكنك أخذ التعامل في البورصة في عين الاعتبار، وقبل أن تبدأ في الاستثمار تعرف على البورصة: ما هي؟ وكيف تعمل؟ كذلك يساعدك التعرف على الاستثمار



في تحديد إذا كانت لديك الشخصية المؤهلة للمشاركة في اللعبة، ومن الممكن أن تكون البورصة مكاناً رائعاً لكسب أموال كثيرة، ولكن ستخاطر كذلك بخسارة كل ما تملك، ولكن لا تخش شيئاً، إذا قمت بواجباتك، مع الكثير من البحث والتعليم والإصرار، تستطيع أن تتأكد من تنمية أموالك في النهاية.

دعنا نبدأ بما يباع في البورصة: **السهم**. السهم هو عبارة عن مشاركة في عمل، فعندما تشتري سهماً، فإن ذلك يعني شراء جزء من الشركة. فأنت، وكل شخص اشترى أسهماً في الشركة، تعتبر مساهماً، و عليك أن تعرف نوع نشاط



الشركة، ومقدار المال المنفق وكيفية الاستثمار، وعليك كذلك أن تتعرف على خطط استخدام المال في المستقبل. عند تحقيق أرباح، تقوم بعض الشركات بدفع نسبة من الربح للمساهمين. تعرف هذه الأرباح باسم العوائد. بطبيعة الحال، فمن مسئوليتك أن تقوم بقراءة كل هذه المعلومات وإدراكها. ترسل الشركات تقارير سنوية إلى المساهمين لعرض الإيرادات والمبيعات والنفقات والأرباح. هذه التقارير مخصصة للقراءة الدقيقة، ولكن يمكنك أن تطلب المساعدة من أحد المتخصصين حتى تدرك الأجزاء الأكثر أهمية، ولا تنتظر التقرير السنوي حتى تعرف ما يحدث حاول أن تقرأ



أسئلة

اختيارية: هل أنت مستثمر ذكي؟

هناك طريقة واحدة لتنمية أموالك وهي استثمارها. هل تعرف إلى أين تذهب أموالك عندما تشتري أسهماً؟ هل تدرك مقدار المخاطرة المتضمنة مع أي عملية استثمارية؟ اختبر معلوماتك مع هذا الاختبار. انظر نهاية الفصل لتحسب درجاتك

١ - إذا اشتريت سهماً في إحدى الشركات:

أ - فقد أقرضت مالياً لهذه الشركة.

ب - أنت تدفع نفقات الشركة.

ج - أنت تمتلك جزءاً في الشركة.

أكمل القراءة ص ١١٦

صفحات الاقتصاد في الجريدة اليومية بانتظام وقرأ أخبار المال والاقتصاد في المواقع الإخبارية على شبكة الإنترنت حتى تتعرف على أحدث الأخبار عن الشركات.

ولكن من أين تأتي الأسهم؟ عندما تحتاج إحدى الشركات إلى المال لتنمية أعمالها، فإنها تتجه إلى طرح الأسهم للجمهور، ويعنى ذلك أن الشركة ستبيع عدداً معيناً من الأسهم بسعر معين إلى بنك الاستثمار. تعرف أول مرة يتم خلالها بيع أسهم الشركة بالعرض لأول مرة. يكون شراء وبيع الأسهم مسؤولية بنك الاستثمار أو السمسار، وعندما تشتري وتبيع أسهمك، يقطع بنك الاستثمار جزءاً.

يتم التعامل على الأسهم، يعنى ذلك الشراء والبيع في البورصات. من البورصات الرئيسية في أمريكا الشمالية، بورصة نيويورك (NYSE) والبورصة الأمريكية (AMEX) وبورصة تورنتو (TSE) وبورصة مونتريال. تقوم شبكة ناسداك المملوكة للجمعية الوطنية لتجارة الأوراق المالية ببيع الأسهم غير المدرجة في البورصة. هناك أيضاً مجموعة من البورصات الرئيسية في العالم مثل البورصة الألمانية وبورصة طوكيو وبورصة لندن

والقاهرة.... إلخ.

أسئلة

اختبارية:

٢. إذا اشترت سهماً
في شركة جديدة:

أ - أنت متأكد من
كسب المال لأن هذه
الشركة لديها منتجات
جديدة تقوم ببيعها.

ب - يمكنك أن تخسر
كل أموالك التي
استثمرتها.

ج - ستخسر فقط
نصف أموالك التي
استثمرتها.

٣. تمتلك إميلي
مجموعة كبيرة من
الأسهم والسندات
وصناديق الاستثمار
لتقلل مخاطر
الخسارة، تعرف
استراتيجيتها هذه باسم:

أ - الادخار.

ب - التنوع.

ج - الإنفاق.

أما أفضل طريقة للبحث عن الشركات لتستثمر فيها هي أن تفكر فيما تعرف وتحب، فمن خلال الاستثمار في شركات تنتج منتجات تهتم بها، سوف يسهل عليك إدراك كيفية القيام بالعمل وفرص النجاح على المدى الطويل، وسيحفزك اهتمامك للبحث عن الشركة حتى تدرك أين ستضع أموالك، ومن الطرق الأخرى للبحث عن شركة جيدة تستثمر فيها أموالك أن تستشير مستشاراً مالياً أو تسأل والديك لمساعدتك. كمستثمر لأول مرة، سترغب في الحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات من البحث والحديث للخبراء وذلك حتى تتمكن في النهاية من اختيار أفضل القرارات الممكنة مع أموالك التي كسبتها بالجد والتعب.

