

النواحي الساخنة في مهنتك

يبحث هذا الفصل في طرائق:

- تحديد العوائق في مكان العمل.
- قياس مقدار راحتك في عملك.
- النظر إلى النقود والتحريض.
- ترتيب وظيفتك المشابهة للصورة المقطوعة.
- اكتشاف الحوافز في مهنتك.

العوائق في مكان العمل :

ارجع إلى «الحسن والسيئ والسيئ جداً» في الفصل الثاني. فكر بقائمتهك للأشياء التي تبغضها: الأشياء العشرة التي تود أن تغيرها إلى أبعد الحدود (بشأن العمل الذي تقوم به ووضعه فيه) سجل تلك الأشياء. قد يكون من المفيد تصنيف النواحي التي تستاء منها: بيئة العمل البدني، الموقع، الناس الذين تعمل معهم، أسلوب الإدارة، المرتبة، التقدير، الناس، الواجبات، التنوع، قيم المؤسسة، وهكذا دواليك. تأكد من تسجيل كل الأشياء التي تحبطك أو تفضبك.

أنا أحتاج النقود:

نادراً ما تكون النقود، كما يقول علماء النفس، الدافع الرئيس لتغيير الوظائف. وغالباً ما يقتنع الناس بزيادة الراتب بمقدار ضئيل أو حتى بتخفيضه وذلك للحصول على وظيفة مناسبة. إن النقود تحرص وتحتفظ ولكن لمدة قصيرة: فعندما تحصل على سيارتك السريعة ومفتاح غرفة المرحاض الخاصة بمدير المؤسسة، يبهت السرور وتتلاشى البهجة بسرعة.

تخبرنا الأبحاث أن المكافآت الزهيدة قد تحبط الناس بسرعة، خاصة إذا كان هناك شعور بالظلم أو عدم الإنصاف. وتبدأ الفكرة التي تقول: «أنا أستحق أكثر من ذلك». من مكان ما مثل المقارنة مع شخص آخر أو الشعور بعدم الإنصاف أو الظلم. ولكن كيف تكون مفهوماً عن مقدار ما تستحق؟ لقد عرفت أشخاصاً أجروا مقابلة للحصول على وظيفة لقاء ٤٠ ٠٠٠ جنيهه و ٨٠ ٠٠٠ جنيهه في الأسبوع نفسه، وباختلاف ضئيل في المسؤولية ودرجة التعقيد. يقوم سوق العمل بأشياء غريبة بشأن الرواتب. لكن هل حسبت يوماً كم تكلف رب عملك إضافة إلى النفقات العامة، وهل حسبت بعد ذلك القيمة التي أنت تضيفها إلى الحساب الختامي للمؤسسة، سواءً بلغة الأرباح الفعلية أم بلغة إسهاماتك غير المنظورة بصورة مجازية؟

«أنت تسأل ما هو الحد الممتاز لثروة شخص ما؟ أولاً: أن يملك ما هو ضروري، ثانياً: أن يملك ما يكفي». سينيكا.

تخبرنا عينة شقيقة من أحد الأبحاث الكثير الكثير عن علم النفس البشري. فعندما طُرح السؤال التالي: «ما هو المبلغ الذي تحتاجه كي تشعر أنك تملك ما يكفي؟» ذكر معظم الناس رقماً يساوي ضعف دخلهم الحالي سواء يجنون ٥٠٠٠ جنية أم ١٠٥٠٠٠ جنية في السنة. وعلى كل حال، تطلب منك معظم الكتب المهنية أن تقوم بالحد الأدنى من العمل الكافي لدفع فواتيرك وطعامك. ولسوء الحظ يخلط معظم الناس هذا الرقم مع الرقم الذي يستحقونه.

