

# طريقك للعمل الحر عبر الإنترنت



أمير شرّاب

طريقك للعمل الحر

عبر الانترنٌت

تأليف:

أمير شرّاب

# أمير شّراب



ماجستير ريادة أعمال تكنولوجية، جامعة برمونجهام، بريطانيا.  
بكالوريوس هندسة كمبيوتر، فلسطين.

حاصل على عدٍ من الجوائز، منها:

- جائزة Technology Enterprise من جامعة برمونجهام، بريطانيا لعام ٢٠١٤.
- منحة الحكومة البريطانية Chevening للدراسات العليا في بريطانيا لعام ٢٠١٣.
- جائزة أفضل خطة عمل تكنولوجية في فلسطين برعاية شركة Intel لعام ٢٠١١.

نفذ عدداً من المشاريع المميزة التي تحدثت عنها الصحفة العالمية ومنها [جارديان](#) البريطانية وشبكة [BBC](#).

FOAcademy.com هو كذلك مؤسس أكاديمية العمل الحرّ والذي يترأس الأكاديمية بجانب فريق مميز من الشباب الطموح.

# أكاديمية العمل الحر

أكاديمية العمل الحر [FOAcademy.com](http://FOAcademy.com) هي البوابة الإلكترونية الأولى من نوعها في العالم العربي تهدف إلى تقليص نسبية البطالة في العالم العربي، بتأهيل الخريجين والمهتمين [للعمل بشكل حرّ عبر الإنترت](#) في مجالات مختلفة.

أكاديمية العمل الحر  
حيث العمل لم يعد مرتبطاً بمكان



تقدّم الأكاديمية سلسلةً من الدورات التعليمية المصوّرة بالفيديو لتعلّم وتطوير مهارات العمل الحرّ عبر الإنترت، تبدأً مع المُتعلّم خطوة بخطوة، لتصلّ به إلى قدر عالٍ من الاحترافية. كما تحتوي على مصادر أخرى كالمقالات، قصص التّجاح من العالم العربي، المجتمعات والأخبار. وتمكّن من إضافة مقالك الخاص أو حتى دوراتك التدريّية الخاصة.

تَكْمِنُ أهميّةُ الأكاديمية في ضرورة وجود موقعٍ عربي يدعم ويعزّز وصول الشّباب العربي إلى فرص العمل العديدة المنتشرة والمتوفرة عبر الإنترت من خلال بوابة إلكترونية مبنية على أحدث الأساليب التكنولوجية.

# الفهرس

## ٧ ..... تقديم

## ١٠ ..... العمل الحر المستقل

١٤	١. مفاهيم ومصطلحات هامة.
١٧	٣. مجالات العمل الحر.
١٨	٤. مميزات وعيوب العمل الحر.
٢٠	٥. ماذا تحتاج لتبدأ عملك الحر عبر الإنترنٌت؟
٢١	٦. العمل الحرّ خير استثمار.
٢٤	٧. كيف تعمّل موقع العمل الحر.

## ٢٧ ..... كن مستقلًا!

٢٦	١. الملف الشخصي.
٢٩	٢. كتابة العروض.
٣١	٣. تقدير الوقت اللازم لتنفيذ المشروع.
٣٣	٤. بناء قالب للّتّسعيـر.
٣٦	٥. الصبر، مفتاح العمل الحر!

## ٣٧ ..... مهارات لابد منها

٣٨	١. مهارات التّواصل.
٤٢	٢. مهارات التّفاوض والإقناع.
٤٣	٣. مهارات تنظيم الوقت.

## أُساليب أخرى للعمل الحر ..... ٤٦

- ٤٧ ..... ١. بيع وشراء الخدمات المصغّرة.
- ٤٨ ..... ٢. قصص نجاح ملهمة.

## خاتمة ..... ٥٣

# تقديم

هذا الكتاب ليس وصفةً سريعةً للثراء! وهو لا يُعدُّ بجني آلاف الدولارات من خلال بقائه نائماً في البيت. لا يُقدم الكتاب وصفاتٍ سحريةً للحصول على \$٥٠٠ خلال ساعتين من خلال موقع خطيرة. ولا يعرض نماذج لأناسٍ حصلوا على مليون دولار في عامهم الأول بعد قراءة الكتاب!

هذا الكتاب، كتابٌ واقعيٌ. يلامس الحقيقة الصعبة بائنةً من الصعب الحصول على وظيفة في الكثير من الدول العربية. ويخبرك بأن هناك أملاً وبديلاً. بل بديلاً قوياً قد يكون أفضل من الوظيفة بمراحل. ويبدهن على ذلك بعرض قصص نجاحٍ لأشخاص مثلك، عاشوا ظروفك نفسها، ومن بلدك، ويعانون من جميع المصاعب التي تعاني منه، وبدؤوا بمؤهلاتٍ قريبةٍ جداً من مؤهلاتك، وامتلكوا بعض المهارات التي تمتلكها، ولربما كنتَ تحسِّنها أكثر من بعضهم.

ولكنَّ الفرقَ الوحـيد (ليس طبعـاً لأنـهم قرـؤوا الكتابـ)، الفرقـ الوحـيد لأنـهم وـجـدوا طـريقـهم للعملـ عـبرـ الإنـترـنـتـ وـتحـقـيقـ مصدرـ دـخلـ كـافـ وـمـسـتـمـرـ لـأـنـفـسـهـمـ، بـعـضـهـمـ -ـبـلـ الـكـثـيرـ مـنـهـمـ- يـحـقـقـ ضـعـفـ الرـاتـبـ الـذـيـ تـحـلـمـ بـهـ شـهـرـيـاـ.

يـسـتـعـرـضـ الـكـتـابـ قـصـصـ النـجـاحـ بـغـرـضـ إـلـهـامـكـ وـمـنـحـكـ الدـافـعـ لـتـنـجـحـ كـمـاـ تـجـحـوـاـ. وـيـؤـكـدـ أنـهـمـ نـجـحـواـ لـأـنـهـمـ تـعـلـمـواـ الـمـعـادـلـةـ السـحـرـيـةـ لـنـجـاحـ، وـلـيـسـ لـأـنـهـمـ وـجـدـواـ الـوـصـفـةـ السـرـيـةـ لـعـصـيـرـ النـجـاحـ فـأـعـدـوـهـ وـشـرـيـوـهـ، وـلـيـسـ لـأـنـ هـنـاكـ (وـاسـطـةـ)ـ أـخـدـثـ بـأـيـدـيـهـمـ وـعـبـرـتـ بـهـمـ إـلـىـ طـرـيـقـ النـجـاحـ. إـنـمـاـ نـجـحـواـ لـأـنـهـمـ عـمـلـوـاـ وـتـعـبـوـاـ وـصـابـرـوـاـ وـوـاصـلـوـاـ حـتـىـ وـضـلـوـاـ.

يـعـرـضـ عـلـيـكـ الـكـتـابـ فـرـصـةـ أـنـ تـنـجـحـ كـمـاـ نـجـحـوـاـ، بـلـ وـيـضـعـكـ فـيـ ظـرـوـفـيـ أـفـضـلـ مـنـ ظـرـوـفـهـمـ. وـذـكـ بـشـرـحـ الـخـطـوـاتـ الـلـازـمـ اـتـخـاذـهـاـ لـبـدـءـ عـمـلـكـ عـبـرـ الإنـترـنـتـ. فـالـكـثـيرـ مـنـهـمـ لـمـ تـتـحـ لـهـ فـرـصـةـ الـحـصـولـ عـلـىـ تـلـكـ الـمـعـلـومـاتـ، إـنـمـاـ جـرـبـوـاـ فـاـخـطـوـوـاـ فـتـعـلـمـواـ فـجـرـبـوـاـ ثـانـيـةـ فـنـجـحـواـ. وـهـنـاـ فـيـ هـذـاـ الـكـتـابــ نـخـتـصـ عـلـيـكـ الـطـرـيـقـ، فـنـعـرـضـ لـكـ تـجـارـيـهـمـ وـأـخـطـاءـهـمـ وـأـفـضـلـ مـاـ حـقـقـوـهـ.

يـبـدـأـ الـكـتـابـ بـتـعـرـيفـ الـعـلـمـ الـحـرـ، وـمـجـالـاتـهـ، وـمـمـيـزـاتـهـ وـعـيـوـبـهـ. ثـمـ يـرـشـدـكـ إـلـىـ الـكـيـفـيـةـ الـتـيـ تـبـدـأـ بـهـاـ عـمـلـكـ الـحـرـ بـخـطـوـاتـ بـسـيـطـةـ وـسـهـلـةـ الـتـطـبـيـقـ. وـيـتـابـعـ مـعـكـ هـذـهـ الـخـطـوـاتـ خـطـوـةـ بـخـطـوـةـ. فـيـقـدـمـ لـكـ النـصـائـحـ حـوـلـ إـنـشـاءـ مـلـفـكـ السـخـصـيـ، وـيـحـدـثـكـ عـنـ الـطـرـيـقـةـ الـتـيـ تـقـدـمـ بـهـاـ عـرـوـضـ الـعـلـمـ، وـيـعـلـمـكـ كـيـفـيـةـ تـحـدـيـدـ السـعـرـ الـمـنـاسـبـ لـلـمـشـرـوـعـ، وـكـيـفـيـةـ تـقـدـيرـ الـزـمـنـ الـلـازـمـ لـتـنـفـيـذـهـ. وـيـوـاسـيـكـ فـيـ حـالـ عـدـمـ حـصـولـكـ عـلـىـ مـشـارـيـعـ.

يـعـرـضـ الـكـتـابـ عـدـدـاـ مـنـ الـمـهـارـاتـ الـلـازـمـةـ لـلـعـلـمـ الـحـرـ عـبـرـ الإنـترـنـتـ، فـيـسـتـعـرـضـ مـهـارـاتـ الـتـوـاـصـلـ مـعـ الـرـبـائـنـ، وـمـهـارـاتـ الـتـفـاوـضـ وـالـإـقـنـاعـ، وـمـهـارـاتـ إـدـارـةـ وـتـنـظـيمـ الـوقـتـ.

الكتاب لا يَدْعِي أَنَّهُ المرجع الشاملُ لِكُلِّ مَا لَهُ عَلَاقَةٌ بِالْعَمَلِ الْحُرِّ، إِنَّمَا يَرْجُو مُؤْلِفُ الْكِتَابِ أَنْ تَكُونَ كَلْمَاتُهُ قُدْمًا لِمَسْتَوِيِّ مَوَاطِنِ الْإِرَادَةِ فِي قَلْبِكَ. وَفُصُولُهُ قُدْمًا لِكَ طَرِيقًاً وَاضْحَى لِلْعَمَلِ الْحُرِّ عَبْرَ الْإِنْتَرْنَتِ. وَأَنْ يَكُونَ رَكِيْزَةَ الْبَدَائِيَّةِ وَالْخُطُوَّةِ الْأُولَى فِي عَمَلِكَ عَبْرَ الْإِنْتَرْنَتِ.

