



ملف  
التلميذ

2

# برنامج إنماء الحس المقاوالاتي

التربية على الاختيار وبناء المشاريع

مجموعة تمارين تطبيقية

- السنة الثانية -



# برنامج إنماء الحس المقاوالاتي

التربية على الاختيار وبناء المشاريع

مجموعة تمارين تطبيقية

من تأطير محمد بنكروم ونعيمة المدكوري

– السنة الثانية –

تشكل هذه الوثيقة ثمرة من ثمرات التعاون بين وزارة التربية الوطنية والتعليم العالي وتكوين الأطر والبحث العلمي بالمملكة المغربية والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)، ضمن مشروع ألف (ALEF).  
إن الآراء المنشورة بهذه الوثيقة لا تعبر بالضرورة عن أفكار الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية أو الحكومة الأمريكية.



# توطئة

أبناءنا الأحباء !

بعدما خضتم في السنة الأولى ثانوي إعدادي تجربة الاستكشاف، سواء على مستوى الذات أو المحيط الخارجي، وبعدما ترسخت لديكم مجموعة من القيم، ونضجت زمرة من السلوكيات التي من شأنها أن تؤهلكم للانخراط الايجابي والبناء، ها نحن ندعوكم خلال السنة الثانية ثانوي إعدادي إلى خوض تجربة من نوع جديد، تتقاطع وتتكامل مع ما رأيتموه في السنة الماضية، وتستثمر التعلّيمات والمكتسبات وتبلور كل ذلك، آخذة على كاهلها مراعاة الاهتمامات والميولات النوعية ذات الطبيعة الفارقة.

إن ملف التلميذ لهذه السنة يتكون من قسمين، يعمل الأول منهما على تسليحكم بالمهارات، وينمي لديكم القدرات والاستعدادات الكفيلة بجعلكم تتمرّسون على المرحلة الثانية من مراحل بناء مشروعكم المدرسي والمهني، وانطلاقاً من ذلك، تعد هذه المرحلة الأولى مهمة ووظيفية، لا يمكن تجاوزها أو الاستغناء عنها، لأنها بمثابة الحلقة التي تفضي بكم إلى ما يليها بطريقة تراعي التدرج المنطقي وربط الأسباب بالمسببات.

وفي الجزء الثاني تتاح أمامكم فرصة المشاركة في مشروع الفصل، الذي سيمكنكم من تنمية قدراتكم المقاولاتية وبلورة ميولكم المهني، وكذا المساهمة في رفع مستوى الأداء وتحسينه والمشاركة في الحياة المدرسية، التي أصبح وجودكم فيها وجوداً غير محايد.

إنكم مطالبون بتحديد مشروعكم والعمل على إنجازه في إطار الالتزام بروح الجماعة القائم على التعاون والتكامل بين الخبرات، وتضافر الجهود والتفاعل الإيجابي مع أعضاء الفريق، والقيام بكل ما يتطلبه ذلك من إجراءات التدبير والتسيير وحل المشكلات وتجاوز العراقيل وإبداع التصورات التي تعطي مشروعكم طابع الفردية والتميز وتفسح أمامه، تبعاً لذلك، أكبر خطوط النجاح.

إن نجاح مشروعكم سيخلف لديكم إحساساً طيباً بالرضى، ويقوي ثقتكم بأنفسكم ويحول لكم إمكانية الإقبال على مشاريع مختلفة أخرى... إنها فرصة ثمينة، لا يجدر بكم تفويت الاستفادة منها...

والله ولي التوفيق !

مديرة مكون التربية الأساسية

عزيزة الشباني احماموشي

مدير مشروع ألف

جوشوا ماسكين Joshua Muskin

شتنبر 2008

أيها الآباء الأعزاء،

تتساءلون، دون شك، عن ما يمكن لبرنامج تنمية الحس المقاوالاتي أن يقدمه لابنكم أو لابنتكم، إنها مادة لم يسبق لكم أن درستوها... ولكن الزمن قد تغير...

لم يكن المستقبل غامضا لهذا الحد، يجب على طفلكم أن يتأقلم مع عالم غير متوقع بمتابعة دراسته، باغتنام الفرص التي ستتاح له. ولكن لتحقيق ذلك يجب عليه أن يعرف كيف يوجه نفسه. وبالفعل، من دون معرفة الذات، ومن دون الإحاطة بالنظام والمحيط الاقتصادي، ومن دون التمكن من بعض الكفايات لفن اتخاذ القرار، صعب جدا أن تكون لنا مشاريع نحققها، ونحقق ذاتنا.

التوجيه بالنسبة لأبنائكم في السنة الثانية إعدادي، يتجلى في تطبيق مراحل سيرورة الاختيار التي تتم بالطريقة التالية :

- يحدد المتعلم(ة) معايير الاختيار المهني بعد تحديد معالم العمل المثالي بالنسبة له (لها).
- يعرف المصادر الأكيدة للمعلومة، خاصة المعلومة الدراسية والمهنية.
- يكتسب طريقة دقيقة وفعالة في البحث (عم يبحث ؟ وكيف يبحث عنه ؟).
- يتفحص كل الإمكانيات الممنوحة من قبل شبكة المحترفين لتفادي المزالق.
- يقيم الإمكانيات الحقيقية لانجاز مشروعه (ما يرغب فيه مهنيا) اتجاه الصعوبات المختلفة التي يمكنها إعاقته (نتائج دراسية، حافز، مكان الدراسة، الخ...).
- يترك لنفسه هامشا للتفكير في اختيارات مهنية أخرى.

أيها الآباء الأعزاء،

يمكنكم أن تساهموا أنتم أيضا في ذلك.

إنه ليس درسا عاديا، إنها خدمة مقدمة لابنكم الذي يجب عليه أن يستثمرها جيدا.

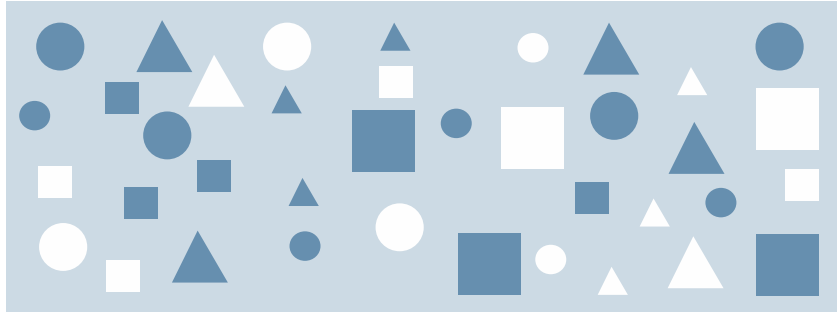
إضافة إلى هذا، فكلما تمت مناقشة موضوع ما في القسم، تكون الفرصة مواتية لابنكم لمواصلة تفكيره بطريقة منفردة في ملفه هذا.