والآن اكتب رقماً جواباً لكل سؤال أدناه:

ماذا يلزمك كي تكسب رزقك؟

بعد أن تجمع فواتيرك الشهرية ونفقات السفر والتأمين والصحة والطعام:

كم تحتاج لتبقى على قيد الحياة؟

كم تحتاج أن تجني كي تبقى مرتاحاً بالنسبة لنفقاتك الشهرية؟

كم يكفيك؟

كيف تقيم مهاراتك ومعرفتك والتزاماتك؟ كم يريد منك الآخرون أن تجني في مجالك المختار؟ وإذا كنت مطلعاً على معدلات الدخل، ماذا عليك أن تفعل كي تكون ضمن نسبة ٢٥٪ العليا؟

كم تستحق؟

إذا كان لديك فرصة أفضل لتحقيق شيء إذا خفضت قيمته:

كم تريد أن تجني حقاً في ظرف خمس سنوات؟

ماذا يحرضك حقاً؟

تخبرك مكاتب التوظيف أن أول إجابة لهذا السؤال هو «النقود» عموماً. والسبب أنه سهل ومريح ومختصر. في برامجي للتدريب على إجراء المقابلة، أنا دائماً أطلب ممن يدير المقابلة أن يسأل أكثر من ذلك. قد لا تكون مدفوعاً بالنقود على الإطلاق. وإن إنفاق أموال من أجل مشكلة لا يؤدي إلى عاملين مسرورين. فإذا حُلَّت المسائل المالية، فإن دوافع أعمق تظهر على السطح، كأن تُحترم من أجل معرفتك وإطلاعك على العمل من البداية إلى النهاية والتنوع وتحقيق تغيير والتعلم والموازنة بين العمل والحياة.

تعرف مكاتب التوظيف أن لكل شخص نواحٍ ساخنة في مهنته، ولكن لا يتقن معظمنا تحديدها، (التمرين ٤، ٢ يساعذك على ذلك). فإذا سُئِلتَ لماذا تريد أن تترك وظيفتك فمن السهل أن تستخدم جواباً مختصراً: «الوظيفة بغيضة والنقود عفنة وبهذه الطريقة يتعاملون معك». نحن جميعاً نتمتع بكلام مختصر مريح نستخدمه للأمور التي تسير على نحو مغلوط في الحياة: كالعمل والسيارة والمنزل والزواج. ولكي نبني على هذه الخبرة، من المفيد أن نسأل: «ما هو الخطأ الذي وقع؟» ما هي النواحي التي وجدتها مضايقة أو معيقة؟» وبعدها نسعى وراء ما هو إيجابي. إن معرفة الأشياء التي لا تريدها أمر مفيد، ولكن في المرحلة الأولى فقط. ويعاونك هذا الكتاب أن تكتشف ماذا تريد من مهنتك ويساعذك على الحصول عليه.

التمرين: ١,٤ وظيفتك المشابهة لأحجية الصورة المقطوعة:

وهذه طريقة تكتشف من خلالها كيف تبدو وظيفتك المثالية:

يجد الناس صعوبة في وصف وظيفتهم المثالية؛ لأنها تحتاج التزاماً كبيراً للغاية: مثل اسم الوظيفة ومجال العمل وقرارات محتملة. وهناك طريقة سهلة وهي استخدام أسلوب العمل في أحجية الصورة المقطوعة.

أنت تشتري الصورة المقطوعة من مؤسسة خيرية، ولكنها في الواقع أحجية الصورة المقطوعة التي تكون مغلفة في كيس بلاستيكي. ولكن ليس لديك إطار ولا صورة ولا عنوان. وأنت لا تعرف فيما إذا كان لديك صورة كوخ أم أرض داخله في البحر أم قطة. ولذلك عليك من أجل تكوين الصورة أن تستخدم وسائل أخرى. ربما سوف تبدأ بالأطراف والزوايا، ولكن في المراحل الأولى في التجميع، أنت تطرح هذا السؤال «صورة أي شيء هذه»؟