أَمْنِيَّتَنَا فِي هَذَا الْكِتَابِ، أَنْ تَكُونَ قِصَّةُ نِجَاحٍ مَلْهُمَّاً يُحَثَّفَيْ بِهَا، وَتُذَكَّرُ فِي إِصْدَارَاتٍ لَاحِقَةٍ مِنَ الْكِتَابِ. ضَعْ ذَلِكَ نُصْبَ عَيْنِيَّكَ خِلَالَ قِرَاءَتِكَ لِلْكِتَابِ.

# العمل الحر المستقل

العمل الحر أسلوب عمل.

عندما تبدأ رحلة الإنسان في البحث عن مصدر للدخل، فإنه يتوجه إلى أحد أساليب العمل. الأسلوب التقليدي المعروف لدى الجميع هو "الوظيفة". لكن الوظيفة ليست أسلوب العمل الوحيد.

هناك مثلاً من يمتلك فكرةً، ويبداً مشروعه ببناءً عليها وبذلك يتوجه إلى ريادة الأعمال. وهناك من يمتلك مهارةً معينة مثل التصميم أو البرمجة أو الترجمة أو إعداد خطط الأعمال أو إدخال البيانات... إلخ من المهارات.

ويعمل هذا الشخص الذي يمتلك تلك المهارة بشكلٍ مستقلٍ وليس لصالح شركةٍ أو جهةٍ مُشغلاً ما. فهو بذلك يعمل بشكلٍ حر.



إذن، العمل الحر هو أحد أساليب العمل. لكن العمل الحر أسلوب عمل فريد من نوعه، ويتركث أثراً في جميع نواحي حياة الذي يعمل بشكل حر، لذلك يعتبر العمل الحر أكثر من أسلوب عمل، يُعتبر أسلوب حياة. لتوسيع العمل الحر بشكل أكبر، دعنا نُبِحُّ في هذا المفهوم قليلاً.

## تعريف العمل الحرّ.

يُسمى الشخص الذي يعمل بشكلٍ حرٌ باللغة الإنجليزية "freelancer" أو "frilancer". وكلمة "frilancer" حسب تعريف ويكيبيديا تعني:

«الشخص الذي يفعل لحسابه الخاص (أي ليس لصالح شرکة أو مؤسسة أو جهة معينة). وهذا الشخص ليس ملتزماً على القدي الطويل (سنة أو سنتين أو خمس سنوات) مع جهة مشغلة بحد ذاتها»

إذن، كل شخص يعمل بدون التزام على المدى الطويل مع جهة معينة، فهو يعمل بشكل حرّ، وهذا التزام من العمل منتشر عادةً بين المهرة والحرفيين مثل التجارين والبنائين والمقاولين.

ولكنّه بدأ ينتشر في جميع الأعمال التي يتم تفديّتها عن طريق الحاسوب وتسلّيمها عن طريق الإنترنّت.

## العمل الحر والحرية.

كلمة "فريلانسر" **Freelancer** تحمل الكثير من معاني الحرية فالفريلانسر لديه الكثير من الحرية من حيث:

- حرية في اختيار المشاريع: التي يرغب بالعمل عليها.
- حرية في اختيار الأماكن التي يعمل فيها: يمكنه أن يعمل في البيت، أو في المقهى، أو في المكتب، أو حتى على شاطئ البحر أو من الطائرة، حرية مطلقة طالما تحمل معك حاسوبك المحمول Laptop الذي نجح العمل من خلاله.
- حرية في اختيار أوقات العمل: بإمكانك كفريلانسر العمل صباحاً أو مساءً، العمل في الإجازات أو التوقف عن العمل في أوقات العمل العادية. اعمل وقتما يحل لك.
- حرية في اختيار الأشخاص (الزبائن) الذين تود العمل معهم: إذا كنت ترغب في استهداف زبائن من أمريكا بإمكانك ذلك، أو من الصين، من أوروبا أو من العالم العربي. بإمكانك اختيار الفئة المستهدفة التي ترغب بالعمل معها دون قيود.

## العمل الحر أسلوب حياة.

إذن العمل الحر، سمي بذلك، لأنّه يتضمن حرية أكبر بكثير من الطريقة التقليدية في العمل ألا وهو الوظيفة. وهذه الحرية تؤثر على جميع نواحي حياتك بمعنى لو اخترت لفسيك مثلاً العمل ليلاً والتوم نهاراً فإن ذلك يتراكث أثراً على أسلوب حياتك، ولذلك فهو يعتبر أسلوب حياة.

## العمل الحر شركة مكونة من شخص واحد.

يمكن اعتبار العمل الحر شركةً مكونةً من شخصٍ واحدٍ فقط أو كما يُسمى بالإنجليزية (One-man Band) أي فرقةً مكونةً من رجلٍ واحدٍ فقط.

فأنت كمستقل مسؤولٌ عن كلّ ما يتعلّق بالعمل، من تسويقٍ للزبائن وعقدِ اتفاقاتٍ معهم، وتنفيذ العمل نفسه، واستلام الأموال، والمتابعة مع الزبائن، وتنظيم وقتك، وتطوير مهاراتك التقنية.

لا تقلُّ، فالكثير من هذه المهارات سوق تتعلّمها أثناء عملك كفريلانسر، كما أنّنا سنتحدّث عن بعضها في هذا الكتاب إن شاء الله.

## ١. مفاهيم ومتطلبات هامة.

يتم العمل الحر بين طرفين: صاحب العمل Business Owner، ومنفذ العمل (المستقل) Freelancer عن طريق أحد مواقع أو منصات العمل الحر. كما هو موضح بالشكل التالي.



### أ. منصات العمل الحر.

من أهم وأشهر منصات العمل الحر عبر الإنترنـت:

- oDesk.com - أو.ديسك
- Elance.com - إيلانس
- Mostaql.com - مستقل
- Freelancer.com - فريلانسـر

تعتمد إيلانس وأوديسك وفريلانسـر اللغة الانجليزية في ربط التواصل بين صاحب العمل ومنفذ العمل، ويعرضون مواقعهم بواجهة إنجليزية. قد يشـكل إتقان اللغة الانجليزية عائقاً لدى بعض العرب الراغبين بالعمل عبر الإنترنـت. يُعتبر موقع "مستقل" منصة عربية تحاكي موقع العمل الحر العالمي ولكن بواجهة عربية.

موقع "مستقل" يستهدف الأسواق العربية ومحـجـة لمن تمثل اللغة الانجليزية عائقاً أمامهم وبذلك يـسـاـهـمـ في تحـطـيـ تلك العقبـةـ. لذلك فإنـ هذا الكتاب سيـتـحـدـ منـصـةـ "مستقل" مـرـجـعاـ فيـ شـرـوـحـاتـهـ لـتـحـطـيـ عـقـبـةـ الـلـغـةـ الانـجـليـزـيـةـ.

للتعرف أكثر على موقع مستقل، أقترح عليك أن تقوم بجولة بسيطة فيه، تطلع فيها على طبيعة المشاريع الموجودة به، وتعلم على المشاريع التي تتطلب المهارات التي لديك. وترى ما هي المهارات التي يطلبها الزبائن، وما هي الميزانيات التي يضعونها للمشاريع.

ثم تختار مشروعًا معيناً من ضمن تلك المشاريع لتقرأه بشكل كامل لتعرف على ما يتطلبه أصحاب المشاريع. أيضاً، تطلع على عروض المستقلين. ماذا يكتبون في عروضهم؟ وما هي الأسعار التي يطلبونها؟ وما هي المدة الزمنية التي يحددونها لتنفيذ المشاريع.

#### ب. مسميات صاحب العمل.

تستخدم مفهوم العمل الحر العالمية عدة مصطلحاتٍ لتدل على الطرفين. يُعرف صاحب العمل Business Owner بالمسميات التالية:

١. المشتري Buyer

٢. المشغل Employer

٣. العميل Client

#### ج. مسميات المستقل Freelancer

يبينما يُعرف منفذ العمل بالمسميات التالية:

١. المتعاقد Contractor لأنّه يتعاقد مع صاحب العمل على تنفيذ مشروع ما أو عمل ما.

٢. المزود Provider لأنّه يُزود صاحب العمل بخدمة ما.

٣. البائع Seller لأنّه يبيع لصاحب العمل خدمته.

من بين المسميات سابقة الذكر يُعدُّ مُصطلح فريلانسر Freelancer، الأكثر رواجاً في عالم العمل الحرّ ويعنى به "مستقلّ" لذا سنعتمدُ مصطلح "مستقلّ" في هذا الكتاب للدلالة على كلمة Freelancer.

### ٣. مجالات العمل الحر.

العمل الحر يتضمن كل عمل يمكن إنجازه بالكمبيوتر وتسلیمه عبر الإنترنـت مثل تكنولوجيا المعلومات Information Technology بكافة فروعها، والهندسة، التسويق، المبيعات، الأمور الإدارية والمالية، الكتابة، الترجمة وإدخال البيانات.

تقـعات تكنولوجيا المعلومات تـشمل على سبيل المثال لا الحصر- كل من: البرمجة، وتطوير الويب أو الهاتف المحمول، الشبكات، التصميم، المالتيميديا. وتشمل تخصصات الهندسة على سبيل المثال: رسم المخططات الهندسية، حساب الكمـيات، تصميم المنتجات.

كما أن هناك بعض المشاريع البسيطة التي يمكن لأي شخص -تقريباً- أن يقوم بها، مثل مشاريع التـفريغ الصـوتي، وطبـاعة وتحـرير التـصوـص، وإدخـال البيانات. وهذا يساعد المبتدئين مـمن ليسـ لديـهم مـهارـات قـويـة في العمل عبر الإنترنـت.

أي عمل يمكن تنفيذه باستخدام الحاسوب وتسلیمه عبر الإنترنـت ستـتجـده عبر  
موقع العمل الحر.



## ٤. مميزات وعيوب العمل الحر.



كما ذكرنا سابقاً أنَّ الإنسان يختارُ من بين عدَّة أساليب لتحقيقِ مصدر دخلٍ، ولكن ما الذي يجعله يفضلُ أحدَ هذه الأساليب على الباقيَة؟ لنرى ذلك بشيءٍ من التفصيل.