سيطلب منكم ابنكم، ابنتكم، المساعدة للإجابة على بعض الأسئلة. بفضل تجربتكم في ميدان العمل، وبالخصوص بفضل معرفتكم لابنكم أو ابنتكم، ستكون الفرصة مواتية لتقاسم شيء من ماضيكم وشيء من مستقبله(ها).

# 1. المجموعة بدل العناصر

## السؤال :

تكمن صعوبة الإحاطة بعالم المهن وكذلك معرفة الذات، في كوننا نتوفر على معلومات كثيرة في هذا المجال، لكننا لا نتوفر على نظرة شاملة للوضع.



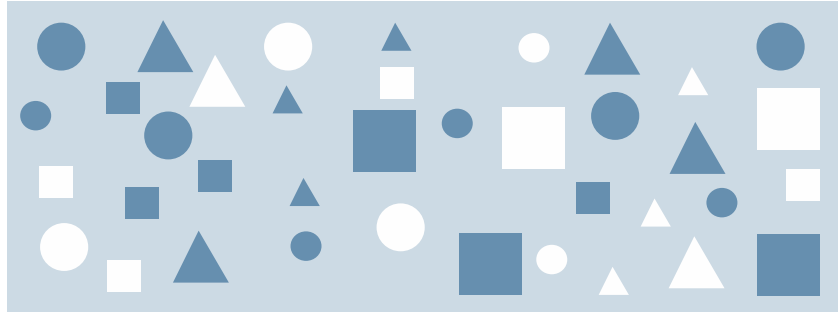
هذه مجموعة من الأشكال المختلفة، كل شكل يمكن أن يرمز إلى عنصر من المعارف المتكونة لديكم عن عالم المهن أو عن معرفة ذاتكم.  
ألا تبعث فيكم هذه العناصر، المتعددة والمتباينة، إحساسا بالاضطراب والحيرة ؟  
أليس هو نفس الإحساس الذي تشعرون به تجاه اختياراتكم المهني ؟  
فما هي الطريقة الكفيلة بإدخال نوع من التنظيم على هذه الوضعية المبعثرة والغامضة ؟  
وهل بإمكاننا تكوين فكرة إجمالية تمكّن، دون أن تنفي أي عنصر، من تحديد مكانة هذا العنصر ضمن المجموعة التي تضمه ؟

## الهدف :

عند نهاية هذه الحصة، سأكون قادرا على إدراك أهمية الاعتماد على المعلومات المنظمة والمتجمعة بدل المعلومات المبعثرة والمتفرقة.

## التجربة :

ماذا ترون في الرسم أعلاه ؟  
لا تنتقلوا إلى الصفحة الموالية. حاولوا أولا إيجاد طريقة لترتيب هذه العناصر.



للحصول على نظرة واضحة عن هذا الرسم فإن أحسن طريقة بدون شك هي تجميع العناصر المتشابهة مع بعضها.  
مثلا :

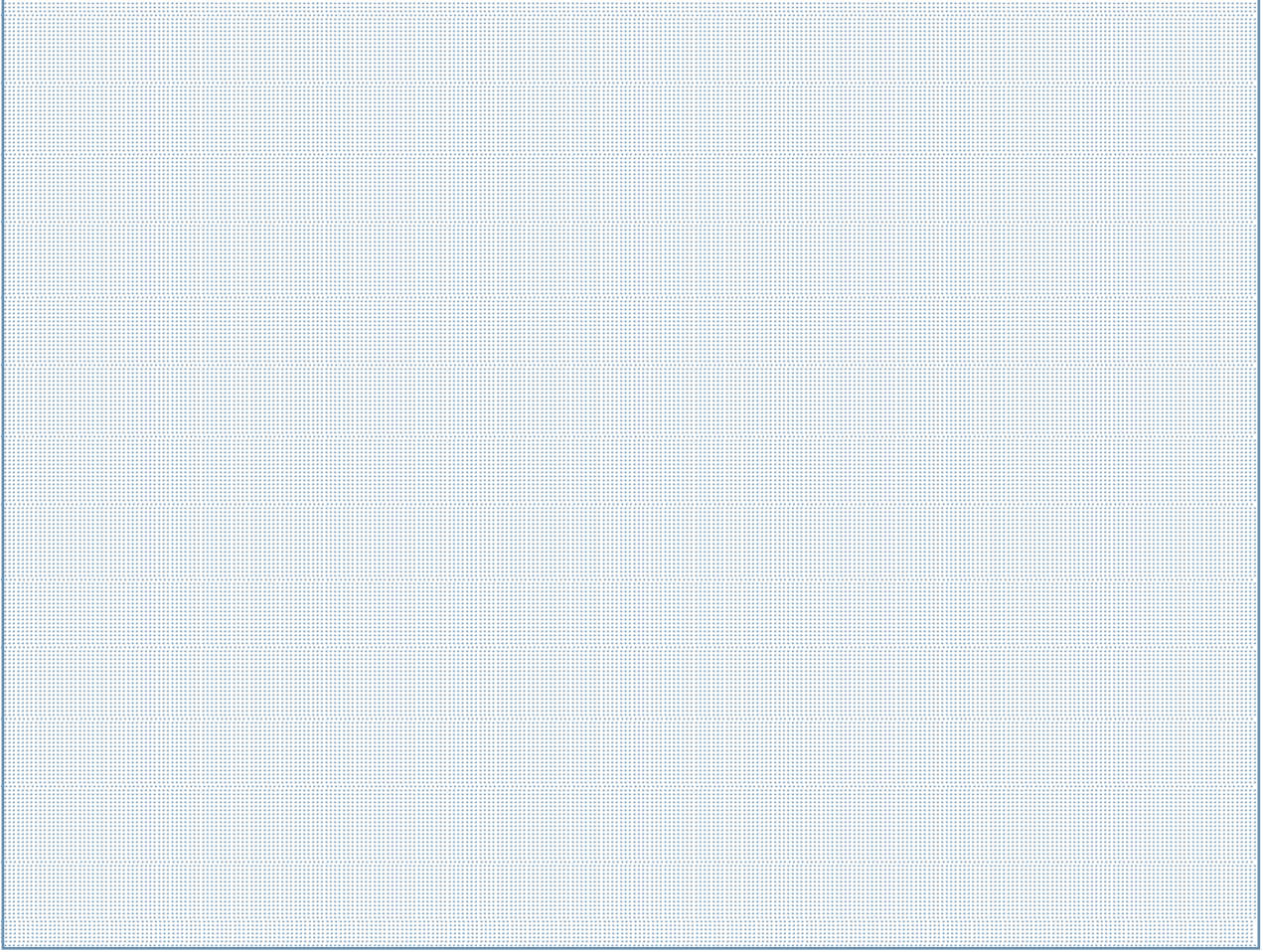
	كبير		صغير	
	مملوء	فارغ	مملوء	فارغ
دوائر				
مربعات				
مثلثات				