إن تحديد وظيفتك المشابهة للصورة المقطوعة مثل تكوين الصورة المقطوعة ولكن بدون إطار أو رسم يساعد على تكوينها. عادة تبدأ بتكوين الأطراف والزوايا والأشكال التي يمكن تمييزها، أما التشابه الجزئي بالنسبة للمهنة فهو أنك تتسنى ما يتعلق بالبطاقة التي توضع على السلعة لتدل على سعرها وتركيبها واسم الوظيفة ومجالاتها ثم تبدأ بتكوين الوظيفة من

الداخل إلى الخارج. تخيل نفسك في وظيفة ترضيك حقاً، ولكنك تنسى ما يُكتب عادة على بطاقة الزيارة أو على بابك. كوّن الصورة بدءاً من الأطراف، وفكر بكل جزء تبعاً وعلى التعاقب. انظر المثال عن الوظيفة المشابهة للصورة المقطوعة في الشكل ٤، ١ وبعد ذلك اكتب عن عملك الخاص بك مستخدماً العناوين نفسها أو المشابهة لها.

كي يكون الناس سعداء في عملهم، يُطلب منهم هذه الأمور الثلاثة: «ينبغي أن يكونوا أهلاً له، لا ينبغي أن يعملوا أكثر مما ينبغي، ينبغي أن يجدوا فيه شعوراً بالنجاح»

جون راسكني.

وظيفتي الواقعية سوف تشمل العناصر التالية:	
الموقع، المحيط:	مدني، مُرضي بصورة جمالية، قابل للتكيف، يشتمل على السفر ومقابلة الناس.
الساعات:	عادة من الإثنين إلى الجمعة، ولكن الساعات قابلة للتكيف.
تفاصيل عامة:	شركة كبيرة بصورة كافية لتساعدني على التقدم، صغيرة بصورة كافية لمساندة الناس.
الناس:	وظيفة يقدم لي فيها نصائح. بيئة موضع ثقة وتعاون. بيئة فيها العمل عمل فريق، المشاركة في الأفكار، التفكير جماعي.

كيف أُسسُ العمل:	ناصح ومرشد أكثر من مراقب ومشرف.
كيف أساسُ في العمل:	يُقدِّم لي بعض الفرص. مديري صريح وفاضل، يرى إمكانياتي ويرشدني إلى طريق الخير والصلاح.
المهارات التي استخدمها:	أن أكون موضع ثقة المؤسسة. أُقيم علاقات وأزيل خلافات، أترجم الأفكار المعقدة إلى مفردات واضحة. التواصل والإقناع واستخدام التفكير القائم على التحليل والإبداع.
المشاكل:	محاولة مساعدة الناس على حل مشاكلهم. إتمام العمل حسب الموعد المحدد.
التحديات:	المنافسة: شيء يحرضني. العمل اختبار/توسع. الاطلاع على الإدارة/القيادة.
التعبير عن القيم:	روح قوية. شعور واضح بالهدف / المعنى.
نتائج جذابة/ محتملة:	تشتمل على الحصول على نتائج الفريق. إبراز أفضل ما لدى الناس. إمتاع الزبون وإسعاده.
العمل سيكون مجزياً لأنني:	سوف أحقق شيئاً. سيكون مصدر سرور.

كيف يسهم العمل في الحياة خارج العمل:	نمط حياة مريحة. الصحة. السعادة.
سيتيح لي العمل وقتاً ونشاطاً للقيام بهذه الأمور خارج العمل:	تمضية بعض الأوقات مع الأسرة والأصدقاء. التمتع بالمرح والأحداث الثقافية ثانية.

الشكل ٤ , ١ ، وظيفة مشابهة للصورة المقطوعة

التمرين: ٤, ٢: اكتشف النواحي الساخنة في مهنتك:

يقدم الجدول ٤ , ١ خلاصة تراجع من خلالها ما يحرضك في مجال خيارات مهنتك. أولاً اقرأ عنوان الفئة والأسئلة. عند كل فئة ضع دائرة حول النتيجة على السلم ١-١٠. حاول أن تستخدم السلم بالكامل أكثر من تجميع كل نتائجك في الوسط.