حسناً، دعنا نتعرض لمثال واقعي حتى تفهم الموضوع تماماً. دعنا نفترض أنك معجب بشخصية الرجل العنكبوت. قم بعمل بعض الأبحاث، وستجد أن الشركة التي تمتلك حق استخدام رسوم الكرتون لشخصية الرجل العنكبوت هي شركة مارفل إنترتينمنت. شركة مارفل هذه تعرض أسهمها في البورصة. إذا أردت شراء أحد أسهمها اليوم، ستجد أن عليك دفع ٢٥ جنيهاً للسهم، بالإضافة إلى رسم العملية لشركة السمسرة (التي من الممكن أن تتراوح بين ١٥ جنيهاً إذا قمت

أسئلة

اختبارية:

٤ . يرغب كوتور في أخذ مبلغ مدخر واستثماره في صندوق استثماري. هذه فكرة جيدة لأن:

أ - صناديق الاستثمار تكسب دائماً أكثر من حسابات الادخار.

ب - يقوم خبراء متخصصون بإدارة صناديق الاستثمار.

ج - صناديق الاستثمار خالية من المخاطر.

٥ . خلال الأعوام المنقضية، كان نوع الاستثمار الذي يجعل أموال أغلب المستثمرين تنمو هو:

أ - الأسهم.

ب - حسابات الادخار.

ج - حفظ المال تحت البطاظة.

راجع نهاية الفصل
لتحسب درجاتك

بالعملية عبر الإنترنت وقد تصل إلى ١٠٠ جنيه).

أصبحت تمتلك الآن حصة في شركة مارفل. إذا احتفظت بالأسهم وارتفع سعر السهم، ستكسب مالاً عند بيع السهم، ولكن إذا باعت السهم عندما ينخفض سعر السهم فسوف تخسر بالطبع، ولا توجد أى ضمانات عندما يتعلق الأمر بأسعار الأسهم فهناك عوامل عديدة تؤثر في أسعار الأسهم مثل: الحالة العامة للاقتصاد وأداء الشركة نفسها، وكذلك يلعب العرض والطلب دوراً في العملية؛ فإذا كان هناك عدد كبير من الناس يرغبون في شراء السهم بينما هناك عدد أقل من البائعين، فسوف يزيد سعر السهم. أما إذا كانت الحالة الاقتصادية سيئة وأصدرت الشركة تقارير مخيفة عن الإيرادات، فسوف يزيد عدد البائعين على عدد المشترين، وبالتالي ينخفض سعر السهم.

وتكمن الطريقة المثلى للعب في سوق الأسهم أن تبدأ بالتعامل مع المال نفسه. افترض أن لديك ٥٠٠ جنيه ترغب في استثمارها. فكّر في المنتجات المحببة لديك: ألعاب الكمبيوتر

والأسطوانات والأفلام. هل الشركات التي تقدم هذه المنتجات تعرض أسهمها في البورصة؟ خذ لعبة البلاي ستيشن كمثال، تعرض شركة «سوني» المالكة للعبة أسهمها في البورصة. أحضر أحد الجرائد المتخصصة مثل وول ستريت جورنال أو انفيسترز بيزنس ديلي أو ذا جلوب أند ميل – أو اقرأ حتى الصفحة الاقتصادية في الجريدة اليومية. عندما تصل للصفحة التي تحتوي على جداول وأرقام وأحرف صغيرة للغاية، لا تخف فانت في المكان الصحيح. ما تنظر إليه هو أسماء الشركات ومجموعة من البيانات عن أداء هذه الشركات. تذكر بعض الصحف رمز الشركة. مثل رمز شركة مارفل هو الأحرف MVL ورمز سوني هو SNE. ابحث عن سوني في الأعمدة الخاصة ببورصة نيويورك. ستجد الأسهم مرتبة أبجدياً.

دعنا نتعرض الآن لمجموعة من المعلومات المهمة التي يمكنك أن تستخلصها من الأرقام بجوار اسم الشركة. ستجد بعض الكلمات مثل كلمة العائد والتي تشبه الربح، وهي عبارة عن النسبة المئوية لما استثمرته أو أقرضته للشركة، وهو يمثل المبلغ الذي يتوقع أن تكسبه من الاستثمار في هذا السهم، ستجد معلومات أيضاً عن المقدار التقريبي للربح الفعلي للسهم سنوياً، وهناك نسبة السعر للأرباح، حيث يقارن السعر الحالي للسهم مقابل الأرباح السنوية لسهم الشركة. لذلك إذا قسمت السعر

نظرة على الإنترنت

www.youngmoney.com

تعرض مجلة يونج موني

لعبة خيالية عن سوق

الأسهم للمستثمرين

المبتدئين. سوف تحصل

على مبلغ مليون دولار

للعب. يحصل أفضل

اللاعبين على الشتراك

مجاني في المجلة.



نظرة على الإنترنت
www.smg200.org

ستمنحك اللعبة في هذا
الموقع مبلغ ١٠٠,٠٠٠ دولار
لاستثمارها. ورغم أنها
لعبة إلا أنك ستتعلم
المفاهيم المالية
والاقتصادية التي تعد
أساسية في مستقبلك
سواء قررت أن تدير
أعمالك أم لا.



الحالي للسهم على ربح كل سهم، سوف تحصل على هذه النسبة، يدور متوسط نسبة السعر للأرباح حول ١٥٪. ستجد أيضاً عموداً يذكر عدد العمليات المنفذة على السهم في هذا اليوم. قم بضرب الرقم الذي تراه في ١٠٠ ويكون ذلك هو الرقم الإجمالي. سترى كذلك أعلى سعر للسهم في اليوم وأقل سعر. وهناك أيضاً سعر الإغلاق وهو يعنى سعر السهم في آخر معاملة في اليوم، أما التغير الصافي فيعنى الفرق بين سعر الإغلاق في اليوم مقابل سعر الإغلاق في اليوم السابق. إذا قل السعر سترى علامة ناقص قبل الرقم، أما إذا زاد فسترى علامة صح.