إذن، لماذا يختارُ معظم الناس الوظيفة؟ ببساطةٍ يرجعُ ذلك للأسبابِ التالية:

١. لأنَّ الوظيفةَ ليسَ فيها مُخاطرة. فأنتَ كموظَّفٍ تحصلُ على راتِّبٍ ثابتٍ نهايةً كلَّ شهرٍ سواءً حصلتِ الشركةُ أو المؤسَّسةُ التي تَعملُ فيها على مشاريعٍ أو لم تحصل.
٢. مهامُ الوظيفةِ معروفةٌ ومحدَّدة، مما يجعلُ الموظَّفَ معتاداً على روتينٍ معينٍ في العمل لا يتضمَّنُ الكثيرَ من التغيير.
٣. توفرُ الكثيرُ من الوظائفُ ضماناً اجتماعياً مُتمثلاً في راتِّبٍ التقاعد أو مُكافأةً نهايةً الخدمة.
٤. العملُ في الوظيفة يتطلَّب مسؤوليةً أقلَّ، فأنتَ كموظَّفٍ مسؤولٌ عن جزءٍ محدَّدٍ من العمل مثل جزئية التصميم وليس من مسؤولياتك مُتابعةُ الزبائن واستلامُ الدفعات أو التسويق.
٥. الشُّعور بالاستقرار، وذلك لأنَّك مطمئنٌ أنَّه في نهاية كلَّ شهرٍ ستحصلُ على راتِّبٍ ثابتٍ.

## لماذا ينتقل الناس إلى العمل الحر؟ إليك مميزات العمل الحر:

العمل الحر يمنحك مساحةً أوسع للإبداع والشعور بالتميز، فلو كنت تعمل كموظـف في شركة فإن إبداعـك يُحـصر فيما يُـطـلـبـ منـكـ منـ مـهـامـ،ـ بيـنـماـ فيـ العـمـلـ الحرـ يـامـكـانـكـ اـخـتـيـارـ أـعـمـالـ لنفسـكـ لـتـظـهـرـ فـيـهاـ إـبـدـاعـكـ بـشـكـلـ أـكـبـرـ.ـ إـذـاـ كـانـتـ لـدـيـكـ الرـغـبـةـ فـيـ الإـبـدـاعـ والـتـمـيـزـ...ـ فـالـعـمـلـ الحرـ هوـ سـبـيلـكـ إـلـىـ ذـلـكـ.

أيضاً، من أهم الدوافع التي تشجع الناس على الانتقال إلى العمل الحر، هو الرغبة بتحقيق دخل أعلى، سواء كان العمل الحر مصدراً أساسياً للدخل بديلاً عن الوظيفة أم مصدراً إضافياً للدخل إلى جانب الوظيفة. ولكن هذه الزيادة في الدخل لا تأتي بسهولة من البداية، بل تتطلب بعض المهارات الخاصة بالعمل الحر.

كما يتميز العمل الحر بالخلص من الالتزام، الالتزام بأوقات محددة للدّوام، الالتزام بمكان محدد للعمل، أو حتى الالتزام بزي العمل الرسمي. إذا كنت تعمل بشكل حرّ فلك الحرية أن تعمل أينما شئت، ومتى شئت.

## ٥. ماذا تحتاج لتبّدأ عملك الحر عبر الإنترنت؟

ببساطة، كلّ ما تحتاجه لتصبح مستقلّاً هو أن تمتلك مهارةً معينةً. مهارةً في أيّ عمل يُمكن تنفيذها باستخدام الكمبيوتر وتسليمها عبر الإنترنت، حتى وإن كانت بسيطةً جداً مثل البحث على جوجل أو استخدام برنامج الوورد (Microsoft Word). نعم عزيزي، إنّك تَعرّف كيف تبحث على جوجل بإمكانك العمل بذلك أونلاين.

كلّ ما تحتاجه لتصبح مستقلّاً هو مهارةٌ مهما كانت تلك المهارة وإنترنت فقط!



وأعطيك مثالاً على مشروع، أحد الزبائن لديه قائمةً بأسماء ١٠٠ شركةً مختلفةً ويطلب أن تبحث له على جوجل عن المعلومات التالية: اسم المدير، رقم هاتف الشركة، البريد الإلكتروني الخاص بهم وعنوان الشركة... فقط.

هل بإمكانك أن تفعل ذلك؟ إن كانت إجابتك نعم، فتهانينا! لديك ما يُؤهّلُك لتصبح مستقلّاً. ولكن، كم تتوقع أن يدفع لك صاحب العمل مقابل هذا النوع من الأعمال؟ وكم من الوقت سيسغرّق هذا البحث؟

بالطبع مبلغاً زهيداً مقابل ساعات من العمل. آلاف من المستقلين بإمكانهم القيام بمثل هذا العمل مقابل مبالغٍ زهيدة. إذن لنتفق على شيء، كلّما كانت مهاراتك مُتقدّمة أكثر، ومُتخصّصة أكثر، وعدد الذين يُمكّنهم القيام بها أقلّ، كلّما ارتفع العائد المالي الذي ستتجنيه. لكن في جميع الأحوال، كلّ ما تحتاجه لتصبح مستقلّاً، هو مهارة -مهما كانت تلك المهارة- وإنترنت فقط!

## ٦. العمل الحرّ خير استثمار

مهما كان عملُ الإنسان في هذه الحياة، فإنه يستثمر في شيءٍ معينٍ، يبيع ويُشتري.

**فالموظّف:** يبيعُ بشكلٍ أساسيٍ وقته، ويحصلُ على راتبٍ شهريٍّ مقابل هذا الوقت. وتقوم الشركة بتكليفه بمهامٍ معينةٍ لتنفيذها خلال هذا الوقت، ولذلك تُحدِّد الوظيفة مرتبطة دوماً بساعاتِ دوام، وتجدُ الجهد الإضافيًّا يُحسب بعدد ساعات العمل الإضافية، وتُجد الخبرةُ تُحسب بالسنوات، وتُجد عقود العمل مبنيةً على مُدة زمنية معينة.

طبعاً قيمةُ هذا الوقت تختلفُ من شخصٍ لآخر. ولكن بشكل عام، ما يستثمرُه الموظّف هو وقته، ويحصلُ في مقابل ذلك على راتب، والدليل على هذا، لو أنَّ الموظّف لم يُطلب منه إنجاز أيِّ عملٍ خلالَ الشهـر، سيحصل على راتبه أيضاً! لأنَّه خـصص وقته للـشركة، ولكنَّ الشركة لم تُكـلفه بأيِّ عملٍ.

**رجلُ الأعمال:** يستثمرُ في ماله، يضعُ رأس المال في مشروعٍ معينٍ ليجني الأرباح. بدون رأس مال، لن تُصبحِ رجلُ أعمال.

**رياديُّ الأعمال:** يستثمرُ في فكرته، قد يكونُ كلُّ ما لديهُ هو فكرةً فقط، ولا يمتلكُ ما يلزمُ من مالٍ لتنفيذها، فيتوجهُ إلى مُستثمرٍ لمساعدته في ذلك. إذن، رأس مالِ رياضيُّ الأعمال هو الفكرة.

**ماذا عن المستقلّ؟** أنت إذا كنت مستقلّاً، فيمَ سترثِّم؟ ما هو رأس مالك؟ ما هي الميزة أو الخاصية التي سيدفعُ لكِ الزبائن مقابلها؟

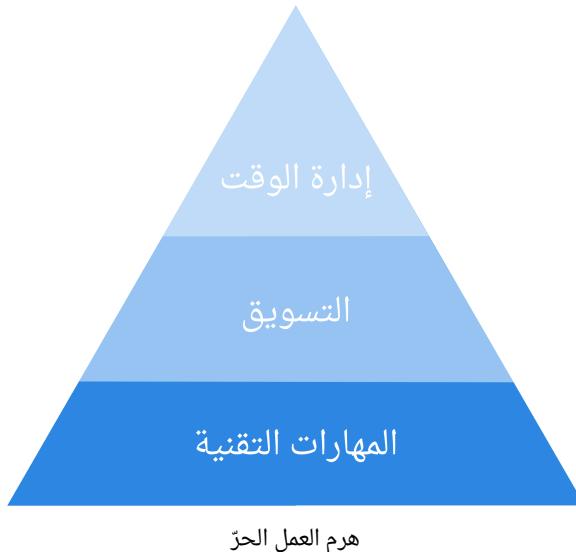
بالطبع مهاراتك. يدفع لك الزبائن لأنك تمتلك المهارة لتنفيذ عملٍ ما، هم بحاجةٍ إليه. رأس مالك هو مهاراتك. لذلك استثمر في نفسك، في مهاراتك. طور نفسك باستمرار، وكن على علمٍ أن ما يدفع لك هو قيمة هذه المهارات التي تمتلكها.

إذن مرة أخرى، كلما كانت مهاراتك متقدمة أكثر، ومتخصصة أكثر، وعدد الذين يمكنهم القيام بها أقل، كلما زاد العائد المالي الذي ستتجنيه.

كلما كانت مهاراتك متقدمة أكثر، ومتخصصة أكثر، وعدد الذين يمكنهم القيام بها أقل، كلما زاد العائد المالي الذي ستتجنيه.



الشكل التالي يمثل البناء الذي ستعتمد عليه في رحلتك كمستقل أو ما يعرف باسم "رحلة العمل الحر":



يُلي تلك القاعدة في الأهميّة، قدرُتك على التسويق. كيف تُسوق نفسك، كيف تُسوق أعمالك ومهاراتك للرّبائن.

يُلي ذلك قدرتك على تنظيم وقتك، ما بين استقطاب المشاريع وتنفيذ المشاريع، والتّواصل مع الرّبائن، واستلام الأموال، وبين كلّ ما يتعلّق بعملك وشأنك الخاصّة.

## ٧. كيف تعمل مواقع العمل الحر.

يتم العمل الحر عبر الإنترنـت بين صاحب العمل والمستقل عن طريق أحد المواقع المتخصصة في العمل الحر. سنأخذ مثالاً بسيطاً لتوضيح آلية العمل عبر موقع مستقل بطريقة سهلة وبسيطة.



سمير صاحب مطعم يحتاج إلى تصميم شعار مناسب لمطعمه. استخدم سمير أحد مواقع العمل الحر، وأعلن عن حاجته لمن يقوم بتصميم شعار بمواصفات معينة: مثلاً شعار يُبرز اسم المطعم ويُوضح أنه مطعم سمك، وقد يُضيف بعض التفاصيل مثل الألوان المفضلة لديه. أيضاً يُحدد سمير ميزانية معينة للشعار مثلاً \$100.

كريم مصمـم شـعـارات، يـقدم عـرـضاً لـسمـير لـتصمـيم شـعـار المـطـعم بـقـيـمة \$100 خـلال أـسـبـوع، ويـوضـح كـريـم فـي عـرـضـه خـبرـته فـي تصـمـيم الشـعـارات وـيـعـرـض عـلـى سـمـير عـدـدـاً مـن أـبـرـز أـعـمـالـه السـابـقـة.