**المجموعة**  
هي عدد من العناصر ويمكن تجميعها بناء على  
مواصفاتها المشتركة.



## المجموعات : حلول ممكنة

لتكوين المجموعات لدينا عدة حلول، فهل لديكم فكرة عن عدد النقاط التي يحتوي عليها هذا الرسم ؟



اكتبوا هذا العدد هنا

والآن انظروا إلى الصفحة الموالية.

فهل بإمكانكم معرفة كل هذه المهن ؟ وهل من الضروري معرفة كل هذه المهن قبل القيام باختياركم المهني ؟

إذا افترضنا أنكم ستخصصون خمس دقائق لكل مهنة، على أساس عشر ساعات في اليوم، فإن عملية الاختيار ستستغرق أكثر من خمسة أشهر، وهذا أمر غير معقول.

إنّ تبقى أفضل وسيلة للحصول على ذلك هي اللجوء إلى دراسة المجموعات أو مجالات معينة.



مثلاً، يمكن أن تدل الدوائر إلى مجال مهني معين :

- الفنون؛
- العلوم والتقنيات.
- الصحة؛
- الادارة والتدبير.

• الثانوى؛ • العالى القصير؛ • العالى الطويل.

• المهن التي تمارس في الهواء الطلق؛ • المهن المرتبطة بالفن؛ • المهن المتعلقة بالعلاقات التعاونية.

لن نهئكم هذه السنة فقط لاختيار مهنة معينة، بل سنساعدكم أيضاً على استكشاف ميولاتكم نحو بعض المجالات المهنية.

## العناصر أم المجموعات

هذه بعض الأفكار حول الاختيار المهني. وهي مقدمة زوجا زوجا :  
المطلوب منكم مقارنة هذه الأفكار، للتمييز بين تلك التي تركز على المجموعات والأخرى التي تعتمد على العناصر، ثم وضع الرقم المناسب لكل فكرة في الخانة المخصصة لذلك.

- |  |  |
|--|--|
| 1. أريد العمل في متجر لبيع الدراجات النارية لأنني أحب إصلاح دراجتي بنفسني. | 2. أريد العمل في متجر لبيع الدراجات النارية لأنني أفضل العمل باستعمال الأدوات بدل التعامل مع الأشخاص أو الأرقام. |
|--|--|

ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟

- |  |  |
|--|--|
| 3. أريد أن أعرف ما هو نوع العمل أو القطاع الذي يمكن أن أبرع فيه بالاعتماد على فصاحتي وسهولة التواصل. | 4. هل يستوجب أن أتقن اللغة الإنجليزية جدا لكي تسند إلي مهمة العلاقات العامة. |
|--|--|

ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟

- |  |   |
|--|---|
| 5. أنا أريد أن أكون تقنيا في الطباعة لأن أبي يشغلني في مطبعته. | 6. أنا أريد أن أعمل في الطباعة لأن هذه المهنة تتوافق مع اهتماماتي ومهاراتي. |
|--|---|

ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟

- |  |   |
|--|---|
| 7. لا أعرف حتى الآن ما إذا كنت سأتوجه نحو العلوم أو نحو الإدارة. | 8. أفكر أحيانا في أن أصبح مهندسا فلاحيا وأحيانا أخرى أن أشتغل محاسبا. |
|--|---|

ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟

- |  |  |
|--|--|
| 9. كم عدد السنوات الدراسية التي يتطلبها الحصول على شهادة تقني بمختبر طبي ؟ | 10. أريد أن أعرف ما هو المستوى الدراسي الذي عادة ما يحصل فيه التلميذ على التكوين المؤدي إلى العمل في قطاع الصحة. |
|--|--|

ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟

- |  |   |
|--|---|
| 11. عندما يحين الوقت، سأختار ضمن المهن التي أعرفها، تلك التي أفضلها. | 12. أريد أن أحيط بالوضعية من كل جوانبها لتحديد أهم المجالات التي تثير اهتماماتي، قبل الإقدام على اختيار مهنة معينة. |
|--|---|

ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟

## مزايا اعتبار المجموعات

يثبت الواقع نجاعة اعتبار المجموعات عوض عناصر منعزلة، ونعرض هنا بعض الأسباب التي تبرر الاعتماد على المجموعة بدل العناصر.  
اقرأ هذه الجمل، وضع علامة على الجملة التي تناسبك أكثر.

1	الرؤية الشاملة تسهل علينا التموضع، فهي عبارة عن خارطة الطريق.
2	إن إدراك الوضعية من جميع جوانبها يجعلنا نتخذ قرارات على أسس صحيحة.
3	عندما يكون المسار الدراسي واضحاً، ندرك مدى أهمية الدراسة.
4	عندما نعمل بطريقة شمولية، نكون متأكدين من ضبط كل أبعاد الوضعية.
5	عندما نعتبر المجموعة بدل العناصر نتفادى تغيير رأينا كل مرة.
6	إن الاعتماد على المجموعات يمكننا من إقصاء عدد كبير من المهن التي قد لا تهمنا.
7	إن اختيار مجال واسع من المهن عوض مهنة واحدة يعطينا إمكانيات متعددة للاختيار، إذا لم نوافقنا مهنة ما، يمكننا تعويضها بأخرى من نفس المجال.
8	عندما يكون لنا تصور واضح عن ماضينا، وحاضرنا ومستقبلنا، نقوم بمشاريع كثيرة ولا نكتفي بما يتيسر في الوقت الحالي.

