

## الفصل الثاني

### القيم الاقتصادية

انطلاقاً من المفهوم الذى نتبناه للقيم بشكل عام ، ركزنا - فى هذا الصدد - على قيم المبحوثين الاقتصادية بشأن :

- (أ) النظام الاقتصادى الأمثل للمجتمع المصرى .
- (ب) الاستهلاك .
- (ج) الادخار والاستثمار .
- (د) العمل وسوقه .

ونعرض فيما يلى لإفادات المبحوثين تفصيلاً :

#### (أ) النظام الاقتصادى الأمثل للمجتمع المصرى :

رغم أنهم جميعاً - تقريباً - مستفيدون من التحول نحو الرأسمالية ، وأنهم مندرجون ضمن مؤسسات انعشتها عملية العولمة ، بمستوياتها المختلفة ، فإنهم يرتأون فى معظمهم ( حوالى ٩٠% ) : أنه من الأفضل أن يكون النظام الاقتصادى لمصر مختلطاً بين العام والخاص ، أو السوق الرأسمالى الذى تتدخل فيه الدولة ، والأقرب إلى النظام الكينزى - نسبة الي ج. م. كينز - كما أفاد البعض تحديداً .

حيث ينتقدون النظام الرأسمالى الصرف الذى يعتمد الليبرالية الجديدة على أساس أنه - بتعبير بعضهم - " نظام قاس لا يرحم " .

ونعرض فيما يلى لمبررات اختيار هذا النمط من النظم الاقتصادية - المختلفة - من منظور بعض المبحوثين :

(١) " أفضل نظاما اقتصاديا تتدخل فيه الدولة لأن هناك بعض القطاعات التي لا بد من ضبطها بشكل عام كالصحة والتعليم . فلو ترك هذان القطاعان لرجال الأعمال والقطاع الخاص لمات الناس من المرض ، وارتفاع تكاليف العلاج وأسعار الدواء من ناحية ، ولأصبح الناس - في غالبيتهم - جهلاء لا يتحصلون إلا على التعليم الأساسي " الأولى " إذا لا بد من دور للدولة ، خاصة على الصعيد الاجتماعي . وأنا أقصد هنا ما يطلق عليه : الحكم الصالح وليس الفاسد " .

(٢) " لا أجد نظاما اقتصاديا حرا تماما يكون مناسباً لنا ، ولكن أن يكون للدولة دور في التوزيع المتعلق بالثروة . وقد يتم ذلك من خلال نظام للضرائب التصاعدي على الدخل ، كما يحدث في بعض الدول الأوروبية ، على سبيل المثال " .

(٣) " الأنسب أن يكون مختلطاً ، فالرأسمالية تطحن البشر ، والخضوع للدولة - خاصة في مصر - يؤدي الى مزيد من الهيمنة المتخلفة " .

(٤) " النظام المختلط هو الأنسب . سبب ذلك اننا بلا مبادئ لو تركنا في ظل اقتصاد حر تماما ، كما أن هيمنة الدولة على الاقتصاد ستخلق مصالح للبعض على حساب الكل أيضا - ومن ثم فالخليط بينهما يمكن أن يدارى على عيوبهما معا " .

• والخلاصة أن المبحوثين لم يطرحوا أفكارا أو مقترحات مبدعة أو غير تقليدية بشأن نظام اقتصادي ملائم لمجتمعنا ، إن هي إلا امتدادات محسنة للواقع ، ومن ثم فقيمهم - في هذا الصدد - أميل إلى الليبرالية .

ورغم ذلك فلا نستطيع إلا أن نعترف بأن اختيارهم " المبرر " للنظام المختلط ينم عن وعيهم بظروف المجتمع والصعوبات العديدة التي تواجه شرائحه الدنيا والوسطى ، على حد سواء ، في سعيها لإشباع متطلباتها

الأساسية • ومن ثم الحاجة الى دور " اجتماعي " للدولة ، وهم يتحرون -  
 فى هذا المقام - نورا نزيها لحكم صالح good governance • كما أنهم  
 يطرحون ، من ناحية أخرى ، آلية ممكنة للتصحيح الاجتماعي المتعلق  
 بتوزيع الثروة من خلال نظام الضرائب التصاعدي على الدخل •

نخلص إلى أن المبحوثين قد انطلقوا فى تفضيلاتهم واختياراتهم  
 القيمة من أرضية الواقع ، الذى تتعايش فيه توازنات المصالح من ناحية ،  
 وتهديداتها من ناحية أخرى فى صيغة مصرفية فريدة ، تحتوى العام والخاص  
 فى توليفة متعايشة منذ زمن بعيد ، وتعكس طبيعة المجتمع غير الحاسمة فى  
 معظم أحوالها •

### (ب) الاستهلاك :

تكشف قيم الاستهلاك جانبا مهما من القيم الاقتصادية للمبحوثين •  
 وقد ركزنا - فى هذا الصدد - على التفضيلات المتعلقة بالسلع المحلية  
 والاجنبية • وجاءت افادات المبحوثين على النحو الموضح بالجدول التالى :

تفضيلات استهلاك السلع	
أجنبية	٥٠%
محلية	٣٣,٣%
أجنبية ومحلية	١٦,٦%

ويتضح من خلال الجدول أن ( نصف العينة ) تفضل استهلاك السلع  
 الأجنبية ، خاصة الملابس • فى حين يفضل ( الثلث منهم ) السلع المحلية ،  
 وتقع نسبة قليلة ( ١٦,٦% ) فى منطقة وسطي بين هذا وذاك •

• ومن خلال المقابلات المعمقة مع المبحوثين أفادت نسبة ملحوظة ( ٦٦,٦% ) ممن يفضلون السلع الأجنبية بما يمكن بلورته فيما مؤداه : ان شراء السلع الأجنبية - خاصة الملابس - لا يرتبط لديهم - في الغالب - بنزعة مظهرية بقدر ما يرتبط بالملائمة من حيث السعر والجودة والأنواع . فهم يقررون ان السعر يكون - في أحيان عديدة - متقارب مع المحلي في حين تكون الجودة أعلى ، والأنواع والمقاسات تلائم اختياراتهم وتفضيلاتهم - كما أضاف بعضهم أن شرائهم للسلع الأجنبية لايعنى بالنسبة اليهم التخلي عن قيم الوطنية ، التي يعتقد البعض أنها تنحصر في شراء المنتج المحلي مهما كانت نوعيته .