انظر الآن إلى سعر الإغلاق وحدد عدد الأسهم في شركة سونى التى تستطيع شراءها بمبلغ ٥٠٠ دولار الذى تمتلكه. تابع سعر الإغلاق كل يوم لشهرين متتاليين لتحدد إذا كنت تكسب أم تخسر. يمكنك أن تختار شراء أسهم فى أكثر من شركة. فى حقيقة الأمر، يقوم العديد من المستثمرين بتنويع محفظة الاستثمار الخاصة بهم. يعنى ذلك أنهم لا يرغبون فى وضع كل البيض فى سلة واحدة. تستطيع محفظة الاستثمار الخاصة بك أن تحتوى على أسهم وسندات والعديد من الأوراق المالية الأخرى. إذا كان لديك أكثر من سهم فإن مستقبلك لا يعتمد بشكل كامل على نجاح شركة واحدة، وإذا

كان أداء أحد الأسهم سيئاً إلا أن السهامين الآخرين يعملان على النحو المطلوب، فلم تزل تكسب مالاً.

هناك أسهم أخرى يمكنك شراؤها بجانب تلك المعروضة للشركات . من أمثلة ذلك صناديق الاستثمار، ويمثل صندوق الاستثمار مجموعة من المستثمرين الذين يجمعون أموالهم جميعاً لشراء مجموعة من الأسهم والسندات والأوراق المالية الأخرى، وهذا النوع من الاستثمار رائع بالفعل إذا لم تمتلك الوقت اللازم لمتابعة أسهمك بنفسك، ويتحكم مدير الصندوق في صندوق الاستثمار. وهو يستخدم معارفه وخبراته وأبحاثه لاختيار أسهم الشركة التي ستدرج في الصندوق. يمكنك أن تعثر على معلومات عن صناديق الاستثمار من خلال مواقع الإنترنت، والصحف والمجلات الاقتصادية المتخصصة.

لا ترتبك مع كل هذه المعلومات عن سوق الأسهم، تابع شركة واحدة كل مرة، وابدأ بالشركة التي تهتم بنشاطها أكثر. إن الهدف من معرفة كل هذه المعلومات حول سوق الأسهم ليس فقط لتنمية أموالك على نحو أسرع من مجرد حفظها في حساب بنكي، ولكن كذلك للتعرف عن قرب على عالم الأعمال الذي ستتجه إليه، لا يوجد شيء يعيقك عن التعرف على عالم الأعمال عند تحولك لحياة الكبار.

أَسْئَلَة اختياريّة

إجابة أسئلة الفصل الثاني عشر هل أنت مستثمر ذكي؟

دليل الإجابة ...

١- ج ٢- ب ٣- ب ٤- ب ٥- أ

إذا حققت ٥ درجات من ٥

أنت مستثمر رائع، ولديك حس استثماري حقيقي. حسناً، دعنا نقول: إنك تعرف الكثير عن الاستثمار، ولقد وعيت الأساسيات وتستطيع أن تنتقل إلى أفكار الاستثمار الأكثر تعقيداً، وقد يكون هذا هو الوقت المناسب للحديث مع والديك أو مخطط مالي لتتعرف على أنواع الاستثمار التي لا تلم بها، ولكنك مهتم بالتعرف عليها.

إذا حققت ٣-٤ درجات من ٥

ليس الأمر بالسيئ فأنت في طريقك لتصبح مستثمراً ذكياً، وعندما لا تكون متأكداً من موضوع متعلق باستثمار أموالك، فمن الأفضل دائماً أن تقرأ عن هذا الموضوع، تحدث مع أحد الكبار ممن تثق به قبل أن تنفق أموالك.

إذا حققت أقل من ٣ درجات من ٥

أمامك بعض العمل، ولكن هذا العمل على الأقل سيجعلك أغنى . كرر قراءة هذا الفصل، وستجد نفسك مستثمراً أذكى، قم بقراءة صفحات الأعمال في الصحيفة كل يوم وتتبع سهماً أو اثنين تهتم بهما. تصفح كذلك المواقع المالية المقدمة للفتية على الإنترنت للتعرف على بعض الموضوعات الإضافية .

* * *

الفصل الثالث عشر

التبرعات والعمل التطوعي

إن مجرد رعاية الآخرين ومساعدتهم هي مكافأة في حد ذاتها. ففي العديد من المواقف، لن يكون عليك تقديم المال لمساعدة الآخرين، فقد يكون وقتك أكثر فائدة وقيمة في بعض الحالات، ووفقاً لشهامتك ستتعرض لأشخاص عديدين مع أفكار جديدة. كما أن مديريك في المستقبل سيرون أنك تبذل مجهوداً إضافياً لتحقيق ما تؤمن به و كما أن المال مهم بالنسبة إليك، فإنه ليس الدافع الوحيد. لديك أفكار تستطيع الاستفادة منها، كما أن مساعدة المجتمع الذي تعيش فيه مهم لك، و عليك بذل قصارى جهدك للمساعدة في تطويره.



وهناك طرق عديدة للمساعدة، سواء كنت ستتبرع بالمال أو الوقت، كما يمكنك توفير ١٠٪ من أرباحك من إدارة

قصة حقيقية

تبرعات مدهشة!