هكذا :

1. عندما يحين وقت الاختيار تكونون قد أحطتم بالوضعية، ولكم تصور شامل لكل الفرص والإمكانات، لدرجة تسمح لكم بالتبصر مبكراً بالمهنة المثلى لديكم.
2. إن النظرة الشاملة للوضعية تجنبكم عناء إضاعة الوقت وتغيير الرأي في كل مرة، كما تساعدكم على تحديد ميولاتكم الكبرى التي يبقى احتمال غيرها قليلاً. هذه الاهتمامات العميقة تدوم طويلاً.
3. ستزداد معرفتكم بذاتكم إذا أنتم أخذتم بعين الاعتبار ماضيكم، وحاضركم ومشاريعكم المستقبلية. ستتعلمون تدريجياً كيف تحققون الأهداف بعيدة الأمد، وكيف تدبرون حياتكم باستثمار الأحداث لصالحكم.

## 2. مجموعة مفيدة

### السؤال :

لقد تعلمنا إذن منهاجاً يسمح لنا بتكوين مجموعات.

فهل من الممكن تخيل مجموعات نقوم من خلالها بتحليل سريع وفعال لمختلف المهن ولاختياراتنا المهنية ؟

ما هي أكبر المجموعات المهنية التي يمكن تخيلها ؟



### الهدف

في ختام هذا التمرين سأصبح قادراً على تصنيف الأنشطة المهنية على أساس عدة قواعد للتجميع، وتمييز المجموعة التي أفضل.

## قواعد للتجميع

أضيفوا إلى اللائحة التالية، المهن التي أشار إليها تلاميذ القسم.  
قوموا جماعيا بترتيب المهن حسب القواعد التي تعرفونها وتستهملونها عادة (الصفحة الموالية).

22.	مهندس معماري	1.
23.	صانع متفجرات	2.
24.	سائق	3.
25.	طبيب مختص في الجهاز العصبي	4.
26.	مراقب الطيران	5.
27.	خياط	6.
28.	طبيب أسنان	7.
29.	تقني في إصلاح الراديو والتلفزة	8.
30.	مصمم أزياء	9.
31.	نحات حجر	10.
32.	صائغ الأحجار النفيسة	11.
33.	عالم جيولوجي	12.
34.	مركب آلات كهربائية	13.
35.	منجمي	14.
36.	صانع نظارات	15.
37.	ربان طائرة	16.
38.	اختصاصي في الكشف بالأشعة	17.
39.	بائع	18.
40.	صانع أثاث وديكور	19.
41.	مطال (صانع هياكل السيارات)	20.
42.	صانع قطع غيار	21.

## القواعد التي اقترحها فريقكم

المهنة	القواعد
أمثلة : 1، 7، و17	مثال : التكوين العالي

## قواعد أخرى ناتجة على العمل الجماعي

This image shows a full page of handwriting practice paper. It features ten identical rows of horizontal dashed lines, each row consisting of three parallel lines. The lines are light blue and spaced evenly across the white background. There is no text or other markings on the page.

## قواعد متعددة

من أجل التعمق في العالم المهني بكل شفاعته، يحاول المتخصصون في المهن الاعتماد على قواعد تجميع المهن. هل سبق لكم أن فكرتم في القواعد التالية ؟

4. محيط وظروف العمل	1. التكوين والمستوى التعليمي
<p>العمل</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بالداخل</li> <li>• خارج الجدران</li> <li>• في الحر</li> <li>• في البرد</li> <li>• قار، الخ...</li> </ul>	<p>حسب التعليم</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• الثانوي :</li> <li>- التقني</li> <li>- المهني</li> <li>- العام</li> <li>• العالي القصير</li> <li>• العالي الطويل</li> </ul>
5. أنواع الصناعات والمشغلين	2. أنواع المشاكل التي نحاول حلها
<ul style="list-style-type: none"> <li>• الصناعة الكيميائية</li> <li>• الصناعة المعدنية</li> <li>• الوظيفة العمومية</li> <li>• المقاوله الحرة...</li> </ul>	<p>مشاكل :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• الصحة</li> <li>• الأمن</li> <li>• بناء الطرق، الخ...</li> </ul>
6. أماكن العمل	3. الأدوات والآلات المستعملة :
<p>العمل ب :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• فندق</li> <li>• بمكتب</li> <li>• بمرآب</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• مجهر : عالم أحياء، عالم كيميائي، الخ</li> <li>• مطرقة : صانع صفيح (مصلح هياكل)، نجار، صائغ مجوهرات، الخ...</li> <li>• سكين : إسكافي، جزار، صانع زرابي...</li> <li>• مسطرة : رسام، مصمم خرائط</li> <li>• كومبيوتر : مبرمج، كاتبة، رسام أشكال</li> </ul>



7. درجات تعقيد العمل	الشغل • بدون تأهيل • بالتأهيل • بتأهيل عال
8. الجغرافيا	الشغل • بالمدينة • بالقرية • بالجبل • بالبحر الخ
9. آفاق الشغل	مهن • تضمن الشغل • صعوبة التشغيل • قليلة الترقية
10. مجالات العمل	• الإدارة • الفلاحة • العلوم والتقنيات • الخدمات الخ
11. المهارات المطلوبة	• مهارة التعلم عامة • مهارة التواصل • مهارة التعامل مع الأرقام • الإدراك-الحسي الفضائي • الإدراك-الحسي للأشكال • مهارة للعمل الإداري • براعة يدوية الخ
12. الميولات	• معالجة الآخرين • مساعدة الآخرين وإرشادهم • إخبار الآخرين • مزاولة نشاط رياضي • التواصل مع الجمهور • مزاولة عمل يتطلب الدقة الخ

## المعطيات، الأشخاص والأشياء

هناك عدة أساليب لتجميع المهن. توضح كل طريقة جانباً معيناً، أحياناً يكون غير متوقع، لبعض المهن أو مجموعة كبيرة من المهن. وهناك طريقة تجمع ربما غابت عن ذهنكم، وهي التي تقسم المهن إلى ثلاثة أصناف مهنية كبيرة، حسب ثلاثة أنواع من الاهتمامات التي قد تقودنا إلى بعض الأنشطة. ويتعلق الأمر بالاهتمامات التي نوليها لبعض الأنشطة التي تهتم إما بالمعطيات، أو الأشخاص، أو الأشياء. هل بإمكانكم التمييز بين هذه الأصناف الثلاثة ؟

ضعوا علامة (X) في العمود المناسب، لتعيين الصنف الذي ينتمي إليه كل عنصر من العناصر التالية :