هذا والمدقق يجد أن للمستوى المادي والاجتماعي المرتفع لهذه النسبة من المبحوثين دورا كبيرا في اختياراتهم . فليس من قبيل المصادفة أن هذه النسبة - بالذات - هي الأعلى على كافة المستويات ، مقارنة بغيرها من أفراد العينة ، سواء على المستوي الاسرى ، أو المؤسسى ، وبالطبع على مستوى الدخول الشهرية . كما وأنهم - وهذا أمر أساسى - يعون جيدا مدى الاستغلال الذي قد يتعرض له المستهلك حال رغبته في شراء سلعة محلية تتمتع بمواصفات الجودة . ذلك أن خبرات سفرهم المتعددة إلى الخارج ، فضلا عن خدمات التسويق عبر شبكة الانترنت ، تجعلهم يتمتعون بقدرة عالية تمكنهم من التمييز والمفاضلة بين سلع محلية وأخرى عالمية ( أجنبية ) ، بحيث يتجهون إلى الأجود والأنسب سعرا .

وهم يذكرون في هذا الصدد :

( ١ ) "افضل المستورد لجودته" .

( ٢ ) "الماركات العالمية في الملابس ، أما المأكولات فمحلية وأجنبية" .

(٣) "أشترى ملابس من الخارج دائما خلال سفرى ، وفى أحيان عديدة ، أتحرى موسم التخفيضات ، فلدبهم تخفيضات حقيقة لاغش فيها فى مستوى الجودة كما يحدث عندنا" .

(٤) "أفضل الماركات العالمية لأنها أكثر جودة ، وأقوم بالشراء عن طريق النت ، حيث أستطيع الدفع خلال ( ٥٥ ) يوما ، وأستطيع أن أفحص ما أريد شرائه ، والتحكم فيما لدى من مال بدقة" .

• وعلى الجانب الآخر ، هناك النسبة ( ٣٣,٣ % ) التي تفضل السلع المحلية . وجاءت مبررات هذا التفضيل منصببة على النقاط التالية :

(١) "أن استهلاك السلع المحلية يساعد على تفعيل العملية الانتاجية للبلاد" .

(٢) "أنا لسنا من أنصار " الفرنجة " ."

(٣) "بالإمكان استخدام الخامات المحلية بتصميمات غربية ( على الموضة )" .

(٤) "نختار السلع المحلية لأنها تتناسب مع امكانياتنا المادية" .

من خلال إفادات هذه النسبة من المبحوثين بالإمكان الاتفات الى نزعه قيمة أكثر تركيزا على الشأن الداخلى " المحلى " ، وهو ما يتبدى فى رغبتهم فى تفعيل الاقتصاد الوطنى من ناحية ، والمحافظة على هويتهم بالابتعاد عن المظاهر الغربية .

نذكر ذلك رغم أن لنا بعض الملاحظات على ما قرره المبحوثون بهذا الشأن ، فهم أنفسهم الذين استطرد بعضهم بأن بالإمكان استخدام الخامات المحلية بتصميمات غربية . . فالمسألة ليست هنا الاعتراض ومقاومة الهوية الغربية والابتعاد عن " الفرنجة " - حسب تعبير بعضهم - بقدر ما هى مسألة امكانيات متاحة من عدمه ، وهو ما اتضح فى تقرير

بعضهم ، الأكثر صراحة وواقعية ، بأن السلع المحلية تناسب امكانياتهم المادية . وواقع الأمر أن هذه النسبة تحديدا هي الأقل بالفعل فى مستوى دخولها الشهرية مقارنة بغيرها من أفراد العينة .

لا يقلل هذا بالطبع من قيمة ما يتبنونه من قيم تنزع نحو الوطنية ، إلا أن التحليل الموضوعى - كما نعلم - لا يقف موقف التسليم بمجرد التعبيرات الذاتية ، بل يضع ما هو جزئى - كإفادات المبحوثين فى هذا الصدد - فى سياق كلى أشمل ، المتمثل فى ظروف وأوضاع هؤلاء المبحوثين ، ليتبين عمق التوجهات المشكلة لقيمهم دون تقليل أو إفراط .

• وتبقى لدينا نسبة ( ١٦,٦ %) لم تحسم أمرها إزاء تفضيلاتها الاستهلاكية ، محلية أم عالمية ؟

وهم يقررون فى هذا المقام :

(١) "لو أن هناك سلعا محلية جيدة أفضلها عن الأجنبية . ولو كانت السلع الأجنبية أفضل وأرخص من المحلية ، فبالطبع أشتري الأجنبية" .

(٢) "الأمر لدى مرتبط بمحددتيهما الجودة والسعر المناسب لافرق فى ذلك بين محلى وأجنى" .

(٣) "أشتري المحلى والأجنى ، رغم أن هناك مواقف سياسية غريبة - أمريكية تحديدا - تجعلنى أبتعد عن المنتج الأجنبي وأحاول مقاطعته" .

هذه النسبة من المبحوثين تتسم - فى الإجمال - بحيادية قيمها إزاء المحلى والأجنى ، فالمسألة بالنسبة إليها تنصب - فقط - على محددتي الجودة والسعر ، ورغم أن البعض منهم قد يتخذ موقفا من السلع الأجنبية - الأمريكية بالذات - خلال فترات بعينها ، فإن هذا الموقف معلق على سياسات يتم انتهاجها تجاه مجتمعاتنا ، فهو من ثم موقف سياسى لم يكن

متبعاً من قبل أفرزته السياسات الأمريكية دون أن يكون له أساس لدى هؤلاء  
المبحوثين من قبل .

### (ج) الادخار والاستثمار :

تتجه الغالبية العظمى من عينتنا ( ٨٣,٣ % ) الي ادخار فوائض دخولها في البنوك والمصارف دون تفكير في الاستثمار في مجال المشروعات . وهو ما يعكس ، ويؤكد على قيمة تقليدية تتسم بها الطبقة الوسطى المصرية في عمومها ، وهي قيمة الأمان والميل نحو عدم المخاطرة .

ولعل من مبررات ذلك أنهم فئات لاخبرة لديها بالمشروعات الاقتصادية ، حيث أنهم من ذوي الخبرات والمهارات التي تميل إلى الانتظام ضمن نطاق مؤسسات يقومون بأدوار محددة داخلها ، دون أن يتحملوا بذاتهم المسؤولية الكاملة عن مشروع مستقل .

### التفضيلات إزاء التعامل مع البنوك :

وفيما يتعلق بتفضيلات المبحوثين إزاء نوعية البنوك التي يتعاملون معها ، جاءت النتائج على النحو التالي :

٢٥%	١- بنوك مصريه " مدنية "
١٦,٦%	٢- بنوك اسلاميه
٨,٣%	٣- بنوك دوليه
٣٣,٤%	٤- بنوك مصريه ودوليه
١٦,٦%	٥- لايتعاملون مع البنوك

(١) يتجه (٢٥%) من العينة إلى التعامل مع البنوك المصرية " المدنية " وقد عكست تقريراتهم في هذا الشأن عده قيم تتمثل فيما يلي :

- الوطنية : " أتعامل مع البنوك المصرية لأن ذلك سيعود بالفائدة على الاقتصاد المصرى .