تبلغ آني تاكا من العمر عشر سنوات وتقيم في جراند آيلاند بولاية نبراسكا

نقلت آني حبها للحيوانات إلى مستويات مختلفة العام الماضي . فقد بدأت الصيف الماضي في عمل حملة تبرعات ضخمة من أجل مؤسسة هول كاونتي لرعاية الكلاب البوليسية في قسم شرطة المدينة ، وكان الهدف هو توفير مبلغ ٦٠٠٠ دولار لشراء كلاب بوليسية وسترات واقية لكلاب الحراسة . كانت آني تمتلك كلباً للحراسة ، وقد نظمت أماكن لبيع الحلوى وغسيل السيارات ومعارض بالجراجات وعرضاً للخيول لجمع التبرعات .

وبمجرد أن ذكر نشاط آني في الصحيفة المحلية وأنها تجمع تبرعات لرعاية الكلاب البوليسية بقسم شرطة المدينة ، بدأت التبرعات في التدفق . يقول رئيس الشرطة كريس ربا : إن عرض آني للمساعدة قد جاء في الوقت المناسب .

فقسم الشرطة يمتلك كلبين كبير أحدهما ولم يعد قادراً على العمل . أما الكلب الآخر ، وهو من نوع الراعي الألماني

ويبلغ من العمر ثماني سنوات ويسمى بريكس ، فقد أصيب

بالسرطان . يقول رئيس

الشرطة : "لدينا قيود هائلة

أعمالك للتبرع مرة أو مرتين في العام . ابحث عن المؤسسات التي ترغب في إرسال المال إليها فالأمر ليس سهلاً خاصة في ظل وجود جهات لا تستحق أن تساعدنا بأموالك . اسأل والديك إذا كانوا سمعوا بمؤسسة خيرية تحتاج إلى المساعدة ، وهل يوجد للمؤسسة موقع على الإنترنت؟ وهل تستطيع زيارة مكاتبها؟ تأكد من عمل خط الهاتف الخاص بالمؤسسة (إن انقطاع خط الهاتف بمثابة جرس إنذار ضد المؤسسة) . استشر آخرين قاموا بالتبرع أو التطوع لبعض الوقت لمؤسسة معينة واسأل عن كيفية إنفاق أموال التبرعات ، ومقدار المال الذي ينفق على إدارة المؤسسة بخلاف الأشخاص المحتاجين إلى المساعدة .

يكون وقتك في بعض الأحيان أكثر أهمية لهؤلاء المحتاجين إلى المال . هل فكرت من قبل في قضاء بعض الوقت في بيت للمسنين؟ سيستمتع بعض كبار السن ليس

فقط بالجلوس معك ولكن سيهتمون كذلك بتعلم كيفية استخدام البريد الإلكتروني حتى يتصلوا بأحفادهم، وقد ترغب في مساعدة الحيوانات أو المشردين في مجتمعك. اكتشف كيف يمكنك تنظيم حفل لغسيل السيارات أو ماراثون لجمع التبرعات للأنشطة التي تهتم بها. عندئذ لن تساعد الآخرين فقط، سوف تطور من مهاراتك التنظيمية في التخطيط لهذه الأحداث، بالإضافة إلى ذلك سوف تتعرف على أشخاص جدد وعملاء محتملين في عملك.

على الميزانية

و فعلياً لم نخطط للحاجة إلى شراء كلاب جديدة. إن أني لا تساعد قسم الشرطة فحسب بل تساعد كل مواطني المدينة".

خطت أني للاستمرار بعد النجاح الأول. وصار هدفها هو الاستمرار في مساعدة المجتمع. تقول أني: "أحب مساعدة مؤسسات مختلفة من المجتمع كل صيف. في المرة التالية، أرغب في تقديم شيء لمساعدة الناس المشردين". ومن دون شك فإن نجاح أني السابق في جمع التبرعات سيساعدها في خطتها القادمة.

عندما تتطوع سوف تكون أمامك الفرصة للحديث عن أعمالك الخاصة. هل تطوعت في دار لرعاية الأيتام للعمل كمدرّب لكرة القدم للأطفال الصغار؟ دعهم يعرفوا ما تقوم به لكسب المزيد من المال، سواء كان العمل كجليس للأطفال أو تشذيب أشجار الحدائق أو عمل ملخصات الكتب أو أى نشاط آخر تقوم به، ولكن لا تحول أى نشاط عملي إلى محاضرة إنشائية عن أعمالك، ولكن إذا تركت الآخرين يتعرفون ببساطة على ما تقوم به، فقد يهتمون بالاستعانة بك.

بطبيعة الحال، يفضل ألا تربط أنشطة أخرى بالعمل التطوعي أو التبرعات .
فمساعدة الآخرين هي مكافأة في حد ذاتها وتعبير عن شخصيتك . تقول الكاتبة
آن لاندرز: "إن المقياس الحقيقي للرجل هو كيفية تعامله مع شخص آخر ليست
بينهما مصلحة من أى نوع" . ستجد أن تبرعك بوقتك ومالك يستطيع أن يضفي
السعادة عليك والفخر بأعمالك .



نظرة

على الإنترنت

www.networkforgood.youthnoise.com:

هذا الموقع موجه لشبكة شباب المتطوعين . راجعه وتعرف على الفتية الآخرين
الذين يساعدون مجتمعهم ويبحثون عن متطوعين .

www.idealists.org:

يحتوى هذا الموقع على معلومات كثيرة عن فرص العمل التطوعي للفتية . انقر
فوق الجزء الخاص بالأطفال والفتيان لتتعرف على شباب فى سنك جعلوا
مجتمعهم أفضل .

www.givespot.com:

تصفح عدداً هائلاً من الأفكار عن العمل التطوعي والتبرعات، تعرف كذلك
على أنشطة المشاهير الخيرية .