المعطيات	الأشخاص	الأشياء
1. آلة		
2. طفل		
3. مجرم		
4. إحصاء		
5. ساعة منبهة		
6. محرك		
7. نقابة		
8. فكرة		
9. كلمة		
10. حامض		
11. فرامل		
12. جمهور		
13. لوحة		
14. رقم		
15. نص		
16. مريض		
17. زبون		
18. آلة قياس		
19. عاطل		
20. أرشيفات		
21. نظرية		
22. تلميذ		
23. مضخة ماء		
24. مائدة		
25. مجموعة		
26. معلومة		
27. فرضية		
28. مستهلك		
29. خشب		
30. رسالة		
31. فقرة		
32. متفرج		
33. معدن		
34. أنبوب		

## الأنشطة

تكون المعطيات، والأشخاص والأشياء مجموعات كبيرة بالنظر إلى الأعمال التي تسمح بها. ومن المعلوم أننا لا نتعامل مع الناس بنفس تعاملنا مع الأشياء، كما أن تعاملنا مع المعطيات يختلف عن أسلوبنا مع الأشياء. إنكم باختياركم العمل معتمدين على معطيات بدل الأشياء، وباختياركم العمل مع الأشخاص عوض الأشياء الجامدة، تكونوا قد منحتم امتيازاً لنوع معين من الأنشطة.

ضعوا علامة (X) في العمود المناسب لتعيين أي مجموعة ينتمي لها كل فعل من الأفعال التالية :

المعطيات	الأشخاص	الأشياء
1. يسوق		
2. يحسب		
3. يعلم		
4. يرفع		
5. ينقل		
6. ينصح		
7. يصحح		
8. يحل		
9. يسلي		
10. يلف		
11. يشرح		
12. يعالج		
13. يحمل		
14. يرتب		
15. يسير		
16. يقنع		
17. يغوص		
18. يوبخ		
19. يسجل		
20. يخدم		
21. يفكر		
22. يكسر		
23. يلخص		
24. يشجع		
25. يحمل		
26. يتخيل		
27. يقارن		

## النشاط : المعطيات والأشخاص والأشياء

يمكننا القول بأن العمل (النشاط) يقوم على معطيات أو أشخاص أو أشياء، والتمييز بين هذه الأصناف مهم لأنه يؤدي إلى القيام بعدة أنشطة مختلفة لإنجاز عمل ما.

ما معنى «المعطيات»	ما معنى «الأشخاص»	ما معنى «الأشياء»
<ul style="list-style-type: none"> <li>• يمكن القول بأن المعطيات تعني الوثائق التي تحتوي على معلومات.</li> <li>• كلما عمل شخص على ترتيب ملفات أو تسجيل معلومات، أو ملء جدول ما، فإنه يستعمل بالأساس الرموز والسندات المكتوبة أو المدمجة.</li> <li>• حينما يحاول شخص أن يحل مشكلة ما عن طريق التفكير أو الكتابة أو الحساب فإنه أيضا يعمل على المعطيات.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• الأشخاص يكونون مجموعة يسهل فهمها.</li> <li>• إنهم مجموعة من الناس يتواصلون في ما بينهم عن طريق العمل.</li> <li>• إن عمل الطبيب النفسي والمدرس يهتم بالأساس الأشخاص. وكذلك عمل البائع. المنشط بالراديو له كذلك جمهوره ونفس الشيء بالنسبة للممثل.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• كلمة «شيء» تعني كل ما هو جامد، ولا تدب فيه الحياة.</li> <li>• فهي المادة التي نحولها عن طريق العمل.</li> <li>• فهي إذن كل ما نلمسه وننقله، ونغير شكله. الأشياء توصف أيضا بأشكالها، وحجمها، ووزنها وبحرارته...</li> </ul>
بواسطة المعطيات يمكننا أن :	مع الأشخاص يمكننا أن :	بواسطة الأشياء يمكننا أن :
<ul style="list-style-type: none"> <li>• نحسب</li> <li>• ندون</li> <li>• نحلل</li> <li>• نفسر</li> <li>• نسجل</li> <li>• نرتب</li> <li>• نقرأ</li> <li>• نلخص</li> <li>• الخ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ندرس، نعلم</li> <li>• ننصح</li> <li>• نسلي</li> <li>• نعالج</li> <li>• نسير وندير</li> <li>• نقنع</li> <li>• نشجع</li> <li>• نبعث السرور والفرحة</li> <li>• الخ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• نسوق</li> <li>• نحمل</li> <li>• نصحح</li> <li>• نُلَفِّف</li> <li>• ننقل</li> <li>• نفصل</li> <li>• ننحت</li> <li>• نبني</li> <li>• الخ...</li> </ul>
يرتبط كل صنف بنوع معين من الأنشطة		
المعطيات تتطلب عمليات ذهنية	الأشخاص تتطلب العلاقات الإنسانية	الأشياء تتطلب حركات ومجهودات جسمانية

## المعطيات، الأشخاص، الأشياء ومهنتي

للتمييز بين المعطيات، والأشخاص والأشياء، بالتأكيد، تأثير كبير على الاختيار المهني.

		
أنا والأشياء	أنا والأشخاص	أنا والمعطيات
<p>«هل اهتماماتي تتجه بالأساس إلى العمل اليدوي؟»</p> <p>هل أنا بحاجة إلى التأثير المادي في الأشياء باستعمال يدي ورجلي وقدراتي الجسمانية وسرعتي في الأداء؟».</p>	<p>«هل أنا فعلاً وقبل كل شيء مهتم بالآخرين؟»</p> <p>هل أنا بحاجة للتأثير فيهم بتسييرهم أو بمساعدتهم؟</p> <p>هل الدافع وراء اختياري المهني هو قبل كل شيء دافع اجتماعي؟</p> <p>هل أنا شخص يملك ذاكرة تساعده على حفظ وجوه الأشخاص ويحب معرفة ما يروج في خواطرهم وماذا يريدون؟</p> <p>وهذا لأستفيد من الآخرين أولاً خدم مصالحهم، وفي جميع الأحوال، فالآخرون يهتمون بما أقوم به».</p>	<p>«هل أنا شخص يحب القيام بالأعمال الدقيقة، بالأشغال التي تعتمد قبل كل شيء على الذهن ولا تتطلب مجهوداً جسدياً أو الاهتمام بالغير؟»</p> <p>هل يمكن أن أتخيل نفسي يوماً ما منهمكا في ترتيب الوثائق أو محاولاً فهم بعض المعطيات؟».</p>

## النتيجة :

### اهتمامي

يتجه اهتمامي بالأساس إلى (ضع علامة (X) في الخانة المناسبة).