الجدول ٤ , ١ النواحي الساخنة في المهنة:

١. المكافآت المالية:

إلى أي درجة النقود مهمة، حقاً؟ إلى أي درجة سيزداد نشاطك إذا زاد راتبك بنسبة ١٠%؟ ٢٠%؟ كم سيدون هذا الشعور؟

ما مقدار شعورك بالضعف إذا كانت النقود أقل مما تستحق؟ إذا استطعت القيام بالمزيد من الأمور العظيمة في وظيفتك

وبعد أقل من الأمور المملة، فهل ستبقى سعيداً بالدرجة نفسها إذا انخفض راتبك؟.

عندما تكون في حفلة تستمتع إلى أناس يتحدثون عن وظائفهم، فهل تريد دائماً أن تعرف مقدار ما يجنون؟ هل لهذا أهمية حقاً؟.

المكافآت المالية:

١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		

٢. النفوذ:

هل تتمتع فعلاً في ممارسة مهارات القيادة أو الإقناع أو التحريض (نفوذ قوي)؟.

هل تكره أن لا يكون لك سلطان على الناس أو المواقف أو المشاكل؟.

أنت تعرف كيف تحب أن تجري الأمور. فهل تفضل أن تكون مسؤولاً (نفوذ قوي) أم يسعدك أن تتبع قائداً جيداً (نفوذ ضعيف).

هل تحب أن يكون لك كلمة مسموعة؟.

مقدار كبير من النفوذ:									
١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		
<p>٣. الخبير:</p> <p>هل يروق لك أن تكون لبيباً أو ماهراً أو خبيراً؟</p> <p>هل يسعدك أن تعرف الكثير عن ناحية مركّزة من المعرفة؟</p> <p>هل تتمتع بسمعتك كأخصائي (خبير رفيع المستوى) أو رجل كل المهن (خبير ضعيف).</p> <p>أن أكون خبيراً:</p>									
١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		
<p>٤. الاستقلال:</p> <p>هل تفضل المستشار أم المشرف؟</p> <p>هل أنت ذاتي البدء؟ هل تحب أن تضع آخر موعد لإنجاز العمل حسب تقديريك؟</p> <p>هل تحب أن تقرر، في النهاية، كيف تمضي وقتك؟</p>									

هل تحب أن تسيطر على ما تقوم به (استقلال رفيع المستوى) أم يسرك أن تقبل إشرافاً ذكياً (استقلال متوسط إلى ضعيف).

الاستقلال في عملي:

١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		

٥. العلاقات:

إلى أية درجة العلاقات الحميمة مهمة في العمل بالنسبة إليك؟ هل تكون أكثر إنتاجاً إذا عملت ضمن فريق (علاقات رفيعة المستوى) أم منعزلاً تقوم بالعمل على مسؤوليتك (علاقات ضعيفة).

هل تتمتع بالتعرف على أناس جدد من خلال العمل؟

هل تقوم بالعمل على أحسن وجه عندما تثق بالآخرين ويثق الآخرون بك؟

العلاقات في العمل:

١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		

٦. الأمان:

إلى أي مدى أنت بحاجة أن تشعر أنك مطمئن مالياً؟
وأن لديك مالاً مدخراً، وحدوداً مأمونة - أي الشيء الذي يصدُّ
نحساً أو خطأ عاثراً (أمن رفيع المستوى)؟.

هل يسعدك أن تتولى مجازفات لها أنواع مختلفة (أمن
ضعيف)؟.

هل تمضي وقتاً في تخطيط تقاعدك أكثر من التمتع بالوقت
الحاضر (أمن رفيع المستوى)؟

الأمن في العمل:

١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		

٧. المركز:

ما مقدار شأنك المحتوى في شهرتك؟
أتسعى وراء تقدير من زملائك أو مهنتك أو مجتمعك (مركز
رفيع المستوى)؟

هل تكون سعيداً إذا عملت بعيداً عن الأنظار أو الأضواء؟
طالما أن العمل يُنجز، فلا يهم من ينال الفضل والسمعة الحسنة
(مركز ضعيف).

