

يطلعك هذا الفصل على:

■ خطة عمل مكونة من خمس نقاط من أجل وظيفة سوف تحبها:

يقول جورج بيرنز: إذا أحببت ماذا سوف تعمل لكسب رزقك، فقد نلته.

نموذج الخمس نقاط :

لقد كُرس معظم هذا الكتاب لبناء الأفكار وإيجاد طرق لتدريب ذهنك على رؤية الإمكانيات الجديدة من أجل مهنتك، يحتاج التأمل والتخيل والتخطيط إلى ترجمة إلى نشاط.

يطلعك الشكل ١٤، ١ على جميع المراحل الخمس من نموذج الخمس نقاط ويبين لك كيف يمكن أن تنتقل من التأمل إلى العمل.

لقد طورتُ نموذج الخمس نقاط كي أساعد أولئك الذين يغيرون مهنتهم ويميلون إلى استخدام التفكير من الألف إلى الياء المبين في الشكل ١٣، ١: إن الاستجابة العادية نحو مشكلة مهنية تقوم على البحث عن عمل والترتيب الحسن للمراحل الوسيطة من التكيف مع التغيير، واكتشاف الشيء الذي عليك أن تقدمه ومعرفة ماذا يجري هنا وهناك، والإعلان عن رسالتك ووضع أهداف حقيقية بلغة البحث عن وظيفة.

افعل ذلك بشكل صحيح وسوف تنتقل إلى البحث عن وظيفة متعدد الخطط (كما هو مبين في الفصل ١١) تأكد أن تذكر جميع عناصر البحث عن الوظيفة وخاصة الطرق التنافسية المباشرة الموصلة إلى شركات لا تعلن عما تريد ولا تتصل عبر شبكات الاتصال.



الشكل ١٤ تخطيط مهني واستخدام نموذج الخمس نقاط

أعلن عن رسالة فعالة:

يقوم تأليف رسالة على كتابة قائمة رغبات قابلة للنشر. إن رسالتك موجودة في كل شيء توزعه (رسائل، خلاصة مؤهلات، بريد إلكتروني) وكل شيء تقوله. إنها ما تقوله عندما يسألك شخص في حفلة «وماذا سوف تفعل بعد ذلك؟» ورسالتك عبارة عن طريقة نحو مستقبلك.

أعتقد أن واجبي كمدرّب مهني أن آخذ بيد الناس إلى النقطة التالية: «أريد أن أقوم بوظيفة التي تسمح لي أن أفعل آ، ب، ث، في مؤسسة تفعل ه، و، ي. ويستجيب أرباب العمل ومصادر المعلومات الشخصية إلى هذا النوع من الرسائل على نحو فعال.

وظف فريق مساندة:

هناك عدة أشياء يمكن أن تتحقق بدون الوسائل المناسبة والأشخاص المناسبين، ومع ذلك يحاول عدد وافر من الناس أن يتحرروا من إطار مهنتهم وحدهم. احصل على دعم ومساندة.

أولاً: قم بمحادثة تقوم على عبارة «ماذا، لو» مع أكبر عدد من الناس الذي يمكن أن يعطوك وجهة نظر مختلفة (ولكن تأكد أن تكون التغذية الاسترجاعية موضوعية على الأقل، ويفضل أن تكون متفائلة).

ثانياً: افعل ذلك قبل أن تنتهي الكتاب - كوّن فريق مساندة. يتعين عليك أن تجد شخصين آخرين يمكن أن يقدموا لك عوناً. وليس من الضروري أن يكونا في الحالة نفسها التي أنت فيها، ولكن ينبغي أن يكونا محبين للاطلاع على شؤون الناس والوظائف والعالم. وإذا كان

ثمة شخص آخر فسيكون ذلك مفيداً أيضاً، ولكن غالباً ما تتحقق العلاقة بين المدرب والتلميذ عندما يكون هناك شخصان فقط. إذا كان هناك ثلاثة، فإنك تحصل على وجهتي نظر بشأن كل شيء يقال.