الختام

ماذا تفعل إذا لم تنجح في البداية؟

حسناً لقد قضيت ساعات وأياماً طويلاً، ووصلت إلى أفكار رائعة عن العمل، لقد قمت حتى بإقامة متجر وحاولت إدارة عمل. إلا أن فكرتك التي بدت رائعة تحولت إلى عمل متخبط أبعد ما يكون عن العمل المحترف، وتعرض عمالك لأزمة حقيقية، فهل انتهت حياتك كرجل أعمال؟ هل فقدت فرصتك لإدارة عملك الخاص؟ بالطبع لا، ففي حقيقة الأمر العكس هو الصحيح، قد لا تصدق ذلك الآن، إلا أن هناك فرصة جيدة ليحولك فشلك الحالي إلى رجل أعمال ناجح في المستقبل.

يقول مارك كسوردوس مؤلف كتاب (دروس في الأعمال لصغار رجال الأعمال): "لقد وجدت أن أغلب الأشخاص الناجحين يفشلون أكثر من مرة، إلا أنهم لا يستسلمون ولذلك فإنهم ينجحون في النهاية". بدأ كسوردوس عمله الخاص بإنشاء مكتب توظيف تحت اسم سى آند إس مسترى شوبرز إنك فى ولاية نيويورك، عندما تخرج فى الكلية. (يتضمن عمله تعيين أشخاص وإصدار تقارير عن خدمة العملاء. تقوم مؤسسات كبيرة مثل المتاجر الكبرى والمطاعم والبنوك بالاستعانة بشركات تعمل على تقييم جودة خدمة الأعمال المقدمة).

عندما يفشل شيء توضع فيه قلبك وروحك، لا توجد مشكلة أن تشعر بالإحباط وخيبة الأمل، وفعلياً لا توجد أى متعة فى الفشل، ولا تحاول أن تنكر حقيقة أنك تشعر باليأس وأنت تحتاج إلى بعض الوقت لتجاوز الأزمة، وقد يساعدك أن تتحدث إلى شخص ما تثق فيه ؛ صديق أو والدك أو ابن عمك أو خالتك أو خالك. عبر عما تشعر به، لقد بذلت قصارى جهدك وحتى الآن لم تستطع النجاح. لا يملك الأصدقاء أو أفراد الأسرة أية حلول سحرية، إلا أن دورهم يتمثل فى مجرد الحديث لهم عما تشعر به ووجود شخص يصغى إليك دون أن يتخذ حكماً، سيساعدك ذلك على علاج آلام مشاعرك، ويمكنك أن تحاول كتابة مشاعرك فى مذكراتك.

بعد فترة بينما تتمكن من رؤية الصورة كاملة، تكون الفرص هنا هى الأشياء التى تستطيع القيام بها بشكل مختلف لزيادة حظوظ نجاحك. عاود النظر إلى خطتك الأصلية. قم بتحليل مدخلات كل فئة: بيان المهمة وتحليل السوق والترويج والنفقات. هل يمكنك أن تحدد الفئة التى لم تنجح؟ ربما كانت نفقاتك مرتفعة للغاية، أو ربما لم تقم بالبحث الكافى عن السوق قبل بداية مشروعك.

بعد أن تحلل خطتك القديمة، استخدم ما تعلمت لإنشاء استراتيجية جديدة. هل تريد النصيحة؟ إذا اقتنعت أن فكرتك القديمة لم تنجح بسبب شيء تستطيع تطويره فى المرة القادمة، فعليك بكل السبل، أن تعيد المحاولة. ولكن كن أميناً عند إدراك عيوب الخطة القديمة فلا تعاند فقد يكون من الأفضل أن تلقى بفكرتك القديمة تماماً وتبدأ بشيء جديد. كذلك خذ وقتك لعرض أفكارك على صديقك أو والدك فيساعدك فى صياغة أفكارك الجديدة وزيادة احتمال نجاحها.

بمجرد أن تفكر فى بعض الاستراتيجيات الجديدة، قم بوضع جدول مواعيد للعمل. يتردد العديد من الأشخاص فى محاولة تجربة أفكارهم الجديدة لأنهم يخشون الفشل مرة أخرى، وبالطبع لا يضمن وضع الفكرة الجديدة محل التجربة نجاحها، إلا أن تحمل مخاطرة التجربة مرة أخرى يزيد من تقدير الذات والثقة. إذا كنت تستطيع تحمل الفشل، وتحلى بالشجاعة والقوة لإعادة المحاولة، سوف تشعر بمزيد من الثقة وستتمكن من دراسة أشياء جديدة.

ولن تعرف أبداً، ففى إطار عملية محاولة التعرف على كيفية سير العمل، قد تكتشف أن لديك مواهب أخرى، فعلى سبيل المثال، دعنا نقول إن عمل صناعة الحلوى الخاص بك قد تعرضك للفشل لأنك لا تستطيع صناعة حلوى طيبة المذاق. إلا أن مهارات تزيين الحلوى رائعة بالفعل، وأنت تعتقد أن وصفتك هى سبب الإخفاق، لذلك تحاول تجربة طريقة جديدة ففى حين أن مذاق الحلوى أفضل قليلاً، فلم تزل ينقصها شىء ما، ولم تزل تتلقى الإعجاب بتصميماتك. يمكنك عندئذ أن تتجه لتقدم خدماتك فى تزيين الحفلات.