ما مقدار القوة التي تشعر بها من خلال اسم الوظيفة المطبوع على بطاقة زيارتك؟									
المركز:									
١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		
٨. معنى وإنجاز:									
<p>ما مقدار القوة التي تشعر بها من خلال القيمة التي يضيفها عملك إلى مجتمعتك أو عالمك؟</p> <p>ما مدى إطلاعك على الضرر أو الأذى الذي يمكن أن يسببه عملك للآخرين أو البيئة؟</p> <p>أتقول لك نفسك إنه ينبغي أن يكون لعملك معنى ومدلول (معنى رفيع المستوى)؟</p> <p>هل يسعدك أن تسعى وراء معنى خارج حياة عملك (معنى ضعيف إذا أخذنا العمل بعين الاعتبار)؟</p>									
بحثي عن معنى من خلال العمل:									
١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		

٩. الخيال:

هل أنت ماهر في اكتشاف أفكار جديدة، طرائق جديدة للقيام ببعض الأمور؟

هل تفضل أن تدع الآخرين يأتون بأفكار جيدة بينما أنت تقوم بالتخطيط المفصلاً؟

هل تفضل أن تتبع نظاماً أو مجموعة من القواعد (خيال ضعيف).

أم تحب أن تبتدع حلولاً جديدة للمشاكل (خيال رفيع المستوى).

استخدام الخيال في العمل:

١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١
مهم جداً			متوسط الأهمية				غير مهم		

إجمالي نتائجك :

ترتيب الدرجات	الإجمالي	النواحي الساخنة في مهنتك
		١. المكافآت المالية
		٢. النفوذ
		٣. الخبير
		٤. الاستقلال
		٥. العلاقات

ترتيب الدرجات	الإجمالي	النواحي الساخنة في مهنتك
		٦. الأمن
		٧. المركز
		٨. المعنى والإنجاز
		٩. الخيال

اكتب محصلة نتائجك، ومن ثم أوجد ترتيب الدرجات. إذا أحرزت نتائج متساوية لأكثر من ناحية، وازن ناحيةً أخرى. مثلاً، إذا كانت نتائج المتعلقة برقم ٢ (النفوذ) و برقم ٧ (المركز) ذاتها، سلّ نفسك «هل أفضل وظيفةً حيث قدرتي على التأثير والسيطرة كانت هامشياً أكثر أهمية من مركزي؟» إذا كان رقم ٣ أو ٤ متساويين، قارن رقم ١ مع رقم ٢ ثم رقم ٣ ثم رقم ٤. إنها طريقة مفيدة. ولكن إذا كنت تُصرُّ على إحراز نتائج متساوية لبعض العناوين، فلا يهم. ولكن ما هي المعاني المقصودة من ذلك؟ وازن حوافز المهن الثلاثة الأولى مع وظيفتك الحالية أو الجديدة. إلى أية درجة تتطابقان؟ ما هو الشيء المفقود الذي تود أن تضيفه إلى وظيفتك الحالية أو الذي تسعى حثيثاً كي تضيفه إلى وظيفتك التالية؟

قائمة الأوامر:

الآن وبعد أن حددت النواحي الساخنة في مهنتك، انظر ثانية إلى ما قد اكتشفته في هذا الكتاب حتى الآن:

- ما هو الشيء الذي يحرصك حقاً؟
- ما هي الأمور التي ترى أنها غير مُحفَّزة وغير مُرضية ومحبطة؟
- ما هو الشيء الذي يمكن أن يدفعك إلى أعلى السلم الذي يقيس درجة راحتك في مهنتك.
- كيف ستتعامل مع عبارة «نعم، ولكن» والقيود التي تفرضها على حياتك؟
- إلى أي مدى تتلاءم وظيفتك الحالية مع الثلاث الأول من النواحي الساخنة في مهنتك.