من جهةٍ أخرى يُقدم عدًّا آخرً من المستقلين الذين يحملون المهارات التي يتطلّبها العمل، عروضاً مماثلةً لعرض سمير.

يفحص سمير كافة العروض المقدّمة، ويقارن جودة العمل بين المستقلين من خلال الإطلاع على نماذج أعمالهم السابقة والتقييمات التي حصلوا عليها من أصحاب الأعمال الذين عملوا معهم. وطبعاً يقارن أيضاً السعر والمدة الزمنية المطلوبة للتنفيذ. ثم يختار سمير العرض الأنسب. ولنفترض أنه عرض كريم.

يتّفق سمير وكريم على كل تفاصيل المشروع، ثم يقوم كريم بتصميم الشعار وعرضه على سمير. نفترض هنا أن كافة الأمور تمت حسب الاتفاق وبدون أي مشاكل، حينئذ تحدث الخطوات التالية:

- يوافق سمير على الشعار ويدفع \$100 للموقع.
- يخصم الموقع \$15 (15% من مبلغ المشروع) عموّلته ويحول \$85 لحساب كريم.
- يقيّم سمير تجربته مع كريم ب 5 نجوم - وهو أعلى تقييم - ويكتب عن عمله مع كريم أنه كان ممتازاً ويوصي أصحاب الأعمال الآخرين بالتعامل معه.



يحصل سمير على الشعار، ويحصل كريم على المال، ويحصل الموقع على العمولة، وبذلك يكسب الجميع!

# كن مستقلاً!



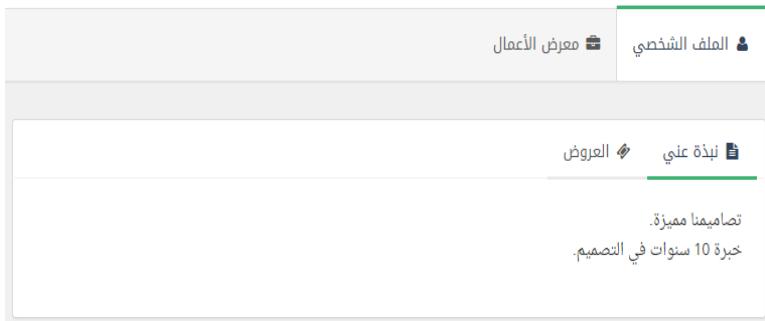
لأن طريقة العمل الحر (الألف ميل) يبدأ بالملف الشخصي (الخطوة الأولى).

## ١. الملف الشخصي.

أول خطوة لبدأ عملك الحر عبّر مستقل هي إنشاء حساب جديد من خلال التسجيل فيه. التسجيل عملية سهلة ومباشرة كإنشاء بريد إلكتروني جديد.

بعد التسجيل في موقع "مستقل" يطلب الموقع منك إعداد ملفك الشخصي وكتابه بذلة تعريفية تشرح فيها خبراتك ومهاراتك وقدراتك. وهنا، كثيراً ما يخطئ المستقلون عندما يقومون بإهمال الملف الشخصي أو البذلة التعريفية أو عدم عرض وكتابة ما يكفي.

التالي مثالٌ لنبذةٌ تعريفيةٌ خاطئة:



نبذةٌ تعريفيةٌ خاطئة

ومثالٌ آخرٌ لنبذةٌ تعريفيةٌ صحيحة:



نبذةٌ تعريفيةٌ صحيحة

قبل البدء بالحديث عن كيفية إعداد الملف الشخصي، أود أن أُخبركم قصّةً بسيطةً لفتاتٍ اسمها وفاء. وفاء خريجة تصميم ووسائل متعددة. وتحترف العمل على برنامج فوتوشوب. شاهدْتُ وفاء إعلاناً لوظيفة مصمم. وتأكّدت أنها تمتلك جميع المهارات المطلوبة في الإعلان. لكنّ وفاء ليس لديها سيرة ذاتية CV.

أعدت ورقةً بسيطةً فيها اسمها وبريديها الإلكتروني، وكتبت «أنا مصممة محترفة» وأرسلتها للشركة التي طلبت الوظيفة. فهل تتوقع أن وفاء حصلت على الوظيفة؟ بالطبع لا!

هذا السيناريو الذي حدث مع وفاء يحدث مع الكثير من المستقلين أثناء رحلة بحثهم عن عمل، يهملون إتمام الملف الشخصي ونماذج الأعمال ويحاولون إقناع صاحب العمل بقدرتهم على إنجاز العمل! ماذا تتوقع أن تكون النتيجة؟ يفقد هؤلاء الكثير من الفرص بسبب تغاضيهم عن إكمال الملف الشخصي الخاص بهم. لذلك أولاً خطوة صحيحة في عالم العمل الحر، هي إتمام الملف الشخصي الخاص بك وإبراز أفضل نماذج أعمالك.

الملف الشخصي ونماذج الأعمال بالنسبة للمستقل، هي بمثابة السيرة الذاتية التي تقدمها للوظيفة. فأول وأهم خطوة في عالم العمل الحر هي إكمال الملف الشخصي بنسبة 100%.



عند عرض نماذج الأعمال، يجب مراعاة النصائح التالية:

- اعرض أفضل أعمالك أولاً، ليكون الانطباع الأول عن أعمالك أفضل ما يمكن.
- ضع روابط لمشاهدة أعمالك أونلاين إن أمكن لزيادة موثوقتك ومصداقيتك.
- أظهر بعض التنوع في الأعمال مع الحفاظ على تخصصك. بمعنى إذا كنت مصمم جرافيك فلا تضع جميع النماذج شعارات مثلاً فيعتقد العملاء أنك مصمم شعارات فقط، بل ضع شعاراً وبروشور وجدارية.

وإذا كنت مُترجمًا فلا تضع جميع المواضيع من مجال العلوم فقط، بل تَوْعَ، موضوع من العلوم وموضوع من السياسة وموضوع من الأزياء مثلاً.

## ٢. كتابة العروض.

عَرْضُ العمل هو النص الذي تكتبه لصاحب العمل للحصول على المشروع مُؤَضِّحًا فيه قدرتك على إنجاز المشروع ومهاراتك المتعلقة به. هو أشبه برسالة التغطية Cover Letter التي تُرسلها عند التقديم لوظيفة. أهم خطوة في كتابة عرض العمل - وقد يُفاجئك ذلك - هي قراءة المشروع!

نعم، قراءة المشروع! الكثير من المستقلين يتتجاهلون قراءة المشروع وفهم المطلوب قبل التقديم للمشروع، ويتقديمون لعشرات المشاريع يوميًّا ويُهدرُون الكثير من الوقت في التقديم لعدٍ أكبر من المشاريع، وغالبًاً لا يحصلون على معظمها بسبب عدم قراءتهم للمشروع. وبالتالي رداعة العروض التي يقدمونها.

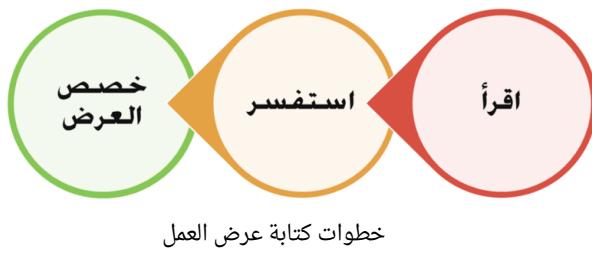
في الواقع هذه مشكلة يُعاني منها أصحاب المشاريع بالدرجة الأولى، لذلك تجد بعضهم أحيانًا يكتب في وصف مشروعه: "ابدأ عرضك بكلمة Tree (شجرة)"، وذلك لتجنُّب مراجعة عروض المستقلين الذين لم يقرؤوا المشروع.

الخطأ الآخر الذي يقع فيه أغلب المستقلين هو استخدام قالب ثابتٍ للتقديم لكل المشاريع، من خلال كتابة كلام عام يصلاح لجميع المشاريع وتشمله في كل مشروع.

أهم خطوة في كتابة عرض هي قراءة المشروع وفهم المطلوب منه.



إذن، البداية الجيدة لكتابة أي عرض هي قراءة المشروع، ثم فهُم المطلوب، بل وأيضاً طرُح أسئلة لاستيضاح المزيد من التفاصيل، وطبعاً ينتج عن هذا الفهم عرض خاص لكل مشروع حسب الشكل التالي:



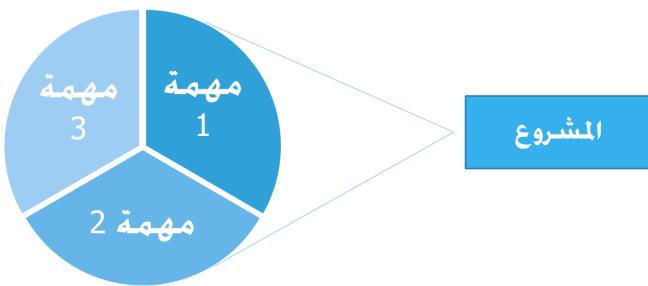
عند كتابة العرض يجب مراعاة التالي:

- **الإيجاز:** التحدث بإيجاز عن مهاراتك وخبراتك السابقة ذات العلاقة بهذا المشروع
- **والتي تؤهلك لتنفيذها.**
- **الحماس:** أظهر بعض الحماس لتنفيذ المشروع.
- **النماذج السابقة:** اعرض نموذجاً أو اثنين لأعمالك السابقة، حتى وإن كانت هذه النماذج في ملفك الشخصي. ضع رابطاً لها، لكن لا تُكثر من الروابط، ثلاث روابط كحد أقصى.
- **تجنب الأخطاء الإملائية:** احرص على ألا يحتوي عرضك على أي أخطاء إملائية.
- **الشكر:** احتِم عرضك بشكر صاحب المشروع على وقته.

### ٣. تقدير الوقت اللازم لتنفيذ المشروع.

حقيقةً تحديد الوقت المناسب لتنفيذ المشروع هو مهارةً يتم اكتسابها بالخبرة، فليست هناك مُعادلةً حسابيةً لتقدير الوقت اللازم لتنفيذ المشروع.

لكن إن كنت حديث العهد بذلك فييمكن تجزئة المشروع إلى مهامٍ أصغر وتقدير الوقت اللازم لكل مهامٍ. حيث أن تقدير وقت المهام الجزئية يكون أسهل.



قسم المشروع إلى مهامٍ أصغر وتقدير الوقت اللازم لكل مهامٍ.