"أفضل التعامل مع البنوك المصرية بغض النظر عن المزايا التي قد أحصل عليها بتعاملى مع غيرها من البنوك الأجنبية "

- الأمان : " لا أشعر بالأمان إلا مع البنوك الوطنية ؛ فهناك عدة بنوك دولية أشهرت افلاسها ، وأنا لا أعرف الأسباب بالتفصيل " .

- الاعتقاد : " أتعامل مع البنوك المصرية بحكم الاعتقاد العائلى ، وليس كموقف من البنوك الأجنبية " .

(٢) أما المتعاملون مع ( بنوك إسلامية ) ، ونسبتهم ( ١٦,٦% ) من العينة فتعكس تقريراتهم قيما من طبيعة مختلفة . فرغم أنهم يسعون إلى الابتعاد عن نظام الفوائد البنكية ، الذى يعتقدون أنه محرم شرعا ، والذى يبتعدون بسببه عن التعامل مع البنوك العادية " المدنية " ، فإنهم لا يخفون شككهم العميق إزاء البنوك الإسلامية التى يتعاملون معها . حيث يفيد بعضهم : " أحرص على قيم الالتزام الدينى ، ومن ثم أتعامل مع بنك اسلامى ، رغم أننى أعلم أنه قائم على النصب "

" أفضل التعامل مع البنوك الإسلامية ، رغم أننى أعلم أنها غير سليمة ، فأنا أعمل ما علي وأترك الذنب فى رقابهم "

(٣) ويقترب من قيم هذه النسبة من عينتنا من لا يتعاملون مع البنوك على الإطلاق وأسباب امتناعهم تتمحور حول الالتزام الدينى ، فهذه النسبة ( ١٦,٦% ) تعتقد فى أن الفوائد البنكية محرمه ومؤثمة . كما وأنهم -

ومن ناحية أخرى على وعى بسلاييات ما يطلق عليه " البنوك الإسلامية " ، ومن ثم فقد قرروا الابتعاد تماما عن التعامل مع البنوك ، مدينة كانت أم اسلامية .

(٤) وعلى جانب آخر ، هناك نسبة تتعامل مع بنوك دولية ( ٨,٣% ) ، وأخرى مع بنوك مصرية إلى جانب البنوك الدولية ( ٣٣,٤% ) ، ولهم قيم متشابهه إلى حد التطابق بشأن تعاملاتهم مع البنوك بشكل عام ، حيث ركزوا إجمالاً على قيم أساسية تتمثل فيما يلي :

- **النظام** : " انا ابحت عن البنك الذى يتسم التعامل فيه بالنظام والدقة المتناهية"

- **الاحترام** : " أفضل البنك الذى يتعامل معى من منطلق الاحترام على المستوى الشخصى على كافة المستويات ، ومن ثم أفضل البنوك الدولية "

- **حيادية النقود ( النقود بلا هوية )** : " لايهم أن يتم الادخار او الاستثمار فى الداخل أو الخارج ، فالبنوك المحلية ( مدينة أو اسلامية ) تستثمر فى بنوك ومشروعات أجنبية ، داخل وخارج البلاد "

• ومن كل ما سبق نستطيع أن نخلص إلى بلورة بعض الملاحظات الهامة ، وذلك على النحو التالى :

١- رغم أن ( ثلث ) عينتنا تعمل ضمن شركات متعدية الجنسية ، ذات أنشطة متعددة ، إنتاجية وخدمية ، إلا أنهم لا يحملون أفكاراً ذات بال لمشروعات اقتصادية تلائم ظروفهم ومستويات مدخراتهم ، فهم يتجهون - كغيرهم من العاملين في مجالى المعلوماتية والمنظمات غير الحكومية - إلى الاستسهال بإيداع مدخراتهم فى البنوك ، أو قد يمارسون نشاطاً

في البورصة ، ولكن عن طريق البنك أيضا ، فهو - في رأيهم - أكثر ضمانا وخبرة في هذا الصدد .

وكان الظن أن تكون هذه الفئة هي الأكثر جرأة في التعامل مع السوق ومتطلباته ، مقارنة بالفئتين الأخرين في عينتنا ، على اعتبار أنها تعمل ضمن مؤسسات تغاب عليها النزعة الرأسمالية بدرجة واضحة ، ولكن تبين لنا أن قيمها الاقتصادية المتعلقة بالاندخال والاستثمار ، لاتكاد تفترق كثيرا عنهما .

٢- بعض أفراد العينة ، ونسبتهم لالتزيد عن ( ١٦,٦ % ) يفكرون في الاتجاه إلى استثمار مدخراتهم في إقامة مشروع ما ، وعند سؤالهم عن نوعية هذا المشروع المقترح أفادوا بأنه لن يخرج عن :

(١) كافيتريا في مركز تجاري

(٢) مقهى للانترنت .

ولعلهما بالفعل من المشروعات الأكثر رواجاً في الفترة الراهنة ، إلا أنه مما يثير الدهشة أن يكون مصدر التفكير في هذه النوعية من المشروعات ، أناس يقاطعون البنوك والتعامل مع أرباحها - الفوائد البنكية - من منطلقات دينية . حيث نجد التناقض واضحاً للغاية بين نسقين قيمين يحتويهما نفس الشخص أحدهما تقليدي محافظ للغاية ، والآخر حديث ومتحرر ومواكب للعولمة ورموزها . ذلك أن أصحاب الاقتراح بإقامة هذه المشروعات هم أنفسهم من يرتأون في التعامل مع البنوك أتم كبير ، ولكنهم من ناحية أخرى لايعتقدون في هذا الأتم حال استثمار أموالهم في انشاء كافيتريا في مول تجارى .

- من ناحية أخرى ، نجد أن بعض المتبنين لموقف مضاد من الفوائد البنكية من منطلقات دينية ، ويتعاملون ، غمما عن ذلك مع هذه البنوك ،

خاصه البنوك الدولية ( ٢٥% ) ، يتصالحون مع أنفسهم ويرضون ضميرهم الديني بتخصيص نسبة من أرباحهم وفوائد مدخراتهم البنكيه تلك للانفاق على مؤسسات خيرية ( كمشروع كفاله اليتيم ، ومستشفيات الاورام ٠٠ الخ ) .

- وعلى جانب آخر ، أفادت نسبة تقدر ب ( ٣٣,٣ % ) من العينة ، بأن جزءا مهما من مدخراتها يتجه نحو " الاستثمار في الذات " ، حيث الاتجاه الي تنمية المهارات والخبرات في مجالات متعددة ذات صلة بمجالات عملهم الاساسي . هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فإنهم يوجهون قسما من مدخراتهم إلى الترفيه من خلال السفرات السياحية ، الداخلية والخارجية . وقد أوضحوا في هذا الصدد ، أن هذا هو أفضل استثمار للمدخرات . ويقرر بعضهم " أنا حينما أنمو وأتطور انسانييا ومهنييا ، أصبح في وضعية أفضل من مجرد مراكمة الأموال ، سواء بإدخارها أو استثمارها بغرض مضاعفتها ، في حين أنسي نفسي وأبتعد عنها "

- ومن الواضح - بالطبع - أن هذه النسبة من المبحوثين تعي تماما جوهر مفهوم التنمية الانسانية ، وما ينطوى عليه من قيم تتزع نحو تحقيق انسانية الانسان ، بالتجاوز عن المادي إلى ما بعدالمادى - في مفهوم رونالد انجلهات - والمتمثل في الانفتاح ، والتحرر ، والاشباع النفسي والروحي ٠٠ الخ .