يؤكد «كسوردوس» على أنه من المهم أن تستمر فى المحاولة حتى تشعر على شىء تنجح فيه. حيث يقول: "إذا وجدت شيئاً تحبه، سوف تقوم به بشكل جيد فى النهاية. كان لدى عدد كبير من الأفكار التى لم تنجح، إلا أننى أعدت المحاولة حتى نجحت". وأكمل قائلاً: "إن المفتاح ليس أن تأخذ الفشل على محمل شخصى. و بعد أن خسر عقده مع بيتزا هت، قرر كسوردوس أن فكرته العملية لم تزل قيمة، ولكنها لا تناسب بيتزا هت فى ذلك الوقت، فهو مؤمن أنها يمكن أن تنجح مع شركات أخرى. لقد كان على حق. لقد نفعه إصراره وجهوده، واستطاع فى النهاية الحصول على عملاء جدد منهم مطاعم وينديز وشركة فولفو للسيارات ومتاجر شوب رايت وشركة بيل ساوث للهاتف والعديد من المؤسسات

الأخرى، ولقد باع كسوردوس شركته الناجحة عام ١٩٩٩ وتفرغ الآن للكتابة والخطابة والتدريس لصغار رجال الأعمال وتعليمهم كيفية النجاح في عملهم.

لذلك تذكر أن التعرض للفشل من وقت إلى آخر لا يعنى أنك فاشل. خذ الأمر كتحدٍ. قرر الاستمرار ومواجهة العقبات المختلفة حتى تصل إلى النجاح فى النهاية، وإذا وجدت طريقة جديدة وجربتها ولكنها فشلت وأعدت تجربة طرق أخرى لإدارة عملك فقد تصل إلى طريقة تنجح فيها. يقول كسوردوس: "لا توجد طريقة تؤدي إلى الفشل. بالتأكيد ستعرض لمصاعب. إلا أن الشيء الأهم أنه عندما تكون صغيراً يمكنك أن تحاول بدء عملك الخاص وتتعلم من أخطائك؛ لأن أمامك القليل لتخسره والكثير من الوقت لتكسب".

قد تعتقد أن معاودة المحاولة بعد الفشل أمر سهل القول وصعب الفعل. قد يكون ذلك صحيحاً. إلا أن الأمر يستحق بذل الجهد. لاحظ النقطة الآتية: قام توماس إديسون بحوالى ١٠,٠٠٠ تجربة حتى توصل إلى اختراع المصباح الكهربائى. هل تحتاج إلى مزيد من الأدلة؟ قضى كارل كارلسون مخترع آلة تصوير المستندات ١٧ عاماً فى الاختبار والعمل حتى توصل إلى تحويل ماكينة زيروكس إلى واقع. حتى مايكل جوردان لاعب السلة الأشهر فى العالم طرد من فريق السلة من مدرسته الثانوية. والشيء الجيد أنه لم يفقد الأمل حتى أصبح نجماً كبيراً وبيتهوفن أخبره مدرس الموسيقى ذات مرة أنه موسيقى فاشل لا أمل فيه.

الرسالة واضحة: إذا اعتقدت أنك فاشل أو تدع الآخرين يقولون ذلك، فإنك تفقد فرصة لتحقيق أشياء رائعة. تعلم من أخطائك وخاطر وأعد المحاولة مرات عديدة، فهذه هى سمات رجل الأعمال الناجح.



مصدر المصطلحات

- الإعلان:** إنشاء ووضع إشارات أو إعلانات للتعريف بعملك وما تقوم ببيعه .
- المصروف:** مقدار المال الذى يدفعه الأب أسبوعياً أو شهرياً لأبنائه .
- الميزانية:** هو تقدير المبالغ المطلوبة لتغطية جميع النفقات الضرورية خلال فترة معينة من الوقت .
- خطة العمل:** هو كتابة أهدافك وأفكارك بشأن كيفية تحقيق هذه الأهداف والموارد المطلوبة للتنفيذ .
- العميل:** هو الشخص الذى يشتري المنتجات أو يدفع مقابل الخدمات .
- الالتزام:** هو التقيد الكامل لدورة أو مشروع معين .
- الإبداع:** القدرة على استثمار خيالك فى التفكير فى حلول أو مواقف أو منتجات مبتكرة .
- الفضول:** الرغبة فى الاكتشاف والمعرفة والتعلم من العالم حولك .
- الدين:** مقدار المال الذى تدين به للغير .
- العائد:** نسبة أرباح الشركة التى ستدفع للمساهمين .
- الموظف:** شخص يكسب المال من خلال العمل لدى شخص أو جهة .
- صاحب العمل:** هو شخص أو جهة يدفع مقابل مادی للشخص أو الأشخاص تحت إمرته .

هناك آراء عديدة عن أصل
علامة الدولار \$. والرأى الشائع
هو أن هذه العلامة بدأت كدلالة
على عملة البيزو المكسيكية أو
الأسبانية ". "P's" ثم تحولت
تدريجياً إلى علامة الدولار \$.

رجل الأعمال : هو شخص يتحمل
المخاطر لإنشاء فكرة عملية، ثم
يقوم بتنظيم العمل وإدارته
وتأسيس شركته .

النفقات : المال المنفق لبدء عملك
الخاص واستمراره .

المرونة : الاستعداد لتبني متطلبات
جديدة أو مختلفة أو متغيرة .

مجموعة تركيز : لقاء مجموعة من
الأشخاص للدراسة . انظر بحث السوق .

الربح الإجمالي : إجمالي الإيرادات قبل خصم
تكلفة النفقات .

لغة : HTML هي لغة برمجية تستخدم في إنشاء صفحات الويب .

الاستثمار : تشغيل أموالك (في سهم أو سند على سبيل المثال) لكسب أرباح
مالية مع الوقت .

التسويق : هي خطة استراتيجية تهدف إلى ترويج وبيع منتجاتك أو خدماتك
المقدمة .