- ☐ المعطيات
- ☐ الأشخاص
- ☐ الأشياء

ما هو النشاط الذي ترغبون في القيام به تبعا لاهتمامكم ؟

سبق وأن أدركتم أن النشاط الذي تحبون يعتبر مبررا كافيا لتجميع المهن وتصنيفها. فربط هذا النشاط بالمعطيات، والأشخاص والأشياء يقدم توضيحا جديدا حول المهن التي قد تهتمون بها مستقبلا. لا تنسوا أبدا أنه مهما اختلف المجال المهني، ستجدون دائما أنفسكم تتعاملون مع المعطيات، أو الأشخاص، أو الأشياء.

### ميولي والمجموعة المفيدة بالنسبة لي

لعلكم أصبحتم مقتنعين أكثر بأن تجميع المهن وتصنيفها بأي شكل من الأشكال يُوفّر المزيد من المعلومات. من بين قواعد التصنيف التي تعرفتم عليها خلال لقاء اليوم، ما هي القاعدة التي تبدو، في نظركم، أكثر إفادة ؟ لماذا ؟

قاعدة التصنيف التي تبدو لي أكثر إفادة :

لأنها :

### 3. الأسباب التي تجعلني أحب مهنة ما

#### السؤال :

في كل يوم تجد نفسك أمام مجموعة من الاختيارات تتعلق بعدة أشياء وأنشطة.

إذا استطعتم اكتشاف الدوافع التي تجعل بعض المهن تجذبكم أكثر من غيرها، ألن يكون من السهل عليكم في ما بعد اختيار المهنة المناسبة ؟



#### الهدف

في ختام هذا التمرين، سأكون قادرا على معرفة الأسباب التي تجعلني أحب بعض المهن أكثر من غيرها.

## زيارة لمتحف المهن

- لنتخيل عالم العمل عبارة عن متحف كبير وكل مهنة بمثابة لوحة فنية، وهكذا يتم عرض بعض المهن عليكم.
- نقوم بجولة داخل هذا المعرض ونحاول أن نلاحظ ما إذا كانت هناك بعض المهن تشد اهتمامنا أكثر. ليس من الضروري أن نحب كل جوانب المهنة، إذ يكفي أن نحب جانباً معيناً منها.
  - ضع إشارة على أرقام المهن التي تحمل على الأقل صفة تجذبك.

1. مكلف بنسخ الوثائق	25. رجل إظهار
2. صانع الأسنان	26. عازف بيانو
3. خبير في زراعة الزيتون	27. مصلح هياكل السيارات
4. طبيب مختص في النطق	28. تقني في الكهرباء
5. موثق العقود	29. زارع أشجار
6. متحر	30. مصمم معماري
7. وسيط البورصة	31. مدير بنك
8. مكلف بالصندوق	32. معالج بالترويض
9. مصمم هندسي	33. رجل إسعاف
10. مسؤول عن متجر	34. صحافي
11. سائق حافلات	35. تقني في التحليل والبرمجة
12. أمين مكتبة	36. تقني في التركيب الفوتوغرافي
13. عالم نفساني	37. أستاذ بالثانوية
14. طبيب اختصاصي في تصحيح البصر	38. ماسح طبوغرافي
15. كاتب	39. مهندس الديكور
16. رسام	40. جزار
17. محلل في مختبر	41. مؤطر صوري (بالكاميرا)
18. ممثل	42. طيار
19. محاسب	43. وكيل تأمين
20. ميكانيكي اختصاصي في محرك الدييزيل	44. مرب مختص
21. بائع	45. بائع التذاكر
22. كيميائي	46. مضيف بفندق
23. عارض أزياء	47. موجه رافعة أثقال
24. ممرض	48. طبيب بيطري

ملحوظة : إن المهن الواردة في الجدول أعلاه موجهة للذكور والإناث معا.



## المهن المختارة

بعد الجولة داخل المتحف، سجل في الجدول أسفله عشر (10) مهن على الأقل تحبها كليا أو جزئيا. وفي الأماكن المتبقية، يمكنك إضافة مهن أخرى تجذبك، غير موجودة بالمتحف.

1.		8.	
2.		9.	
3.		10.	
4.		11.	
5.		12.	
6.		13.	
7.		14.	

## أسباب تجميعها

هكذا وجدت الآن المهن التي تحبها.

قم بتجميع هذه المهن وبين السبب الذي جعلك تصنفها على هذا النحو.

تجميع المهن	الأسباب
مثلا : معالج فيزيولوجي، أستاذة، مديرة تجارية، ممرضة.	أحب هذه المهن لأنها : تتيح لي فرص التعرف على الناس.
أحب هذه المهن لأنها :	
أحب هذه المهن لأنها :	
أحب هذه المهن لأنها :	

## بعض أسباب تجميع المهن

بتصنيف المهن التي نحبها، كما طلبنا ذلك من خلال التمرين السابق، يسهل علينا اكتشاف الدوافع الخفية أو فقط المجهولة، التي تحدد اختياراتنا.

قد يحدث إذن أن تختار ثلاث مهن لكونها تستجيب لنفس الحاجة، أو تمنح نفس الامتيازات، أو تستدعي نفس المؤهلات. وهكذا، يمكن لكل منكم البحث عن الأسباب المشتركة وراء اختياراته وبالتالي اكتشاف ميولاته المهنية.

عالم أحياء، كيميائي، عالم جيولوجي :  
يعتمد مجال هذه المهن على البحث والاستكشاف.

عالم أحياء، عامل بمختبر التحليلات الطبية، تقني في الطباعة :  
هذه المهن تشترط الدقة والضبط.

منشط بالتلفزة، مصور، عارض أزياء :  
يمكنني مشاهدة نجوم عدة، وملاقة كثير من الناس.

تقني في الكهرباء، ميكانيكي، ربان طائرة مروحية (هليكوبتر) :  
أحب أصداء المحركات.

ممثل، كاتب، محام :  
هذه المهن قد تمنحني ارتياحا وهناءً كبيرين.

مدير تجاري، مدير بنك، مهندس بناء :  
يجب أن يكون الفرد واثقا من قراراته.

ممرضة، طبيب مولد، جراح :  
أحب كل ما يرتبط بعالم الطب.

مدرب التزحلق على الجليد، مصمم هندسي، حارس صيد الأسماك :  
سأعمل بالهواء الطلق وأكون بصحة جيدة.

ربان طائرة، مظلي :  
أحب الأحاسيس القوية (وتشكل بالنسبة لي نوعا من التسلية).

عالم جيولوجي، حارس غابات، عالم الأحياء :  
أحب دراسة طبيعة الأشياء وفهمها.

مذيع بالراديو، مشتر، محام :  
هؤلاء يكون لهم تأثير في الناس.