### ١-٢-٣-٤-٥-٦-٧-٨-٩-١٠-١١-١٢-١٣-١٤-١٥-١٦-١٧-١٨-١٩-٢٠-٢١-٢٢-٢٣-٢٤-٢٥-٢٦-٢٧-٢٨-٢٩-٣٠-٣١-٣٢-٣٣-٣٤-٣٥-٣٦-٣٧-٣٨-٣٩-٤٠-٤١-٤٢-٤٣-٤٤-٤٥-٤٦-٤٧-٤٨-٤٩-٥٠-٥١-٥٢-٥٣-٥٤-٥٥-٥٦-٥٧-٥٨-٥٩-٦٠-٦١-٦٢-٦٣-٦٤-٦٥-٦٦-٦٧-٦٨-٦٩-٧٠-٧١-٧٢-٧٣-٧٤-٧٥-٧٦-٧٧-٧٨-٧٩-٨٠-٨١-٨٢-٨٣-٨٤-٨٥-٨٦-٨٧-٨٨-٨٩-٩٠-٩١-٩٢-٩٣-٩٤-٩٥-٩٦-٩٧-٩٨-٩٩-١٠٠-١٠١-١٠٢-١٠٣-١٠٤-١٠٥-١٠٦-١٠٧-١٠٨-١٠٩-١١٠-١١١-١١٢-١١٣-١١٤-١١٥-١١٦-١١٧-١١٨-١١٩-١٢٠-١٢١-١٢٢-١٢٣-١٢٤-١٢٥-١٢٦-١٢٧-١٢٨-١٢٩-١٣٠-١٣١-١٣٢-١٣٣-١٣٤-١٣٥-١٣٦-١٣٧-١٣٨-١٣٩-١٤٠-١٤١-١٤٢-١٤٣-١٤٤-١٤٥-١٤٦-١٤٧-١٤٨-١٤٩-١٥٠-١٥١-١٥٢-١٥٣-١٥٤-١٥٥-١٥٦-١٥٧-١٥٨-١٥٩-١٦٠-١٦١-١٦٢-١٦٣-١٦٤-١٦٥-١٦٦-١٦٧-١٦٨-١٦٩-١٧٠-١٧١-١٧٢-١٧٣-١٧٤-١٧٥-١٧٦-١٧٧-١٧٨-١٧٩-١٨٠-١٨١-١٨٢-١٨٣-١٨٤-١٨٥-١٨٦-١٨٧-١٨٨-١٨٩-١٩٠-١٩١-١٩٢-١٩٣-١٩٤-١٩٥-١٩٦-١٩٧-١٩٨-١٩٩-٢٠٠-٢٠١-٢٠٢-٢٠٣-٢٠٤-٢٠٥-٢٠٦-٢٠٧-٢٠٨-٢٠٩-٢١٠-٢١١-٢١٢-٢١٣-٢١٤-٢١٥-٢١٦-٢١٧-٢١٨-٢١٩-٢٢٠-٢٢١-٢٢٢-٢٢٣-٢٢٤-٢٢٥-٢٢٦-٢٢٧-٢٢٨-٢٢٩-٢٣٠-٢٣١-٢٣٢-٢٣٣-٢٣٤-٢٣٥-٢٣٦-٢٣٧-٢٣٨-٢٣٩-٢٤٠-٢٤١-٢٤٢-٢٤٣-٢٤٤-٢٤٥-٢٤٦-٢٤٧-٢٤٨-٢٤٩-٢٥٠-٢٥١-٢٥٢-٢٥٣-٢٥٤-٢٥٥-٢٥٦-٢٥٧-٢٥٨-٢٥٩-٢٦٠-٢٦١-٢٦٢-٢٦٣-٢٦٤-٢٦٥-٢٦٦-٢٦٧-٢٦٨-٢٦٩-٢٧٠-٢٧١-٢٧٢-٢٧٣-٢٧٤-٢٧٥-٢٧٦-٢٧٧-٢٧٨-٢٧٩-٢٨٠-٢٨١-٢٨٢-٢٨٣-٢٨٤-٢٨٥-٢٨٦-٢٨٧-٢٨٨-٢٨٩-٢٩٠-٢٩١-٢٩٢-٢٩٣-٢٩٤-٢٩٥-٢٩٦-٢٩٧-٢٩٨-٢٩٩-٣٠٠-٣٠١-٣٠٢-٣٠٣-٣٠٤-٣٠٥-٣٠٦-٣٠٧-٣٠٨-٣٠٩-٣١٠-٣١١-٣١٢-٣١٣-٣١٤-٣١٥-٣١٦-٣١٧-٣١٨-٣١٩-٣٢٠-٣٢١-٣٢٢-٣٢٣-٣٢٤-٣٢٥-٣٢٦-٣٢٧-٣٢٨-٣٢٩-٣٣٠-٣٣١-٣٣٢-٣٣٣-٣٣٤-٣٣٥-٣٣٦-٣٣٧-٣٣٨-٣٣٩-٣٤٠-٣٤١-٣٤٢-٣٤٣-٣٤٤-٣٤٥-٣٤٦-٣٤٧-٣٤٨-٣٤٩-٣٥٠-٣٥١-٣٥٢-٣٥٣-٣٥٤-٣٥٥-٣٥٦-٣٥٧-٣٥٨-٣٥٩-٣٦٠-٣٦١-٣٦٢-٣٦٣-٣٦٤-٣٦٥-٣٦٦-٣٦٧-٣٦٨-٣٦٩-٣٧٠-٣٧١-٣٧٢-٣٧٣-٣٧٤-٣٧٥-٣٧٦-٣٧٧-٣٧٨-٣٧٩-٣٨٠-٣٨١-٣٨٢-٣٨٣-٣٨٤-٣٨٥-٣٨٦-٣٨٧-٣٨٨-٣٨٩-٣٩٠-٣٩١-٣٩٢-٣٩٣-٣٩٤-٣٩٥-٣٩٦-٣٩٧-٣٩٨-٣٩٩-٤٠٠-٤٠١-٤٠٢-٤٠٣-٤٠٤-٤٠٥-٤٠٦-٤٠٧-٤٠٨-٤٠٩-٤١٠-٤١١-٤١٢-٤١٣-٤١٤-٤١٥-٤١٦-٤١٧-٤١٨-٤١٩-٤٢٠-٤٢١-٤٢٢-٤٢٣-٤٢٤-٤٢٥-٤٢٦-٤٢٧-٤٢٨-٤٢٩-٤٣٠-٤٣١-٤٣٢-٤٣٣-٤٣٤-٤٣٥-٤٣٦-٤٣٧-٤٣٨-٤٣٩-٤٤٠-٤٤١-٤٤٢-٤٤٣-٤٤٤-٤٤٥-٤٤٦-٤