لأخذ مثالاً يوضح ذلك. إذا كان المشروع مثلاً تصميم موقعٍ إلكتروني، فإنه يمكن تقسيم المشروع إلى ٥ مهامٍ كما في الشكل التالي:

#### تصميم موقع إلكتروني

تقسيم الموقع

صفحة داخلية

صفحة الفيديو

ألبوم الصور

الواجهة

النقطة المهمة والتي يتم إغفالها غالباً في تقدير الوقت اللازم للمشروع هو الوقت المستغرق في مهامٍ إدارية مثل التواصل مع الزبائن والتقدم لمشاريع أخرى.

لتوضيح هذه النقطة أكثر نفترض أنك قدرت أن مشروعًا ما بحاجة إلى 24 ساعة عمل. وأنك عمل 8 ساعات يوميا. فمن الخطأ أن تقدر أن الوقت اللازم لتنفيذ المشروع هو ثلاثة أيام (24/8).

لماذا؟ لأنك خلال هذه الأيام الثلاث، ستحتاج إلى 30% من وقتك في أعمال إدارية. أي أن الوقت المخصص لتنفيذ العمل يوميا هو خمس ساعات ونصف تقريباً. إذن المشروع الذي يحتاج إلى 24 ساعة عمل يحتاج فعليا إلى أكثر من 4 أيام لتسليمها (= 24/5.5 أيام تقريبا).

احرِض على التسليم في الموعد المتفق عليه. لأن التأخير ولو ل يوم واحد لن يؤدي إلى حصولك على تقييم عالي. فعند التقييم يضع صاحب المشروع التزامك بالوقت بعين الاعتبار.

## ٤. بناء قالب للسعير.

يتم تحديد سعر المشروع بمعادلة بسيطة: سعر المشروع يساوي عدد ساعات العمل التي تقضيها في تنفيذ المشروع \* سعر الساعة الواحدة.



$$\text{سعر المشروع} = \text{عدد ساعات العمل} \times \text{سعر ساعة العمل}$$

وهذا يقودنا إلى سؤال مهم، كم سعر ساعة العمل الخاصة بك؟ ثُتحسب سعر ساعة العمل الخاصة بك ب ٤ خطواتٍ كالتالي:

**الخطوة الأولى:** هي احتساب كافة التكاليف الناتجة عن العمل.

- كم تكلفة إيجار المكتب أو غرفة المكتب سنويًا؟
- كم تكلفة المواصلات أو السفر التي تتحملها سنويًا؟
- كم تدفع لقاء بعض الأجهزة التكنولوجية أو الأصول الثابتة (كمبيوتر، محمول، مكتب، كرسي مكتب ... إلخ).
- كم تدفع سنويًا لاقتناء التطبيقات Software التي تحتاجها؟
- كم تدفع سنويًا للاتصالات؟ (هاتف أرضي، محمول، إنترنت).
- كم تدفع سنويًا رسومًا قانونية؟

- كم تدفع رسوماً محاسبية سنويًا؟
- كم تدفع لوازم مكتبية سنويًا؟ (تنظيف، ضيافة، قرطاسية، مجلات، أسطوانات ... إلخ).
- كم تدفع مصاريف دعاية وتسويق سنويًا؟
- مصاريف أخرى؟ حددتها هنا ...

**الخطوة الثانية:** هي احتساب المصاريف الشخصية.

- كم إيجار بيتك السنوي أو قسط شراؤه؟
- توقعك السنوي لمصاريفك اليومية العادلة؟ (طعام، تسلية ... إلخ).
- كم تنوي الاقتطاع لحساب تقاعدهك الخاص سنويًا؟
- كم هي مصاريفك العرضية السنوية؟ (إجازات، هدايا، مناسبات ... إلخ).
- مصاريف أخرى؟ حددتها هنا ...

**الخطوة الثالثة:** احتساب عدد ساعات العمل الفعلية خلال السنة.

- كم متوسط عدد أيام عملك أسبوعياً؟
- عدد الإجازات/العطلات التي تحتاجها سنويًا؟
- عدد أيام الإجازات المرضية التي تحتاجها سنويًا؟
- إجمالي عدد الأيام التي ستعمل بها سنويًا هو؟
- متوسط عدد ساعات العمل في اليوم الواحد؟

وهنا يجب الانتباه إلى أن متوسط عدد ساعات العمل الفعلية في اليوم الواحد هي غالباً ٢٥٪ من ساعات العمل الكلية. فلو كنت تعمل بمعدل ٨ ساعات يومياً، فإن ٣٠٪ (أي ما يعادل ٢.٥ ساعة) تذهب في أعمال إدارية ومتابعة، وبالتالي فإن عدد ساعات العمل الفعلية يكون ٨ ساعات = ٥.٥ ساعة.

**الخطوة الرابعة:** تحديد هامش الربح سنويًا.

- كم تزيد أن تربح أو توفر سنويًا؟

قم بحساب سعر ساعة العمل الخاص بك من خلال برنامج حساب سعر الساعة الموجود على الرابط التالي:

<http://foacademy.com/calculate-hourly-rate/>

سيعطيك البرنامج رقمين:

- **الرقم الأول:** سعر الساعة الذي تكون عنده الإيرادات متساوية للمصروفات هو أقل سعر للساعة يمكنك قبوله، لأنك بقبولك بهذا السعر لا تحقق أي ربح، لكن تغطي مصاريفك فقط.
- **الرقم الثاني:** هو متوسط سعر الساعة الخاصة بك شاملًا هامش الربح الذي تزيد أن تحققه سنويًا.

إذن بعد قيامك بتحديد سعر ساعة العمل الخاص بك يمكنك بسهولة تحديد سعر المشروع من خلال ضرب عدد ساعات العمل بسعر الساعة الواحدة. ويسمى الناتج بالسعر الأساسي للمشروع. وبالطبع، بإمكانك تعديل السعر الأساسي للمشروع بما يتناسب مع معطيات المشروع.

## ٥. الصبر، مفتاح العمل الحر!

الإنسان عجولٌ بطبعه، حتى أن القرآن الكريم ذكر بأن العجل هو المادة التي خلق الإنسان منها. يقول سبحانه وتعالى: "خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَجْلٍ" [الأنباء: ٣٧].

وَزَادَ رَغْبَةُ الْإِنْسَانِ بِإِتَامِ شَيْءٍ مَا بِسْرَعَةٍ أَكْبَرَ إِذَا كَانَ يَنْتَظِرُهُ وَسِيفِيرَ حَيَاةِهِ. تَمَامًا گبداية عملك كمستقل. تكون متحمّسًا جدًا لِتَفْوِزَ بِأَقْلَ مَشْرُوعٍ وَبَدَأَ رِحْلَتَكَ فِي عَالَمِ الْعَمَلِ الْحَرِّ. لكن طریق العمل عبر الإنترنـت مليء بالمنافسة ومن المتوقع أن تواجه بعض الصعوبات في البداية من أجل الحصول على مشروعك الأول. هذه الصعوبات بالإمكان التغلب عليها بالصبر والتطویر المستمر.

الصبر والتطویر



منافسة



بداية

ولتساعد نفسك على الحصول على مشروعك الأول، إليك النصائح التالية:

- تَحْصُصْ قَدْرَ الإِمْكَانِ فِي مَجَالِكَ.
- طَوْرُ أَسْلُوبَ كِتَابَتِكَ لِلْعَرْضِ.
- مِنَ الْجَيِّدِ أَنْ تَبْدِأَ بِسَعْيِ مَعْقُولٍ وَمَنافِعٍ قَدْرِ الإِمْكَانِ.
- أَنْ تُضَيِّفَ نَمَاذِجَ مُلَائِمَةً مِنْ أَعْمَالِكَ فِي عَرْضِكَ.
- حاول أَنْ تَكُونَ أُونْلَائِنَ أَغْلَبَ الأَوْقَاتِ.

كُنْ إِيجَابِيًّا دَائِمًا وَلَا تَيَأسُ. بِالْإِرَادَةِ وَالْتَّصْمِيمِ وَالْتَّطْوِيرِ الْمُسْتَمِرِ وَالصَّبَرِ سَتَصْلُحُ حَتَّمًا إِلَى هَدْفِكَ وَتَحَصَّلُ عَلَى فُرْصَةِ الْعَمَلِ الَّتِي تَسْتَحِقُهَا إِنْ شَاءَ اللَّهُ.



# مهارات لابد منها

العمل الحر يحتاج إلى جهدٍ كبيرٍ من المستقل Freelancer للوصول إلى التّجاح. حيث أنّ المستقل هو المسؤول عن جميع أمور العمل، فيقوم بكلّ المهام من تسويقٍ وتواصلٍ مع الزبائن ومتابعة استلام الأموال وغيرها.

لذلك يمكن اعتبار العمل الحر عدّة وظائف في وظيفة واحدة. وتحتاج من المستقل ارتداء القبعة المناسبة لإنتمام كلّ دورٍ في وقته المحدد. في هذا الفَصل سنستعرض عدداً من المهارات الأساسية للمستقلين، وهي:

١. مهارات التواصل.

٢. مهارات التّفاوض والإقناع.

٣. مهارات تنظيم الوقت.

## ١. مهارات التواصل.

العمل الحرّ عبر الإنترنـت هو مثل أيّ نوعٍ من الأعمال، يحتاج لبناء علاقاتٍ جيـدة لكي تـنـجـحـ. التـجـاجـ بالعمل الحرّ يعني زـبـائـنـ دائمـينـ وـعـمـلـ مـسـتـمـرـ. يـمـكـنـكـ الحصولـ عـلـىـ عـمـلـةـ دائمـينـ بـحـصـولـكـ عـلـىـ عـلـاقـاتـ عـمـلـ جـيـدةـ.

الـتـواصـلـ الواضـحـ وـالـفـعـالـ هوـ أـسـاسـ الـعـلـمـ الحرـ. الـمـسـتـقـلـ يـحـتـاجـ لـشـرـحـ أـفـكـارـهـ وـمـتـطـلـبـاتـ عـمـلـهـ، وـمـنـاقـشـةـ السـعـرـ وـالـعـرـضـ. لـأـنـ التـواصـلـ غـيـرـ الفـقـالـ يـعـتـبـرـ مـضـيـعـةـ لـلـوقـتـ وـالـمـالـ، وـلـأـنـ الـعـلـاقـةـ بـيـنـ الـمـسـتـقـلـ وـعـمـلـائـهـ تـعـتمـدـ عـلـىـ طـرـيـقـةـ وـأـسـلـوبـ تـوـاـصـلـهـ مـعـهـمـ، فـإـنـهـ مـنـ الـمـهـمـ التـعـرـفـ عـلـىـ صـفـاتـ التـواصـلـ الفـقـالـ.