مدير ممتلكات، وكيل تأمين، سمسار :  
يمكنني عقد عدة مواعيد عمل مع كثير من الناس قصد إخبارهم بما أعلم.

مهندس في صناعة الطائرات، ربان طائرة، مصور، ربان طائرة مروحية، حارس غابات :  
يمكنني التجول في أرجاء البلاد.

## المجال المهني الأمثل

هل سيمكنني هذا التمرين حول تصنيف المهن من اكتشاف تطلعاتي لمهنتي المستقبلية، وما أنتظر منها ؟

اعتماداً على مبررات هذه التصنيفات اكتب نصا يصف المجال المهني الأمثل بالنسبة لك.

المجال المهني الذي يناسبني هو الذي

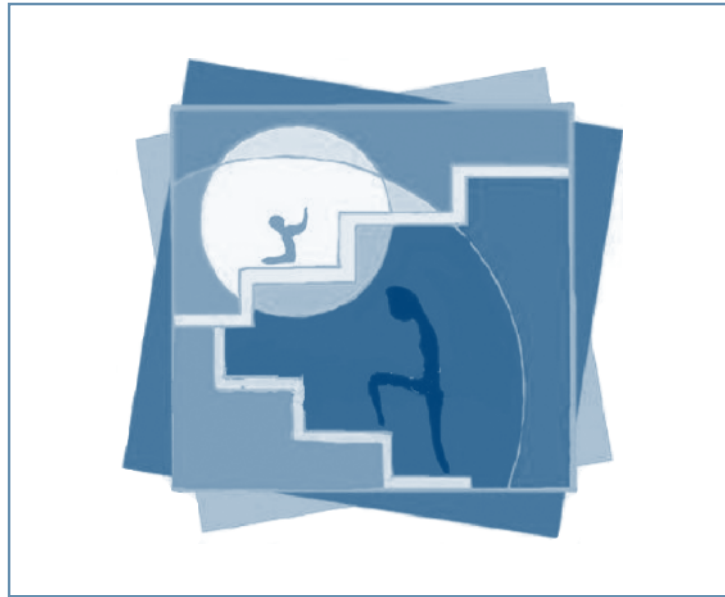
## 4. تصوري للمستقبل

### السؤال :

لن يخطر ببال أحد أن يقوم صباح يوم ما ويركب سيارته ثم يتوجه إلى حيث لا يدري. ماذا سيفعل عند أول مفترق طرق؟ هل يتبع السيارة التي تتقدمه؟ أم يلوي إلى اليمين لأن الطريق معبد بشكل أفضل؟ أم يتجه إلى اليسار؟ أو يستمر نحو الأمام، وهكذا يتفادى القيام بأي إشارة لتغيير الاتجاه؟ من جهة أخرى، هذا السائق قد لا يغير اتجاهه لأن قطيعا من الدجاج يوجد على طريقه. على كل حال، سيبحث عن أفضل طريق، وإذا أمكن لن يغير اتجاهه.

إن السلوك الطبيعي في الحياة يتطلب أن يكون للفرد مقصد وأن يختار له مسلكا مناسباً، حتى ولو كان هذا الأخير يبدو مشوباً بالصعاب والمخاطر في البداية.

هل باستطاعتكم تصور أنفسكم بعد 5 أو 10 أو 15 سنة. هل عندكم رغبات ملحة تريدون إرضاءها مستقبلاً؟ ما هي الوسائل والاستعدادات التي يجب القيام بها لتهيئ هذا المستقبل الذي تطمحون إليه؟



### الهدف

في نهاية هذا التمرين سأكون قادراً على إدراك كيف تحول رغبة إلى مشروع.

## توالي الرغبات

هناك مجموعة من الأشياء نريد الحصول عليها :  
أشياء مادية، وسائل الترفيه، تجارب مختلفة، تحقيق النجاح، علاقات ودية مع الوسط الذي نعيش فيه.  
نريد كذلك معرفة الأشياء واكتساب بعض الصفات الشخصية.

### هذه مجموعة من الرغبات

<ul style="list-style-type: none"> <li>• أن أتعرف على المزيد من الأصدقاء داخل الإعدادية،</li> <li>• أن أواصل الرياضة أكثر وأن أطلع أكثر،</li> <li>• أن أركب طائرة «بوينغ».</li> <li>• أن أتكلم عدة لغات،</li> <li>• أن أختار مهنة تتيح لي الفرص للقيام بأسفار كثيرة،</li> <li>• أن أكتشف شخصيتي الحقيقية،</li> <li>• أن أكون أسرة سعيدة عندما أكبر،</li> <li>• أن أساهم في مساعدة المحتاجين،</li> <li>• أن أكون مرتاحا وراضيا عن نفسي عندما أشيخ،</li> <li>• ألا أعرف العزلة والوحدة،</li> <li>• أن أتمتع دائما بصحة جيدة،</li> <li>• ألا تكون أبدا حروب في العالم،</li> <li>• أن أتمسك دائما بمبادئ وشعائري، ومثلي الأعلى.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>أريد</li> <li>• أن اشرب كأس كبير من عصير الفواكه،</li> <li>• ألا أذهب إلى حصة السباحة،</li> <li>• أن أشفى من الزكام،</li> <li>• أن أرتاح قليلا،</li> <li>• ألا أنشغل بشيء آخر هذا الشهر سوى الدراسة،</li> <li>• أن أقتصد بعض الشيء،</li> <li>• أن أحصل على الأقل على المعدل في مادة الرياضيات،</li> <li>• أن أبحث عن عمل بعد الامتحانات،</li> <li>• أن أوفر بعض الأسابيع في نهاية الصيف أخصصها للتخييم،</li> <li>• أن أتمم دراستي،</li> </ul>
--	--

## رغباتي الشخصية

سجلوا كل الرغبات التي قد تخطر ببالكم :