٤٧-٤٤٨-٤٤٩-٤٥٠-٤٥١-٤٥٢-٤٥٣-٤٥٤-٤٥٥-٤٥٦-٤٥٧-٤٥٨-٤٥٩-٤٦٠-٤٦١-٤٦٢-٤٦٣-٤٦٤-٤٦٥-٤٦٦-٤٦٧-٤٦٨-٤٦٩-٤٧٠-٤٧١-٤٧٢-٤٧٣-٤٧٤-٤٧٥-٤٧٦-٤٧٧-٤٧٨-٤٧٩-٤٨٠-٤٨١-٤٨٢-٤٨٣-٤٨٤-٤٨٥-٤٨٦-٤٨٧-٤٨٨-٤٨٩-٤٩٠-٤٩١-٤٩٢-٤٩٣-٤٩٤-٤٩٥-٤٩٦-٤٩٧-٤٩٨-٤٩٩-٥٠٠-٥٠١-٥٠٢-٥٠٣-٥٠٤-٥٠٥-٥٠٦-٥٠٧-٥٠٨-٥٠٩-٥١٠-٥١١-٥١٢-٥١٣-٥١٤-٥١٥-٥١٦-٥١٧-٥١٨-٥١٩-٥٢٠-٥٢١-٥٢٢-٥٢٣-٥٢٤-٥٢٥-٥٢٦-٥٢٧-٥٢٨-٥٢٩-٥٣٠-٥٣١-٥٣٢-٥٣٣-٥٣٤-٥٣٥-٥٣٦-٥٣٧-٥٣٨-٥٣٩-٥٤٠-٥٤١-٥٤٢-٥٤٣-٥٤٤-٥٤٥-٥٤٦-٥٤٧-٥٤٨-٥٤٩-٥٥٠-٥٥١-٥٥٢-٥٥٣-٥٥٤-٥٥٥-٥٥٦-٥٥٧-٥٥٨-٥٥٩-٥٦٠-٥٦١-٥٦٢-٥٦٣-٥٦٤-٥٦٥-٥٦٦-٥٦٧-٥٦٨-٥٦٩-٥٧٠-٥٧١-٥٧٢-٥٧٣-٥٧٤-٥٧٥-٥٧٦-٥٧٧-٥٧٨-٥٧٩-٥٨٠-٥٨١-٥٨٢-٥٨٣-٥٨٤-٥٨٥-٥٨٦-٥٨٧-٥٨٨-٥٨٩-٥٩٠-٥٩١-٥٩٢-٥٩٣-٥٩٤-٥٩٥-٥٩٦-٥٩٧-٥٩٨-٥٩٩-٦٠٠-٦٠١-٦٠٢-٦٠٣-٦٠٤-٦٠٥-٦٠٦-٦٠٧-٦٠٨-٦٠٩-٦١٠-٦١١-٦١٢-٦١٣-٦١٤-٦١٥-٦١٦-٦١٧-٦١٨-٦١٩-٦٢٠-٦٢١-٦٢٢-٦٢٣-٦٢٤-٦٢٥-٦٢٦-٦٢٧-٦٢٨-٦٢٩-٦٣٠-٦٣١-٦٣٢-٦٣٣-٦٣٤-٦٣٥-٦٣٦-٦٣٧-٦٣٨-٦٣٩-٦٤٠-٦٤١-٦٤٢-٦٤٣-٦٤٤-٦٤٥-٦٤٦-٦٤٧-٦٤٨-٦٤٩-٦٥٠-٦٥١-٦٥٢-٦٥٣-٦٥٤-٦٥٥-٦٥٦-٦٥٧-٦٥٨-٦٥٩-٦٦٠-٦٦١-٦٦٢-٦٦٣-٦٦٤-٦٦٥-٦٦٦-٦٦٧-٦٦٨-٦٦٩-٦٧٠-٦٧١-٦٧٢-٦٧٣-٦٧٤-٦٧٥-٦٧٦-٦٧٧-٦٧٨-٦٧٩-٦٨٠-٦٨١-٦٨٢-٦٨٣-٦٨٤-٦٨٥-٦٨٦-٦٨٧-٦٨٨-٦٨٩-٦٩٠-٦٩١-٦٩٢-٦٩٣-٦٩٤-٦٩٥-٦٩٦-٦٩٧-٦٩٨-٦٩٩-٧٠٠-٧٠١-٧٠٢-٧٠٣-٧٠٤-٧٠٥-٧٠٦-٧٠٧-٧٠٨-٧٠٩-٧١٠-٧١١-٧١٢-٧١٣-٧١٤-٧١٥-٧١٦-٧١٧-٧١٨-٧١٩-٧٢٠-٧٢١-٧٢٢-٧٢٣-٧٢٤-٧٢٥-٧٢٦-٧٢٧-٧٢٨-٧٢٩-٧٣٠-٧٣١-٧٣٢-٧٣٣-٧٣٤-٧٣٥-٧٣٦-٧٣٧-٧٣٨-٧٣٩-٧٤٠-٧٤١-٧٤٢-٧٤٣-٧٤٤-٧٤٥-٧٤٦-٧٤٧-٧٤٨-٧٤٩-٧٥٠-٧٥١-٧٥٢-٧٥٣-٧٥٤-٧٥٥-٧٥٦-٧٥٧-٧٥٨-٧٥٩-٧٦٠-٧٦١-٧٦٢-٧٦٣-٧٦٤-٧٦٥-٧٦٦-٧٦٧-٧٦٨-٧٦٩-٧٧٠-٧٧١-٧٧٢-٧٧٣-٧٧٤-٧٧٥-٧٧٦-٧٧٧-٧٧٨-٧٧٩-٧٨٠-٧٨١-٧٨٢-٧٨٣-٧٨٤-٧٨٥-٧٨٦-٧٨٧-٧٨٨-٧٨٩-٧٩٠-٧٩١-٧٩٢-٧٩٣-٧٩٤-٧٩٥-٧٩٦-٧٩٧-٧٩٨-٧٩٩-٨٠٠-٨٠١-٨٠٢-٨٠٣-٨٠٤-٨٠٥-٨٠٦-٨٠٧-٨٠٨-٨٠٩-٨١٠-٨١١-٨١٢-٨١٣-٨١٤-٨١٥-٨١٦-٨١٧-٨١٨-٨١٩-٨٢٠-٨٢١-٨٢٢-٨٢٣-٨٢٤-٨٢٥-٨٢٦-٨٢٧-٨٢٨-٨٢٩-٨٣٠-٨٣١-٨٣٢-٨٣٣-٨٣٤-٨٣٥-٨٣٦-٨٣٧-٨٣٨-٨٣٩-٨٤٠-٨٤١-٨٤٢-٨٤٣-٨٤٤-٨٤٥-٨٤٦-٨٤٧-٨٤٨-٨٤٩-٨٥٠-٨٥١-٨٥٢-٨٥٣-٨٥٤-٨٥٥-٨٥٦-٨٥٧-٨٥٨-٨٥٩-٨٦٠-٨٦١-٨٦٢-٨٦٣-٨٦٤-٨٦٥-٨٦٦-٨٦