إـلـيـكـ صـفـاتـ التـواصـلـ الفـعـالـ:

١. واضحـ.
٢. دـقـيقـ وـمـوجـزـ.
٣. مـتـرـابـطـ منـطـقـيـاـ.
٤. مـهـذـبـ وـصـرـيـحـ.
٥. صـحـيـخـ إـمـلـائـيـاـ وـلـغـوـيـاـ.

يـجـبـ عـلـيـكـ كـمـسـتـقـلـ أـنـ تـكـوـنـ صـرـيـحـاـ مـعـ صـاحـبـ الـعـلـمـ. فـمـثـلاـ، إـنـ لـمـ تـكـنـ قـادـرـاـ عـلـىـ إـنـجـازـ الـعـلـمـ قـبـلـ الـقـوـعـدـ الـثـهـائـيـ، فـإـنـهـ مـنـ صـالـحـكـ أـنـ تـكـوـنـ صـادـقـاـ مـعـ صـاحـبـ الـعـلـمـ وـتـخـبـرـهـ بـذـلـكـ.

لـأـنـقـلـ أـبـداـ أـنـكـ لـنـ تـنـهـ الـعـلـمـ قـبـلـ سـاعـةـ مـنـ الـمـوـعـدـ الـثـهـائـيـ، بـلـ تـوـاـصـلـ مـعـ الـعـمـيلـ فـيـ الـوقـتـ الـلـازـمـ كـيـ تـجـدـاـ حـلـلـاـ لـإـنـجـاجـ وـإـنـجـازـ الـمـشـرـوـعـ.

لـتوضـيـح هـذـهـ الـحـصـائـصـ بـشـكـلـ أـعـمـقـ،ـ دـعـنـاـ نـأـخـذـ وـثـالـاـ لـرـسـالـةـ أـرـسـلـهـاـ مـسـتـقـلـ إـلـىـ صـاحـبـ الـقـشـرـوـعـ الـذـيـ يـعـمـلـ مـعـهـ.ـ ثـمـ نـقـوـمـ بـتـفـحـصـهـاـ لـنـرـىـ إـذـاـ كـانـتـ تـعـتـبـرـ تـوـاـصـلـاـ فـعـالـاـ أـمـ لـأـ.

أحمد،

أردت أن أكتب لك ملاحظة سريعة عن أحد تصاميمـنا الجديدةـ.ـ سـيـكـوـنـ مـنـ الرـائـعـ إـنـ اـسـتـخـدـمـنـاـ نـوـعـاـ مـنـ الـلـوـنـ الـأـصـفـرـ.ـ أـعـلـمـ أـنـ لـدـيـكـ مـعـرـفـةـ وـسـعـةـ فـيـ الـأـلـوـانـ،ـ وـلـكـ عـلـىـ أـيـ حـالـ أـنـاـ بـحـاجـةـ إـلـىـ موـافـقـتـكـ.

إن استخدام اللون الأصفر يمكن أن يؤدي إلى تعزيز التصميمـ.ـ وـيـسـاعـدـ الـجـمـهـورـ عـلـىـ تـذـكـرـ رسـالـتـاـ.ـ أـعـتـقـدـ أـنـهـ سـيـكـوـنـ لـهـ تـأـثـيرـ كـبـيرـ،ـ وـسـتـرـسـخـ فـيـ عـقـولـهـمـ لـفـتـرـةـ أـطـوـلـ.

لـقـدـ أـعـطـيـتـ نـفـسـ الـاقـتـرـاجـ لـصـدـيقـ لـيـ بـعـدـ اـجـتـمـاعـنـاـ يـوـمـ الـخـمـيـسـ الـمـاضـيـ وـكـانـ مـعـجـبـاـ بـهـ.ـ أـرـيـدـ التـحـدـثـ مـعـكـ عـنـ هـذـاـ عـنـدـمـاـ يـكـوـنـ لـدـيـكـ الـوـقـتـ.ـ تـأـكـدـ أـنـ تـكـوـنـ أـوـنـ لـاـيـنـ فـيـ أـقـرـبـ وـقـتـ مـمـكـنـ لـكـ نـهـيـ الـمـشـرـوـعـ فـيـ الـمـوـعـدـ الـنـهـائـيـ.

كـرـيمـ.

مـاـ هـيـ مـشـكـلـةـ هـذـهـ الرـسـالـةـ؟

أَوْلًا: الرِّسَالَةُ غَيْرُ وَاضِحةٍ.

ما الذي يُريد المُرسل (كريم) إيصاله إلى الزيتون بالضبط؟ أي تصميم يقصد، هل هو البروشور أم الموضع أم الغلاف أم غيره؟ وأين يريد استخدام اللون الأصفر؟ هل في الخلفية أم في لون النص؟ أم في مكان آخر؟

ولماذا يريد استخدام اللون الأصفر، هل لأنّه متناسق أكثر مع التصميم أم لأنّه يُوحِي بالسعادة؟

ليس من المفترض أن يقرأ زبونك ما بين السطور وأن يضع بعض الافتراضات ليفهم ما تُحاول قوله.

ثانياً: الرسالة غير موجزة وغير دقيقة.

تحتوي الرسالة على الكثير من التكرار. فمثلاً عبارة "وسترسخ في عقولهم لفترة أطول" هي تكرار للعبارة التي سبقتها "ويساعد الجمهور على تذكر رسالتنا" ولكن بكلماتٍ أخرى فقط! فتتجنب إعادة نفس الكلام والأفكار بطريقةٍ أخرى.

### ثالثاً: أسلوب الرسالة غير مهذب.

في البداية لا تُوجَد تحيَّةٌ ولا في الْهَايَا. كَمَا أَنَّهَا تَتَضَمَّنُ إِهَانَةً فِي جَمْلَةٍ: "أَعْلَمُ أَنَّهُ لَيْسُ لَدِيكَ مَعْرِفَةٌ وَاسِعَةٌ فِي الْأَلْوَانِ، وَلَكِنْ عَلَى أَيِّ حَالٍ أَنَا بِحَاجَةٍ إِلَى موافِقَتِكِ"، حَتَّى وَإِنْ كَانَتْ هَذِهِ الْمَعْلُومَةُ حَقْقِيَّةً!

#### رابعاً: العلاقة بالموضوع الأساسي.

جملة إخبار صديقك بعد الاجتماع، ليست ذات علاقة وتجعل رسالتك غير مترابطة منطقياً!

خامساً: الأخطاء الإملائية تعني عدم الاتكثاث!  
الرسالة تحتوي بعض الأخطاء الإملائية في كلمة "واسعة" بدلاً من "واسعة" و "رسالتنا" بدلاً من "رسالتنا".

مرحباً أستاذ أحمد،

أردت أن أكتب لك ملاحظة سريعة حول تصميم البروشور. يمكن استخدام اللون الأصفر في الخلفية حيث أنه يوحي بالسعادة. وأيضاً سيساعد على أن ترسخ رسالتنا في أذهان الزبائن لفترة أطوال. ما رأيك؟

من فضلك، هل من الممكن إجراء محادثة سريعة حول هذا يوم الاثنين الساعة ٣:٠٠ مساءً؟

أطرب الأمانات

کریم

لأَحْظِ هُنَا أَنَّا بَدَأْنَا بِالْتَّحْكِيمِ وَانْتَهَيْنَا بِهَا. وَأَنَّ أَسْلُوبَ الرِّسْالَةِ مُهَذِّبٌ أَكْثَرُ مِنْ الرِّسْالَةِ السَّابِقَةِ. وَيُؤْتَمُ فِيهَا اسْتِخْدَامُ كَلِمَاتٍ مِثْلَ "لَوْ سَمِحْتَ" وَ "مِنْ فَضْلِكَ"، أَيْضًا أَنَّا حَذَفَنَا الْعَبَاراتِ الْمُكَرَّرَةِ.

والاهم أن الرسالة واضحة الأهداف، فهي تُسأَل بخصوص استخدام اللون الأصفر في خلفية البروشور. وتحتَّم توضيح أنَّه تم اختيار اللون لأنَّه يُوحي بالسعادة بشكلٍ أكبر. أيضاً لاحظ عند طلب لقاء أو محادنة فإنه تم تحديد موعد اللقاء. أخيراً لاحظ أنَّ الرسالة تخلو من الأخطاء الإملائية.



## ٢. مهارات التفاوض والإقناع.

يعتبر التفاوض من الأمور التي تمارشها باستمرار. لذا فإن إتقان هذا الفن، أمر مهم في جميع مجالات الحياة. فماذا يقصد بالتفاوض والإقناع؟

**التفاوض:** هو عملية نقاش متبادل بين طرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المفترضة

بطريقة ترضي الطرفين.

بينما يقصد بالإقناع: الجهد المنظم المدروس الذي يستخدم وسائل مختلفة للتأثير على آراء الآخرين وأفكارهم بحيث يجعلهم يقبلون ويفافقون على وجهة النظر في موضوع معين.

قوة التفاوض والإقناع لها سبعة مصادر: الحاجة، الخيارات، الوقت، العلاقات، المصداقية، المعرفة والمهارات. استخدم آليات التفاوض والإقناع التالية:

- اطلب أكثر مما تتوقع الحصول عليه.
- أظهر الدهشة والذهول عند العرض الأول.
- لا تقل نعم للعرض الأول مهما يكن.
- لا تجعل تناركك الأول كبيراً.
- لا تتنازل في التفاوض حتى تحصل على شيء بالمقابل.
- لا تبدأ ولا تؤافق على تقسيم الفرق المالي.
- استخدم أساليب إقناع مدعومة بالبراهين والحجج أو بعض القصص القصيرة ذات المعاني والدللـات.

### ٣. مهارات تنظيم الوقت.

موضوع تنظيم الوقت موضوع شيق جداً ومفيد في حياتك بشكل عام وفي حياتك كمستقلٍ بشكلٍ خاص.

حيث أللّك (كمستقلٍ) مسئولٌ عن جميع المهام الإدارية المتعلقة بعملك إلى جانب العمل نفسه، وقد تجد أنَّ ذلك يضُلُّك أماماً كواهٍ من المهام التي لا تدري متى سنجُّوها وأيها سنجُّوها.

تبدأ مهارات تنظيم الوقت بتطوير الإحساس السليم بالوقت، لمعرفة أين تقضي وقتك. فلو سألكَ كم من الوقت تستغرق في شراء حاجياتك من السوبر ماركت لربما تجِيب أللّك تستغرق ربع ساعةٍ أو نصف ساعة، ولكن هل جربت يوماً أن تحسب كم من الوقت استغرقَ فعلاً في الشراء؟ لربما ستندهش إذا اكتشفت أنه ضعف ما توقعت.