الآن، طور، وبصورة مؤثرة، شبكة صغيرة من أناس سوف:

- يساندوك في بحثك عن وظيفة وفي تطوير مهنتك:
- يعطوك نصائح صادقة وموضوعية بشأن ادعاءاتك والدليل الذي تستخدمه لتأييد تلك الادعاءات.

■ استخدم تفكير «المرحلة الصفراء» (راجع الجدول ٢,٨) لدعم رأيك. فإذا قلت: «أنا أفكر أن أصبح رائد فضاء». سيقول لك نوع من الناس: «كيف يمكن أن ينفعل هذا؟ ما هو مردود ذلك؟ ما هي الخطوة الأولى التي يمكن أن تأخذها؟ كيف يمكن أن تعرف المزيد عن ذلك؟».

تحذير: إذا سمعت صديقاً يقول: «نعم، ولكن، في العالم الواقعي...» أو «ليس الأمر بتلك السهولة...» أو «حتى ذلك لن يفيد...»، فلا تطلب منه أن يكون جزءاً من العملية. إن النجاح المهني مرهون بالدافع بقدر ما هو مرهون بالتخطيط. انتخب أناساً يمكن أن يعطوك رسائل إيجابية مشجعة.

الشكل: ١,١٤: قيم عملي الخمس العليا

<p>قيم عملي الخمس العليا</p> <p>1 2 3 4 5</p>	<p>محيط عملي المثالي</p> <p>نوع الناس الذين أعمل معهم على أحسن شكل</p>
---------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------

<p>المشاكل التي أريد أن أهتم بها من خلال مهاراتي</p>	<p>مهاراتي الثماني العليا</p> <p>1 2 3 4 5</p>
------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------

<p>عقاب يجب أن أتغلب عليها أو سوف أتغلب عليه</p> <p>اهداف لاكتساب المعرفة للعام المقبل</p>	<p>قيم شخصية وقيم المؤسسة</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------

<p>أكبر ستة حقول للبحث والدراسة</p> <p>1 2 3 4 5</p>	<p>مواضيع تسحرني</p>
----------------------------------------------------------------------	----------------------

سجل وابن:

عندما تصل إلى نهاية هذا الكتاب، ستكون قد اكتشفت مقداراً كبيراً من المعلومات. وربما من الصعب في هذه المرحلة أن ترى المشكلة أو الحالة بوضوح. يذكر لك الجدول ١، ١٤ مثالاً عن طريقة لتجميع المعلومات. والأفضل أن يكون هذا على صحيفة من ورق. سجل العناصر الرئيسية واترك الفكرة تتخمر. ألصق الصحيفة على البراد أو باب خزانة. أطلع الأصدقاء عليها وكذلك الزملاء ومجموعة دعمك ومساندتك. ليست هذه الصحيفة إلا طريقة هائلة من أجل التركيز على نقاط وبناء أفكارك من أجل مستقبلك.

يقول أحدهم: الوظيفة عمل تدعم به مهمة.

انقلها للآخرين:

عندما تجد ذلك الذي تبحث عنه، هبه للآخرين.

عندما تتعلم حلاً تستخدمها في حل مشاكلك المهنية، ماذا ستفعل بالمعلومات؟ من خلال الحظ والقليل من التطبيق، سوف تنتقل إلى وظيفة أخرى تحب أن تقوم بها. عندما تكتشف شيئاً، تجد دافعاً فطرياً يحثك على نقله إلى الآخرين.

إن السبب الحقيقي الوحيد الكامن وراء التقدم المهني هو رغبتنا في تحسين الحياة العملية لأولئك الذين حولنا. وقد يبدو لنا ذلك كحب للآخرين على نحو جنوني، ولكن اكتشاف المهارات أمر أجوف إذا كان

مرهوناً بي فقط. أولاً نحن نكتشف مواهبنا - الآلة الوحيدة التي نعزف عليها. ويستمر الاكتشاف إلى أن نسمع آلات أخرى ونفهم دورنا في الفرقة الموسيقية. أما المرحلة الأخيرة فهي مساعدة الآخرين على الاستماع إلى الموسيقى.