٧-٨٦٨-٨٦٩-٨٧٠-٨٧١-٨٧٢-٨٧٣-٨٧٤-٨٧٥-٨٧٦-٨٧٧-٨٧٨-٨٧٩-٨٨٠-٨٨١-٨٨٢-٨٨٣-٨٨٤-٨٨٥-٨٨٦-٨٨٧-٨٨٨-٨٨٩-٨٩٠-٨٩١-٨٩٢-٨٩٣-٨٩٤-٨٩٥-٨٩٦-٨٩٧-٨٩٨-٨٩٩-٩٠٠-٩٠١-٩٠٢-٩٠٣-٩٠٤-٩٠٥-٩٠٦-٩٠٧-٩٠٨-٩٠٩-٩١٠-٩١١-٩١٢-٩١٣-٩١٤-٩١٥-٩١٦-٩١٧-٩١٨-٩١٩-٩٢٠-٩٢١-٩٢٢-٩٢٣-٩٢٤-٩٢٥-٩٢٦-٩٢٧-٩٢٨-٩٢٩-٩٣٠-٩٣١-٩٣٢-٩٣٣-٩٣٤-٩٣٥-٩٣٦-٩٣٧-٩٣٨-٩٣٩-٩٤٠-٩٤١-٩٤٢-٩٤٣-٩٤٤-٩٤٥-٩٤٦-٩٤٧-٩٤٨-٩٤٩-٩٥٠-٩٥١-٩٥٢-٩٥٣-٩٥٤-٩٥٥-٩٥٦-٩٥٧-٩٥٨-٩٥٩-٩٦٠-٩٦١-٩٦٢-٩٦٣-٩٦٤-٩٦٥-٩٦٦-٩٦٧-٩٦٨-٩٦٩-٩٧٠-٩٧١-٩٧٢-٩٧٣-٩٧٤-٩٧٥-٩٧٦-٩٧٧-٩٧٨-٩٧٩-٩٨٠-٩٨١-٩٨٢-٩٨٣-٩٨٤-٩٨٥-٩٨٦-٩٨٧-٩٨٨-٩٨٩-٩٩٠-٩٩١-٩٩٢-٩٩٣-٩٩٤-٩٩٥-٩٩٦-٩٩٧-٩٩٨-٩٩٩-١٠٠٠-١٠٠١-١٠٠٢-١٠٠٣-١٠٠٤-١٠٠٥-١٠٠٦-١٠٠٧-١٠٠٨-١٠٠٩-١٠١٠-١٠١١-١٠١٢-١٠١٣-١٠١٤-١٠١٥-١٠١٦-١٠١٧-١٠١٨-١٠١٩-١٠٢٠-١٠٢١-١٠٢٢-١٠٢٣-١٠٢٤-١٠٢٥-١٠٢٦-١٠٢٧-١٠٢٨-١٠٢٩-١٠٣٠-١٠٣١-١٠٣٢-١٠٣٣-١٠٣٤-١٠٣٥-١٠٣٦-١٠٣٧-١٠٣٨-١٠٣٩-١٠٤٠-١٠٤١-١٠٤٢-١٠٤٣-١٠٤٤-١٠٤٥-١٠٤٦-١٠٤٧-١٠٤٨-١٠٤٩-١٠٥٠-١٠٥١-١٠٥٢-١٠٥٣-١٠٥٤-١٠٥٥-١٠٥٦-١٠٥٧-١٠٥٨-١٠٥٩-١٠٦٠-١٠٦١-١٠٦٢-١٠٦٣-١٠٦٤-١٠٦٥-١٠٦٦-١٠٦٧-١٠٦٨-١٠٦٩-١٠٧٠-١٠٧١-١٠٧٢-١٠٧٣-١٠٧٤-١٠٧٥-١٠٧٦-١٠٧٧-١٠٧٨-١٠٧٩-١٠٨٠-١٠٨١-١٠٨٢-١٠٨٣-١٠٨٤-١٠٨٥-١٠٨٦-١٠٨٧-١٠٨٨-١٠٨٩-١٠٩٠-١٠٩١-١٠٩٢-١٠٩٣-١٠٩٤-١٠٩٥-١٠٩٦-١٠٩٧-١٠٩٨-١٠٩٩-١١٠٠-١١٠١-١١٠٢-١١٠٣-١١٠٤-١١٠٥-١١٠٦-١١٠٧-١١٠٨-١١٠٩-١١١٠-١١١١-١١١٢-١١١٣-١١١٤-١١١٥-١١١٦-١١١٧-١١١٨-١١١٩-١١٢٠-١١٢١-١١٢٢-١١٢٣-١١٢٤-١١٢٥-١١٢٦-١١٢٧-١١٢٨-١١٢٩-١١٣٠-١١٣١-١١٣٢-١١٣٣-١١٣٤-١١٣٥-١١٣٦-١١٣٧-١١٣٨-١١٣٩-١١٤٠-١١٤١-١١٤٢-١١٤٣-١١٤٤-١١٤٥-١١٤٦-١١٤٧-١١٤٨-١١٤٩-١١٥٠-١١٥١-١١٥٢-١١٥٣-١١٥٤-١١٥٥-١١٥٦-١١٥٧-١١٥٨-١١٥٩-١١٦٠-١١٦١-١١٦٢-١١٦٣-١١٦٤-١١٦٥-١١٦٦-١١٦٧-١١٦٨-١١٦٩-١١٧٠-١١٧١-١١٧٢-١١٧٣-١١٧٤-١١٧٥-١١٧٦-١١٧٧-١١٧٨-١١٧٩-١١٨٠-١١٨١-١١٨٢-١١٨٣-١١٨٤-١١٨٥-١١٨٦-١١٨٧-١١٨٨-١١٨٩-١١٩٠-١١٩١-١١٩٢-١١٩٣-١١٩٤-١١٩٥-١١٩٦-١١٩٧-١١٩٨-١١٩٩-١٢٠٠-١٢٠١-١٢٠٢-١٢٠٣-١٢٠٤-١٢٠٥-١٢٠٦-١٢٠٧-١٢٠٨-١٢٠٩-١٢١٠-١٢١١-١٢١٢-١٢١٣-١٢١٤-١٢١٥-١٢١٦-١٢١٧-١٢١٨-١٢١٩-١٢٢٠-١٢٢١-١٢٢٢-١٢٢٣-١٢٢٤-١٢٢٥-١٢٢٦-١٢٢٧-١٢٢٨-١٢٢٩-١٢