ولمعرفة مدى دقة تقدِيرك للوقت، دعنا نقوم بهذا التدريب البسيط:

#### ١. اختر لنفسك أحد المهام التالية:

- تصميم بطاقة عمل Business Card.
- ترجمة صفحةٍ مكونةٍ من ٤٠٠ كلمة.
- تعديل كود برمجيٍّ مكون من ألف سطر.
- كتابة ٣ صفحاتٍ على برنامج الوورد.

#### ٢. قدر الوقت اللازم للمهمة التي اخترتها، وسجله على ورقة.

٣. قم بإنجاز المهمة المطلوبة، واحسب الوقت المستغرق فعلاً في إجراء هذه المهمة.

٤. قارن الوقت المستغرق الفعلي، بالوقت المتوقع الذي قمت بتسجيله قبل بدء التدريب.

إن لاحظت فرقاً واضحاً، فهذا يعني أنك بحاجةٍ إلى تطوير إحساسك السليم بالوقت. إحساسك بالوقت يبدأ بمراقبةِ أعمالك اليومية، وحسابُ الرِّزْمِيْنِ المستغرق في كلِّ منها.

لذلك فإنَّ أولى الخطوات التي عليك القيام بها، هي تدوين الأَعْمَال التي تقوم بها غالباً بِشَكْلٍ كاملٍ مُنْذِ الاستيقاظ وحَتَّى النَّوم مُروراً بِجَمِيعِ الأَحْدَاثِ البَسيِطَةِ بَيْنَهُمَا. مع كتابةِ الرِّزْمِيْنِ المستغرق في كلِّ حدث. كما في الجدول التالي:

الوقت	النشاط	ملاحظات
8:03	الاستيقاظ	
8:13	الخروج من الحمام	تنظيف اسنان + دش سريع
8:40	إعداد وتناول الفطور	
9:35	اللبس والاستعداد للذهاب للعمل/الجامعة	
....	انتظار الباص/التاكسي	
....	مواصلات للذهاب إلى العمل/الجامعة	
....	فحص الإيميل	
....	قضاء الوقت على فيسبوك	

تدوين جميع الأَعْمَالِ اليومية

ثمَّ في نهايةِ اليوم راجع هذا الجدول، واحسب أين تقضي مُعْظَمَ وقتك، وهلَّ لديكَ وقتٌ ضائعٌ في أشياءٍ غيرِ مُهَمَّة، هلْ يُمْكِن الاستفادة من هذا الوقت في إنجازِ أعمالٍ هامَّة؟

كثيرون يكتشفون نتائج صادمة في البداية، خاصَّةً فيما يتعلَّق بالوقتِ الصَّائِعِ في المُواصلات وعلى فيسبوك Facebook. أيضاً، كثيرون يعتقدون أنَّهم يقضون من خمس إلى عشر دقائق فقط في ارتداء الملابس والاستعداد للذهاب إلى العمل أو الجامعة، بينما يكتشفون أنَّهم يقضون أضعاف ذلك.

إذا كانت النتائج صادمةً بالنسبة لك، فهذه الصدمة مفيدةً جدًّا في تطوير إحساسك بالوقت والأهم من ذلك في التفكير في كيفية الاستفادة منه بشكلٍ أفضل.

# أساليب أخرى للعمل الحر

ع

لا يقتصر العمل الحر عبر الإنترت على العمل لصالح أصحاب الأعمال في مشاريعهم الخاصة. هناك بعض المنصات التي تنتهج أسلوباً مختلفاً في العمل الحر، فبدلاً من أن يتطلب صاحب المشروع عملاً معيناً وتقوم أنت كمستقل بتقديم عرض لصاحب المشروع لإنجاز هذا العمل. ثوّقُ بعض المنصات طريقةً عكسيّةً.

حيث تعرّض كمستقل خدماتك التي تَحْتَرِف تَنْفِيذَها، وَتُوَضِّح ما الذي سَيَحْصُلُ عَلَيْهِ الزُّبُون بالضبط من هذه الخدمة، وتُضْعِفُ السُّعْرَ المَطْلُوب لَتَنْفِيذِ الخِدْمَة، وَالْوَقْتُ الَّذِي تَسْتَغْرِفُهُ، ويقوم أصحاب الأعمال باستعراض هذه الخدمات وشراء المناسب منها.

هذا الأسلوب يسمى "عرض وتقديم الخدمات". ومن أمثلة تلك الخدمات: الترجمة، التصميم، الكتابة، البرمجة، التسويق وغيرها كثير. وعندما تكون الخدمة المقدمة بسيطةً وأقل تكلفةً.

مثل ترجمة صفحةٍ، أو تفريغ صوتي لملف، أو تصميم شعار بسيط، يُسمى هذا الأسلوب بـ"بيع الخدمات المصغرة"، أي الأصغر حجماً والأقل كلفةً.

## ١. بيع وشراء الخدمات المصغرة.

# خمسات

## لبيع وشراء الخدمات المصغرة

خمسات [Khamsat.com](http://Khamsat.com) هو السوق العربي الأقل لبيع وشراء الخدمات المصغرة، يجمع خمسات بين الشباب العربي المستعد لتقديم الخدمات، وبين فئة المشترين المستعدّين لشراء هذه الخدمات، وبذلك يوفر دخلاً مناسباً للشباب العربي وخدمات مميزة بسعر اقتصادي للأفراد والشركات الناشئة.

تعتمد فكرة خمسات على عرض خدمة بسيطةٍ سعرها ٥ دولارات (أو مُضاعفاتها)، هل لديك ما يمكن تقديمها عبر خمسات؟ يمكنك الدخول على الموقع وستذهل من كم الخدمات التي يمكنك تقديمها!

يمكنك في خمسات تقديم خدماتك بحد أدنى \$٥، وبحد أقصى \$٢٥٥ (إن استخدمت الخدمات المطورة)، وذلك في مدة لا تزيد عن ٣٠ يوماً. مقابل كل خدمة تبيّنها يحصل موقع خمسات على ٢٠٪ من قيمة الخدمة كعمولة.

بيع الخدمات على خمسات عملية بسيطةً جدًّا. فبعد التسجيل في الموقع، يمكنك إضافة خدمتك من خلال **تَعْبِيَّة المُوْذِجِ** الخاص بذلك، والذي يتطلب منك وصف الخدمة، ورفع صورة أو فيديو يوضح الخدمة، ومدة التسليم، والمعلومات التي تحتاجها من المشتري لتنفيذ الخدمة. ثم يقوم فريق خمسات بمراجعة الخدمة قبل الموافقة عليها ليتم عرضها في الموقع للزبائن.

من المستحسن أن تُستعرض أولاً الخدمات المعروضة لترى **كَيْفِيَّةِ** يُمْكِنُك أن تتميّز. وإن استطعت أن تقدم خدمة **مُمْيَّزة** غير موجودة على الموقع فسيكون لديك فرصة جيّدة للحصول على منافسة أقل وبالثالي مبيعات أكثر.

يعمل الكثير من الشباب العربي من خلال الموقع في عددٍ من المجالات المختلفة مثل البرمجة، التصميم، الكتابة، الترجمة، الأعمال التجارية والتسويق الإلكتروني. ولقد نجح الكثير منهم في بيع آلاف من الخدمات عبر خمسات. وسنستعرض بعضاً من قصص نجاحهم في الفصل التالي.

## ٢. قصص نجاح مُلهمةٌ

جربوا فأخطؤوا فتعلّموا فجربوا فنجحوا ! إليك بعض قصص النجاح الملهمة، فهل سنكتب قصة نجاحك هنا يوماً ما؟

تخيل أنك تعيش في مدينة **تَشَغِّلُ الكَهْرَبَاءِ** فيها بمعدل ٨ ساعات يومياً (وأحياناً ٤ ساعات) فقط؟! هل تظن أن يامكانك أن تنجح وتتوفر لتفسيك فرصة عمل في مجتمع تزيد نسبيّة البطالة فيه عن ٦٥%؟

لست هنا بضدِّ الحديثِ عن مُعاـنـاة الشـعب الـفـلـسـطـينـي، ولـكـي استـفـتحـتـ بهـذـهـ المـقـدـمـةـ لأـطـرـاحـ عـلـيـكـ السـؤـالـ الثـالـيـ: هـلـ تـظـنـ فـعـلـاـنـ لـدـيـكـ ظـرـوـفـاـ صـعـبـةـ تـمـنـعـكـ مـنـ الـعـلـمـ وـتـحـقـيقـ الدـخـلـ؟

إن رـوـادـ الـعـلـمـ الـحـرـ عـبـرـ الإنـتـرـنـتـ فـيـ فـلـسـطـينـ كـمـثـالـ، عـاـصـرـ الـواـحـدـ مـنـهـمـ ثـلـاثـ حـرـوـبـ عـلـىـ الـأـقـلـ. لـاـ يـوـجـدـ بـيـنـهـمـ مـنـ لـمـ يـخـسـرـ فـيـهـاـ صـدـيقـهـ أـوـ قـرـيبـهـ أـوـ جـارـهـ. إـنـ اـقـتـصـادـ بـلـدـهـمـ هـشـ، قـائـمـ عـلـىـ الـمـعـوـنـاتـ، لـيـسـ لـدـيـهـمـ عـمـلـةـ مـحـلـيـةـ! وـلـكـنـ هـلـ اـسـتـكـانـ هـؤـلـاءـ إـلـىـ كـلـ تـلـكـ الـعـقـبـاتـ مـجـتمـعـةـ؟

كـلـ، لـقـدـ أـثـبـتـ هـؤـلـاءـ أـنـفـسـهـمـ، وـخـلـقـواـ فـرـصـ عـمـلـ عـبـرـ الإنـتـرـنـتـ، وـحـقـقـواـ مـصـدـرـ دـخـلـ كـافـ لـهـمـ وـلـعـائـلـاتـهـمـ، مـتـحـدـّـيـنـ جـمـيـعـ تـلـكـ الـصـعـابـ، مـمـاـ جـعـلـهـمـ حـقـاـ فـيـ طـلـيـعـةـ قـصـصـ التـجـاجـ! هـلـ مـاـ زـلـتـ تـعـقـدـ أـنـكـ فـيـ ظـرـوـفـ صـعـبـةـ؟

فـيـ كـلـ مـرـةـ يـتـسـلـلـ الـيـأـشـ أـوـ الإـحـبـاطـ إـلـىـ قـلـبـكـ، فـيـ كـلـ مـرـةـ تـوـهـمـكـ نـفـسـكـ أـنـكـ حـلـقـتـ فـيـ ظـرـوـفـ صـعـبـةـ، وـأـنـكـ ضـحـيـةـ الـمـجـتمـعـ، اـقـرـأـ قـصـصـ هـؤـلـاءـ.