بحث السوق : هي البيانات المجمع التي ستساعدك على اكتشاف كيفية تقبل
عملائك المحتملين لفكرة العمل الخاصة بك .

تعدد المهام : العمل وتنظيم مجموعة من المشروعات في وقت واحد .

الربح الصافي : إجمالي إيراداتك ناقص النفقات التي تكلفتها خلال إدارة
عملك .

الاحترافية: أن تبدو شخصاً لبقاً حتى الضمير منتظماً في كل من عملك وبيئة العمل.

الدعاية: إخبار أكبر قدر ممكن من الأشخاص عن المنتجات والخدمات التي تقدمها في عملك.

معدل العائد: نسبة الأموال التي ستربحها من الاستثمار أو الأعمال.

العوائد: المال الذي يجنيه العمل من خلال بيع المنتجات والخدمات.

المخاطرة: احتمال خسارة الاستثمار سواء كانت الخسارة تتمثل في الوقت أو المال.

المساهم: انظر السهم.

نفقات البدء: هي النفقات التي تتكلفتها أثناء الإعداد لعملك.

السهم: هو مساهمة في جزء

من العمل. بمجرد أن

تشتري سهماً في

شركة، تصبح

مساهماً فيها، أو مالكاً

لجزء من العمل.

البورصة: المكان الذي

يمكنك أن تشتري

وتبيع الأسهم فيه.

أكبر عملة!

كانت أكبر عملة





معدنية فى العالم من حيث الحجم والقيمة
هى تلك المصنوعة من شرائح النحاس
واستخدمت فى ألاسكا فى عام
١٨٥٠ وقد بلغ طولها متراً وعرضها
نصف متر . وقد بلغ وزنها ٤٠
كيلوجراماً وبلغت قيمتها ٢,٥٠٠
جنيه .

الضرائب: المال الذى يدفعه الناس

للحكومة لتقديم الدعم المستمر والخدمات العامة .

العمل التطوعى: أن تعمل دون أجر وتكرس وقتك وجهدك مقابل الخبرة وليس
المال .

الملحة

وظائف فى ملح البصر

هل تحتاج لبعض المساعدة لاكتشاف أفكار رائعة تصلح لعملك؟ فيما يلى بعض النقاط الملخصة عن الوظائف ووصفها وطبيعة الخدمة المقدمة وستعرض للعناصر التى تجعلك متفرداً عن منافسيك.



جليس الأطفال

الوصف الأساسى للوظيفة: رعاية الأطفال صغار

السن.

منتج أم خدمة: خدمة

عمل موسمى أم طوال العام: طوال العام

لحة عن الوظيفة:

اعرض خدماتك حتى لو كان الآباء موجودين بالمنزل، فقد تحتاجك الأم للاهتمام بالطفل بينما تقوم هى بإعداد العشاء، طور خيارات الخدمة. ساعد الأطفال فى أداء واجباتهم بدلاً من مجرد إبقائهم بعيداً عن المشاكل.

مساعدة الأم



السعر المناسب :

تعرف على أسعار جلساء الأطفال الآخرين، واجعل أجرك في نفس المعدل، إذا كنت الشخص الرئيسي المسؤول عن الحفاظ على

الطفل، وإعداده للذهاب إلى السرير والقراءة له حتى ينام، يمكنك زيادة أجرك قليلاً عما إذا كنت ستقوم بمساعدة الأم من خلال ملاحظة الطفل فقط أثناء إعدادها للطعام.

حل المشكلات :

إذا وعدت بتسليّة الطفل أو تعليمه بالإضافة إلى الاهتمام به، فقد يجعلك ذلك مشغولاً قليلاً، اعمل على توفير خبرة لبضعة أشهر حتى تصقل مهاراتك الأساسية.

كذلك يعني تقديم الأنشطة أن عليك توفير الوقت اللازم للتخطيط لهذه الأنشطة. تأكد أن لديك جميع الأدوات التي تحتاج إليها، ومن المفيد كذلك أن تعرف ما يحبه الطفل أو يكرهه.



خدمة جليس الأطفال



كلمة موجزة :

حتى تكون جليس أطفال متميزاً سوف تحتاج إلى الكثير من التنظيم، ولا تنس عمل قوائم للاتصال الطارئ أو بعض بطاقات العمل تقدمها لعملائك حتى يمررونها بدورهم لأصدقائهم. للتعرف على بعض النماذج المبتكرة زر موقعنا على الإنترنت :

www.lobsterpress.com



الأعمال الروتينية

الوصف الأساسي للوظيفة: شراء البقالة من المتجر.

منتج أم خدمة: خدمة

عمل موسمي أم طوال العام: طوال

العام

لمحة عن الوظيفة:



فكر في الأشياء التي ينسى الناس القيام

بها أو ببساطة ليس لديهم الوقت: مثل

أخذ الطرود إلى مكتب البريد وجمع

الغسيل النظيف، وأخذ القمامة إلى العربة المخصصة، وتوزيع الصحف اليومية ووضعها أمام باب المنزل.

السعر المناسب:

يمكنك أن تتوقع أن تكسب بعض المال لتنفيذ المهام الروتينية لجيرانك. قلل

أجرك إذا وجدت أن المهمة لا تستغرق وقتاً طويلاً.

حل المشكلات:

ينبغي أن يكون عنصر الأمان في أولوية اهتمامك

عند تنفيذ العمل، ولا تحاول القيام بأكثر مما في

قدرتك. فحمل حقيبتين محملتان بالبقالة يتطلب

بعض الجهد، ومن الأفضل أن تنظم وتحمل ما تستطيع

بدلاً من تحويل الأمر إلى فوضى إذا كسرت مثلاً البيض الذي تحمله.