٣٠-١٢٣١-١٢٣٢-١٢٣٣-١٢٣٤-١٢٣٥-١٢٣٦-١٢٣٧-١٢٣٨-١٢٣٩-١٢٤٠-١٢٤١-١٢٤٢-١٢٤٣-١٢٤٤-١٢٤٥-١٢٤٦-١٢٤٧-١٢٤٨-١٢٤٩-١٢٥٠-١٢٥١-١٢٥٢-١٢٥٣-١٢٥٤-١٢٥٥-١٢٥٦-١٢٥٧-١٢٥٨-١٢٥٩-١٢٦٠-١٢٦١-١٢٦٢-١٢٦٣-١٢٦٤-١٢٦٥-١٢٦٦-١٢٦٧-١٢٦٨-١٢٦٩-١٢٧٠-١٢٧١-١٢٧٢-١٢٧٣-١٢٧٤-١٢٧٥-١٢٧٦-١٢٧٧-١٢٧٨-١٢٧٩-١٢٨٠-١٢٨١-١٢٨٢-١٢٨٣-١٢٨٤-١٢٨٥-١٢٨٦-١٢٨٧-١٢٨٨-١٢٨٩-١٢٩٠-١٢٩١-١٢٩٢-١٢٩٣-١٢٩٤-١٢٩٥-١٢٩٦-١٢٩٧-١٢٩٨-١٢٩٩-١٣٠٠-١٣٠١-١٣٠٢-١٣٠٣-١٣٠٤-١٣٠٥-١٣٠٦-١٣٠٧-١٣٠٨-١٣٠٩-١٣١٠-١٣١١-١٣١٢-١٣١٣-١٣١٤-١٣١٥-١٣١٦-١٣١٧-١٣١٨-١٣١٩-١٣٢٠-١٣٢١-١٣٢٢-١٣٢٣-١٣٢٤-١٣٢٥-١٣٢٦-١٣٢٧-١٣٢٨-١٣٢٩-١٣٣٠-١٣٣١-١٣٣٢-١٣٣٣-١٣٣٤-١٣٣٥-١٣٣٦-١٣٣٧-١٣٣٨-١٣٣٩-١٣٤٠-١٣٤١-١٣٤٢-١٣٤٣-١٣٤٤-١٣٤٥-١٣٤٦-١٣٤٧-١٣٤٨-١٣٤٩-١٣٥٠-١٣٥١-١٣٥٢-١٣٥٣-١٣٥٤-١٣٥٥-١٣٥٦-١٣٥٧-١٣٥٨-١٣٥٩-١٣٦٠-١٣٦١-١٣٦٢-١٣٦٣-١٣٦٤-١٣٦٥-١٣٦٦-١٣٦٧-١٣٦٨-١٣٦٩-١٣٧٠-١٣٧١-١٣٧٢-١٣٧٣-١٣٧٤-١٣٧٥-١٣٧٦-١٣٧٧-١٣٧٨-١٣٧٩-١٣٨٠-١٣٨١-١٣٨٢-١٣٨٣-١٣٨٤-١٣٨٥-١٣٨٦-١٣٨٧-١٣٨٨-١٣٨٩-١٣٩٠-١٣٩١-١٣٩٢-١٣٩٣-١٣٩٤-١٣٩٥-١٣٩٦-١٣٩٧-١٣٩٨-١٣٩٩-١٤٠٠-١٤٠١-١٤٠٢-١٤٠٣-١٤٠٤-١٤٠٥-١٤٠٦-١٤٠٧-١٤٠٨-١٤٠٩-١٤١٠-١٤١١-١٤١٢-١٤١٣-١٤١٤-١٤١٥-١٤١٦-١٤١٧-١٤١٨-١٤١٩-١٤٢٠-١٤٢١-١٤٢٢-١٤٢٣-١٤٢٤-١٤٢٥-١٤٢٦-١٤٢٧-١٤٢٨-١٤٢٩-١٤٣٠-١٤٣١-١٤٣٢-١٤٣٣-١٤٣٤-١٤٣٥-١٤٣٦-١٤٣٧-١٤٣٨-١٤٣٩-١٤٤٠-١٤٤١-١٤٤٢-١٤٤٣-١٤٤٤-١٤٤٥-١٤٤٦-١٤٤٧-١٤٤٨-١٤٤٩-١٤٥٠-١٤٥١-١٤٥٢-١٤٥٣-١٤٥٤-١٤٥٥-١٤٥٦-١٤٥٧-١٤٥٨-١٤٥٩-١٤٦٠-١٤٦١-١٤٦٢-١٤٦٣-١٤٦٤-١٤٦٥-١٤٦٦-١٤٦٧-١٤٦٨-١٤٦٩-١٤٧٠-١٤٧١-١٤٧٢-١٤٧٣-١٤٧٤-١٤٧٥-١٤٧٦-١٤٧٧-١٤٧٨-١٤٧٩-١٤٨٠-١٤٨١-١٤٨٢-١٤٨٣-١٤٨٤-١٤٨٥-١٤٨٦-١٤٨٧-١٤٨٨-١٤٨٩-١٤٩٠-١٤٩١-١٤٩٢-١٤٩٣-١٤٩٤-١٤٩٥-١٤٩٦-١٤٩٧-١٤٩٨-١٤٩٩-١٥٠٠-١٥٠١-١٥٠٢-١٥٠٣-١٥٠٤-١٥٠٥-١٥٠٦-١٥٠٧-١٥٠٨-١٥٠٩-١٥١٠-١٥١١-١٥١٢-١٥١٣-١٥١٤-١٥١٥-١٥١٦-١٥١٧-١٥١٨-١٥١٩-١٥٢٠-١٥٢١-١٥٢٢-١٥٢٣-١٥٢٤-١٥٢٥-١٥٢٦-١٥٢٧-١٥٢٨-١٥٢٩-١٥٣٠-١٥٣١-١٥٣٢-١٥٣٣-١٥٣٤-١٥٣٥-١٥٣٦-١٥٣٧-١٥٣٨-١٥٣٩-١٥٤٠-١٥٤١-١٥٤٢-١٥٤٣-١٥٤٤-١٥٤٥-١٥٤٦-١٥٤٧-١٥٤٨-١٥٤٩-١٥٥٠-١٥٥١-١٥٥٢-١٥٥٣-١٥٥٤-١٥٥٥-١٥٥٦-١٥٥٧-١٥٥٨-١٥٥٩-١٥٦٠-١٥٦١-١٥٦٢-١٥٦٣-١٥٦٤-١٥٦٥-١