الـقـصـصـ الـمـخـتـصـرـةـ التـالـيـةـ لـمـجـمـوـعـةـ مـنـ الشـبـابـ الـمـبـدـعـ الـذـيـنـ شـقـقـوـ طـرـيـقـهـمـ بـالـعـلـمـ الـحـرـ عـبـرـ الإنـتـرـنـتـ لـتـحـقـيقـ مـصـدـرـ دـخـلـ لـأـنـفـسـهـمـ.

أ. أحمد يونس أحمد - الصوت الرحيم.

أحمد مذيع فلسطيني من غزة، ورغم الصعوبات التي تحيط بالمجتمع الغربي إلا أنّ أحمد نجح في بيع أكثر من ٨٠٠ خدمة عبر الإنترنط. يقدّم أحمد خدمات التعليق الصوتي المختلفة عبر منصة خمسات للخدمات المصغّرة. ونجح أحمد في إثبات نفسيه كعلامة تجارية باسم "الصوت الرّحيم" ليدل على جودة خدمات التعليق الصوتي التي يقدّمها.



يُحَصَّصُ أَحْمَدُ سَاعَةً مِنْ وَقْتِهِ يُومِيًّا لِتَقْدِيمِ خِدْمَةِ التَّعْلِيقِ الصَّوْتِيِّ عَلَىِ الْأَفْلَامِ، أَوْ كَرْدَ تَلَاقَيٌ مَسْجُلٌ عَلَىِ الْهَاتِفِ مُقَابِلَ مَبْلَغٍ بِسَيِّطَةٍ تَرَوَّحُ بَيْنَ \$5 وَ \$50 حَسْبَ عَدْدِ الْكَلِمَاتِ. إِذَا كُنْتَ تَعْمَلُ فِي هَذَا الْمَجَالِ، فَإِنَّ أَحْمَدَ أَيْضًا يَمْكُنُهُ أَنْ يَقِيمَ خَامَةً صَوْتِكَ كَمُحْتَرِفٍ، وَيُعْطِيَكَ مُلْاحِظَاتِهِ عَلَىِ أَدَائِكَ وَطَرِيقَتِكَ فِي الإِلْقاءِ مُقَابِلَ \$50.



أصدرَ أَحمدَ مؤْحِراً كِتاباً بِعنوانِ "٥٠ نصيحةً لِتتحدث كالمذيع المُحترف" ويَقُولُ بِيَقِنَّةٍ عَبْر منصَة "أسناد" -المُتخصِّصة بِبيعِ المُنْتَجَاتِ الرَّقمِيَّة- بِمُبْلَغٍ \$٢.٩٩. أَحمدَ مَثَلًّا لِلشَّابِ المُشاَبِرِ الَّذِي يَتَحَدَّى كُلَّ العَقَبَاتِ. يَمْكُنُكَ أَنْ تُقْدِمَ خَدْمَاتِكَ الْمُصَغَّرَةِ مِثْلَ أَحمدَ عَبْرِ خَمْسَاتِ، أَوْ تَبِعَ مُنْتَجَاتِكَ الرَّقمِيَّةِ مِنْ كُتُبٍ وَخَلَافَهَا عَبْرِ أَسْنَادِهِ. بَلْ وَيَمْكُنُكَ أَنْ تُقْدِمَ خَدْمَاتِ مُخَصَّصةٍ أَكْثَرَ حَسْبَ طَلَبِ الرِّبُّونِ عَبْرَ مَوْقِعٍ مُسْتَقْلٍ.

## ب. هشام عبد الحميد - مترجم.



هشام مترجمٌ مصريٌّ، بدأ العملَ عبر موقع خمسات. وفي مُنتصفٍ ٢٠١٣، قدّمَ ما يزيدُ عن ١٣٠٠ خدمةً ما بين ترجمةً مقالاتٍ أو مقاطع صوتية أو فيديوهات. كما يقدّم هشام خدمات التّدقيق اللّغوـي وتنسيـق التّصوـص. يحترـف هشام التّرجمة من وإلى اللّغـة الإنجليـزـيـة ويتحـذـها مـصـدـراً للـدـخـلـ بـعـرـضـ خـدـمـاتـهـ لـلـرـبـائـنـ عـبـرـ منـصـةـ خـمـسـاتـ.

إذا كـنـتـ ثـتـقـنـ التـرـجـمـةـ لـلـإنـجـلـيـزـيـةـ أـوـ الفـرـنـسـيـةـ أـوـ الـأـلـمـانـيـةـ أـوـ غـيـرـهـاـ مـنـ اللـغـاتـ، فـيـاـمـكـانـكـ الاستـفـادـةـ مـنـ ذـلـكـ بـتـقـدـيمـ خـدـمـاتـ التـرـجـمـةـ عـبـرـ الإنـتـرـنـتـ عـبـرـ مـنـصـتـيـ مـسـتـقـلـ وـخـمـسـاتـ.

## ج. حنان جمعة - مُسـوـقـةـ إـلـكـتـرـوـنـيـةـ.



من مصدر، تَعْمَلُ فِي مَجَالِ التَّسْوِيقِ الْإِلْكْتَرُونِيِّيِّ، قَدَّمَتْ حنان أكثـرـ مـنـ ٦٠٠ خـدـمـةـ حـتـىـ الـآنـ. تـعـمـلـ حـنـانـ مـنـ الـمنـزـلـ كـلـ يـوـمـ حـتـىـ أـصـبـحـ عـمـلـهـاـ فـيـ مـوـقـعـ خـمـسـاتـ هـوـ وـعـمـلـهـاـ الـأـسـاسـيـ لأنـ الـمـوـقـعـ سـاعـدـهـاـ فـيـ إـبـرـازـ مـوـاهـبـهـاـ وـالـقـيـامـ بـالـعـمـلـ الـذـيـ تـحـترـفـ وـمـقـنـعـةـ بـهـ بـالـفـعـلـ، تـقـوـلـ حـنـانـ: "فـيـمـاـ سـبـقـ كـنـتـ أـعـمـلـ فـيـ شـرـكـةـ وـيـطـلـبـ مـنـيـ الـقـيـامـ بـتـنـفـيـذـ مـشـارـيـعـ قـدـ لـأـكـونـ مـقـنـعـةـ بـهـاـ وـلـكـنـنـيـ كـنـتـ أـضـطـرـ لـتـنـفـيـذـهـاـ بـحـكـمـ قـيـودـ الـعـمـلـ، وـلـكـنـ مـنـذـ بـدـأـتـ فـيـ تـقـدـيمـ خـدـمـاتـ عـلـىـ خـمـسـاتـ وـأـقـوـمـ بـالـشـيـءـ الـذـيـ أـنـاـ فـعـلـاـ مـقـنـعـةـ بـهـ وـأـجـيـدـهـ".

وتنصح حنان مُقدمي الخدمات من المنضمين حديثاً لخمسات بأن يقوموا بالبحث في الطلبات غير الموجودة فهذا سيجعلهم مميزين في الواقع لتقديمهم لخدماتٍ غير متوفّرة من قبل مُقدمي الخدمات الآخرين، وأيضاً لا يقوموا بتقديم الخدمات التي لا يُتقنونها حتى لا يفقدوا سمعتهم ويُضيّعوا بأنفسهم وبالعميل، وأخيراً أهم شيءٍ تَنصُّبُهم به هو التعامل بأسلوبٍ لبقٍ ومحترمٍ جداً مع العميل والالتزام بموعد تسلیم الخدمات المطلوبة فَذلك يجعل العميل يتطلّب الخدمات باستمرار ويُصبح عميلاً دائماً.

# خاتمة

لقد فَتَحَ العمل الحرّ عبر الإنترنِت البابَ على مَصْراعِيهِ أَمَامَ الطّاقاتِ الْعَرَبِيَّةِ الْمُبَدِعَةِ لِتَحْقِيقِ أَهْدَافِهَا بِالْحُصُولِ عَلَى مَصْدِرِ دَخْلٍ مُمِيَّزٍ بِالْعَمَلِ كَمَسْتَقْلِينَ. لَقَدْ بَقَيَ السَّوقُ الْعَرَبِيُّ مُتَعَطِّشًا لِفَتْرَةٍ طَوِيلَةٍ لِهَذَا الْأَسْلُوبِ مِنِ الْعَمَلِ.

ثُمَّ جَاءَتْ مَنَصَاتٌ مُثْلِ: "مُسْتَقْلٌ" وَ "خَمْسَاتٍ" وَ "أَسْنَادٍ" لِتَمَلِأَ فَرَاغًا كَبِيرًا. إِلَى جَانِبِ عَدِّيِّ مِنِ الْمِبَادِرَاتِ الَّتِي اِنْطَلَقَتْ لِنَشَرِ ثَقَافَةِ الْعَمَلِ الْحَرِّ كَانَ أَبْرَزُهَا "أَكَادِيمِيَّةُ الْعَمَلِ الْحَرِّ" مِنْ خَلَالِ الدُّورَاتِ التَّدْرِيِّيَّةِ الَّتِي تُقْدِمُهَا.

رَوَادُ الْعَمَلِ الْحَرِّ مِنِ الشَّبَابِ الْعَرَبِيِّ الْآنَ فِي أَجْوَاءِ أَفْضَلِ بَكْثِيرٍ بِفَضْلِ هَذِهِ الْمَنَصَاتِ وَالْمِبَادِرَاتِ، وَأَنْتَ الْآنَ لَدِيَكَ مِنِ الْمَوَارِدِ مَا يُشْجِعُكَ لِبَدْءِ عَمَلِكَ عَبْرِ الإنترنِتِ، فَلَتَبْدِأِ الْآنَ.

فتبدأً مُستعيناً بما تعلّمته في هذا الكتاب، انضمّ الآن إلى [مستقل](#)، انضمّ إلى كوكبةٍ من المستقلّين الذين يَعْمَلُون في كافة المجالات. قَدِّم خدماتك المصغرة للرّبّائِن عبر [خمسات](#)، وقُم ببيع منتجاتك الرقمية عبر [منصة أسناد](#).

اقرأ قصص التجاّح الملهمة للمُستقلّين الذين تَجَحّوا في شقّ دَرِيَّهم الخاصّ في مَجَال العمل الحرّ، هذه الصفحة ليست التّهَايَة، بل الْبَدَائِيَّة، اُنْطَلِقُ الآن وَكُنْ مَمْنَ يَصْنَعُون التجاّح! لعَلَّنَا نُضِعُ قَصَّة تَجَحّك في إصداراتٍ قادمةٍ من هذا الكتاب.

تَمْنِيَاتِي لك بِرَحْلَة مُوفَّقة في عَالَمِ العمل الحرّ.