المعاونة الخدمية

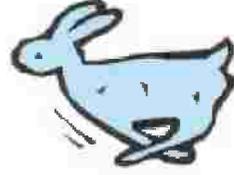
خدمة الدراجة
السريعة
تسليم - تسلم
الطلبات



بالإضافة إلى ذلك، لا تذهب
إلى مكان غير مألوف، وأنت
تعلم كيف ترفض عرض العمل
بكياسة. يمكنك دائماً تقديم
أسباب وسوف يحترمك العميل
الجيد.

كلمة موجزة:

يتطلب النجاح في هذه المهمة تكوين شبكة
علاقات جيدة.



قم بتوزيع النشرات الإعلانية حيث يستطيع
عملاؤك في المستقبل رؤيتها: في متاجر البقالة
المحلية ومكاتب البريد ومتاجر تنظيف الملابس.
اجعل إعلاناتك جذابة مع هذه الأفكار المبتكرة التي ستجدها على موقعنا على

صناعة المشغولات اليدوية

الوصف الأساسي للوظيفة: صناعة متطلبات الحفلات والزينات والهدايا الشخصية وما إلى ذلك .

منتج أم خدمة: منتجات

عمل موسمي أم طوال العام: طوال العام



لمحة عن الوظيفة:

قم بإضافة خدمة للمنتجات التي تقدمها. فإذا كنت تقوم ببيع الزينات، لماذا لا تعرض تعليقها مقابل أجر إضافي؟ أو فكر في الأشياء التي يستخدمها الناس، مثل أطباق الطعام الخاصة بالحيوانات الأليفة كالكقط والكلاب فهذه الأشياء ستجذب محبي الحيوانات .

السعر المناسب:

تأكد من حساب تكلفة المواد بالإضافة إلى عامل الوقت. فبضعة جنيهات مقابل كل ساعة تقضيها في صناعة المشغولات بالإضافة إلى تكلفة المواد يجب أن تجعل المنتج جذاباً ومفيداً لك .

حل المشكلات:

إذا كانت صناعة المشغولات اليدوية هي أكثر ما تستمتع به، فهذا هو ما يمكنك قضاء وقتك فيه، ولا تركز على الخدمات الإضافية إلا إذا كنت معتاداً عليها. فإذا كانت ستتطلب وقتاً إضافياً على حساب وقت المدرسة، مثلاً، اعرض تقديم زينات الحفل دون القيام على تعليقها وتنظيمها .

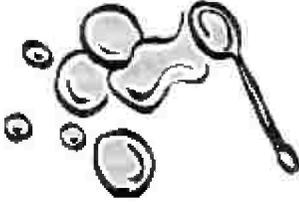


كلمة موجزة:



سيطلب منك بيع المشغولات اليدوية
القيام ببعض الدعاية. سوف تشجع بطاقة
أعمال ذات شكل محترف. إذا صممت

النحلة النشطة
لتزيين الحفلات



بطاقة عمل جذابة الشكل ووضعتها على صدرك،
فإن لذلك أثراً طيباً على ذاكرة العميل الذي
سيذكرك متى احتاج إليك. حاول إنشاء صور
متشابهة باستخدام الأمثلة الموجودة في هذا الكتاب
لجعل بطاقاتك لا يمكن نسيانها. زر كذلك موقعنا

على الإنترنت. www.lobsterpress.com

رعاية الحيوانات الأليفة



الوصف الأساسي للوظيفة: السير
بالكلب إما في الصباح الباكر، أو بعد
المدرسة.

منتج أم خدمة: خدمة
عمل موسمي أم طوال العام:
طوال العام
لحظة عن الوظيفة:

هناك العديد من الحيوانات الأليفة التي تحتاج إلى الرعاية والاهتمام، فأقفاص
الطيور تحتاج للتنظيف، وتحتاج القطط للصناديق النظيفة وتقديم الأطعمة عندما
يكون مالك الحيوان غير موجود.

السعر المناسب:

من المقبول أن تحصل على جنيهين نظير السير بالكلب. إذا احتجت إلى
الذهاب إلى منزل مالك الكلب لإطعام الكلب والسير معه والقيام بالأعمال
الأخرى المتعلقة برعاية الحيوانات الأليفة أثناء غياب المالك في إجازة، يمكنك أن
تزيد من أجرك قليلاً.

حل المشكلات:

تحذير: هناك بعض الحيوانات
الغريبة. وعلى الرغم من أنك قد تحب
كل الحيوانات، الصغيرة منها والكبيرة،



فمن الأفضل أن تتعد عن رعاية ثعبان ملك أحد الأشخاص . عليك أن تتأكد من معرفة ما تفعل .

كذلك هناك الكثير من الاستعدادات قبل القيام بالعمل . استعد بسؤال مالك الحيوان عن حيواناته قبل أن



خدمة الترويج عن كلبك

الحيوانات . راجع أمثلة عن هذا الموضوع على موقعنا على الإنترنت

www.lobsterpress.com.



يتركك لتكتشف الأمر بنفسك ، و عليك مراعاة الحذر أثناء عبور الشارع وأنت تسير بالكلب .

كلمة موجزة :

إن ترك ملصق إعلاني أو بطاقة عمل في المتجر المحلي لبيع الحيوانات الأليفة هي طريقة رائعة لجذب انتباه مالكي الحيوانات الأليفة، اجعل إعلانك يبدو جذاباً لمحبي الحيوانات مع وضع بعض الرسوم عن

جميع حقوق التصميمات "Clip - art" محفوظة لمؤسسة
"Art Explosion / Novq Development Corporation"
ولا يجوز استخدامها بأي شكل من الأشكال



www.lobsterpress.com