٨٣,٣	١- المرونة وتعدد المهام العملية وتقاطعها
٨٣,٣	٢- التجدد والتعلم المستمر
٦٦,٦	٣- وقتية العمل
٥٠,٠	٤- الحراك المهني السريع
٦٦,٦	٥- أمان الخط المهني

### (١) المرونة وتعدد المهام العملية وتقاطعها :

وهي من أهم القيم التي ركزوا عليها - من خلال خبراتهم العملية - حيث أن العديد من المهن الحالية في سوق العمل تحتاج إلي - ما أطلق عليه البعض - " الشخص الجوكر " ، بمعنى الذي يكون بإستطاعته القيام بأكثر من مهمة عمل في وقت واحد ، أي أنه متعدد المهارات ، فهو فني وإداري . بحيث لايتوقف العمل في مرحلة من مراحله لجهل هذا الشخص ، أو حتي استكافه القيام بمهمة شخص آخر ، قد يراها البعض تقع في مستوى أدنى مما هو مقترض القيام به .

كذلك يرتبط تعدد المهام وتقاطعها بقدرة الشخص على خلق فرص العمل لنفسه وللمؤسسة التي يعمل بها .

وقد أعرب البعض - في هذا المقام - عن أن مهمته لا تقتصر على العمل كباحث - مدير برنامج العطاء Philanthropy في منظمة غير حكومية تعمل في مجال التنمية - داخل نطاق مؤسسته غير الحكومية ، وانما تتجاوز ذلك إلي قيامه بعملية " التشبيك Networking مع مؤسسات أخرى شبيهة ، حكومية وغير حكومية . كذلك الترويج لنشاطات المؤسسة ،

والمساهمة من ناحية أخرى فى اقناع الجهات التى تقدم تمويلا للمؤسسة  
بجدوى المشروعات المستهدف انجازها .

أى أن هذا الشخص يقوم بعدة مهام بشكل متكامل ومقاطع ، بمفاهيم  
وقيم لاتعرف حدودا قاطعة بين مهمة وأخرى ، طالما أن مصلحة العمل  
واستمراريته تتطلب ذلك .

## (٢) التجرد والتعلم المستمر :

وهما قيمتان متلازمتان ، حيث أن السوق لم يعد بحاجة إلي الشخص  
الذى يتوقف عند الشهادة الدراسية " النظامية " ، بل الي من يطور ذاته بذاته  
- بشكل مستمر - من خلال اكتساب المهارات المطلوبة من لغات ، وتقنيات  
متقدمة ، وقدرة على الاقناع والتفاوض . أو كما أوضح البعض : " أنت  
تحتاج إلي مهارات اللباقة ، والذكاء الاجتماعى ، وعقالية البدائل ، والأهم أن  
تكون " بياعا " ، بمعنى أن تكون لديك القدرة على تسويق نفسك ، وأن تقنع  
الشخص المستهدف بأهمية السلعة التى تروج لها بالنسبة إليه ، سواء فى  
الوقت الحاضر أو مستقبلا " .

بالإضافة إلي ذلك ، اقترب البعض من فكرة تتعلق بدور التعليم فى  
تكريس مهارة " التعلم " لدى الأشخاص ، أي تدريبهم على اكتساب مهارات  
التعلم المستمر من مصادر مختلفة ومتعددة ، تقليدية وغير تقليدية ، وهى  
تتمثل فى : التعليم النظامى ، الدورات التدريبية ، الاحتكاك الواعى بذوى  
الخبرات فى مجالات مختلفة ، القدرة على الملاحظة المنظمة ، القدرة على  
نظم الأفكار ، التحسب للاحتياجات العاجلة والآجلة فى سوق العمل ،  
وغيرها ..... .

## (٣) وقتية العمل :

أوضح العديد من المبحوثين أن هناك تخوفات لدى نسبة مهمة من العاملين من الاستغناء عن خدماتهم في المؤسسات التي يعملون بها ، حيث أن عقود العمل سنوية ، تجدد أم لا ؟ ومن ثم فهم يتبنون قيما لاتعرف الانتماء أو الولاء المؤسسي التام . إن هي إلا مهام وظيفية يتم تأديتها بمقابل مادي معلوم ، دون الانشغال بوهم الاستقرار الوظيفي .

## (٤) الحراك المهني السريع :

ومن ناحية أخرى ، يبدي البعض الآخر ارتياحا ازاء هذا النمط من العمل الذي لايتقيد فيه الشخص تقيدا صارما ازاء المؤسسة ، حيث ان ذلك يجعله أكثر حرية في أداء العمل لهذه المؤسسة أو تلك ، مع الوعي بأن المزايا المتعلقة بالتأمين الاجتماعي والصحي هي شيء بالغ الأهمية ، إلا أن الظروف لانتيجها ، ومن ثم فإن التعايش مع الواقع بامكانياته المتاحة هو أمر مطلوب .

## (٥) أمان الخط المهني :

كذلك هناك قيمة ترتبط بمدى قوة السيرة الذاتية للشخص ( C.V ) في سوق العمل . فنظرا للحراك المهني المحموم الذي يشهده المنتمون لتلك المواقع الطبقيه الوسطى بشكل عام ، وهذه الجماعات المهنية بشكل خاص ، فقد رسخ في وعيهم أن الأمان الوظيفي والاستقرار المهني لم يعد أمرا متاحا كما كان في السابق ، حينما كان الشخص يعين في وظيفة حكومية منذ تخرجه وحتى تقاعده ، فالأوضاع تغيرت بتغير السياسات الاقتصادية الهيكلية ، وأصبح الأمان مرتبطا بالخط المهني ( الكاريير ) للشخص ، والمعتمد - في الأساس - على خبراته المتراكمة من العمل في مؤسسات متعددة ، وتوليه لمهام مختلفة ، تجعل لسيرته الذاتية نقلا نسبيا في مواجهة

منافسين آخرين في سوق العمل • والخلاصة أن الامان قد أصبح معلقا علي الخط المهني بأكثر من الوظيفة في حد ذاتها •

- تلك هي أهم القيم التي طرحها المبحوثون من واقع خبراتهم العملية بمجالات عملهم المختلفة ، وهي القيم ذاتها التي بالإمكان ملاحظتها بدرجات مختلفة ، تتفاوت كما وكيفا في سوق العمل في مجمله • حيث لم تعد الحدود واضحة وقاطعة تماما بين شروط للعمل تخص جماعات وشرائح بازغة تفصلها عن غيرها من الجماعات والشرائح والفئات الاجتماعية في المجتمع • وهي الشروط التي ترتبط نوعية التعامل معها ، سلبا وإيجابا ، بمدى القدرات التي يتمتع بها الشخص ذاته ، ومدى تمكنه من أدواته. في ظل سوق عمل في حالة حراك دائم •