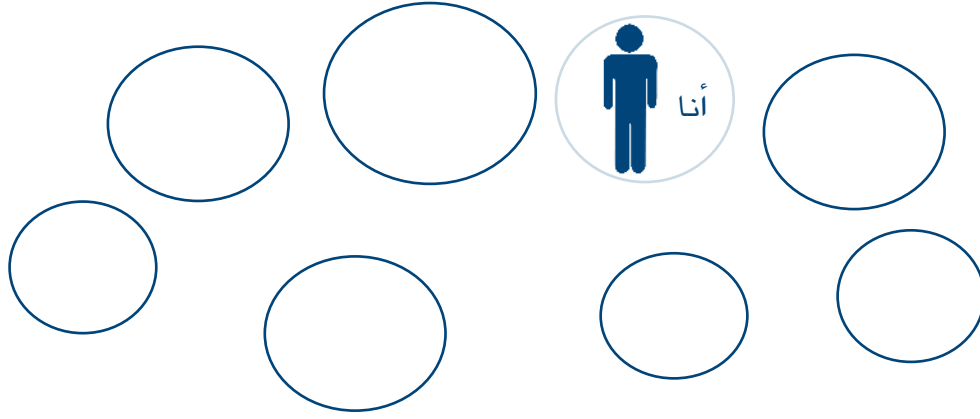
•	•
•	•
•	•

إذا تفحصتم هاتين اللائحتين ستلاحظون أن احتمال تحقيق هذه الرغبات لا يأتي في مرحلة زمنية واحدة. وبالفعل، فإذا كان من الممكن إرضاء بعض الرغبات آنيا، فيجب الانتظار سنوات كثيرة لتلبية الرغبات الأخرى.

وفي الواقع، إن إنجاز الأشياء الهامة يستلزم وقتا طويلا. بعض الأشخاص يعجزون عن تحقيق المشاريع بعيدة المدى. هذا يرجع فقط إلى كونهم لم يتعلموا بعد كيف يحولون رغباتهم إلى مشاريع قابلة للتحقيق.

## مجموعة من الرغبات

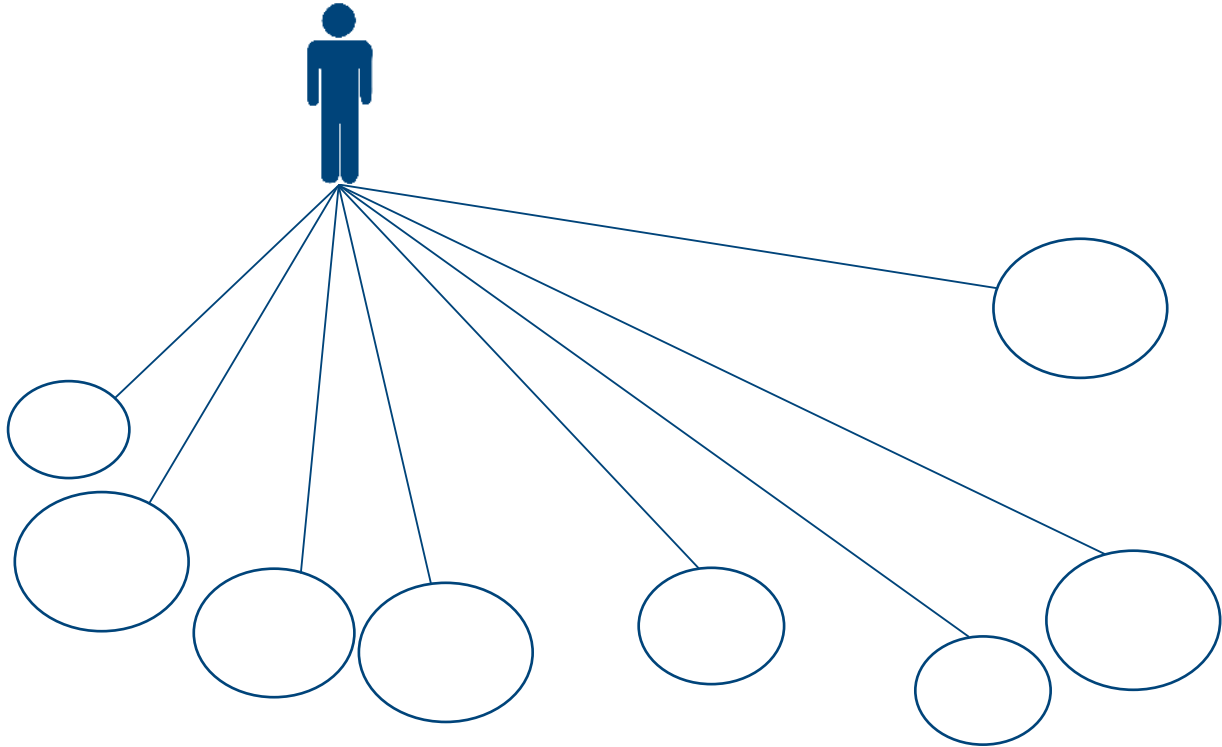
لا بد من وجود علاقة من بين الفرد وبين الرغبات. وإلا أصبحت هذه الرغبات عبارة عن فقاعات تتبخر في عالم الخيال اللامنتهي.



لكي تتحول الرغبات إلى مشاريع لا بد من ربط الرغبات بالذات.

اختراروا ضمن لائحة الصفحة السابقة :

- أربع رغبات مهمة لديكم،
- أربع رغبات أقل أهمية، ثم سجلوها بالفقاعات المتصلة بذاتكم.

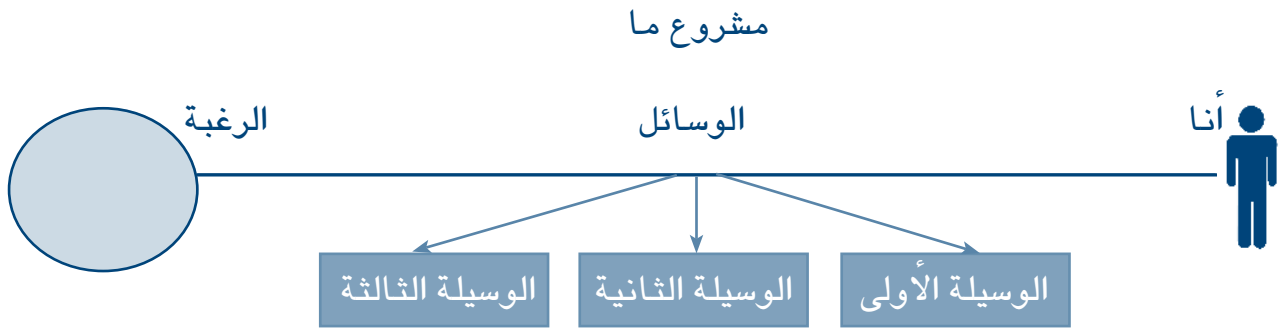


لكون هذه الرغبات متصلة بكم، ولكونكم تسعون لتحقيقها، فإنها ستتحوّل إلى مشاريع. أما الرغبات الأخرى فستبقى مجرد أحلام وأوهام.

## لماذا تتحول الرغبات إلى مشاريع ؟

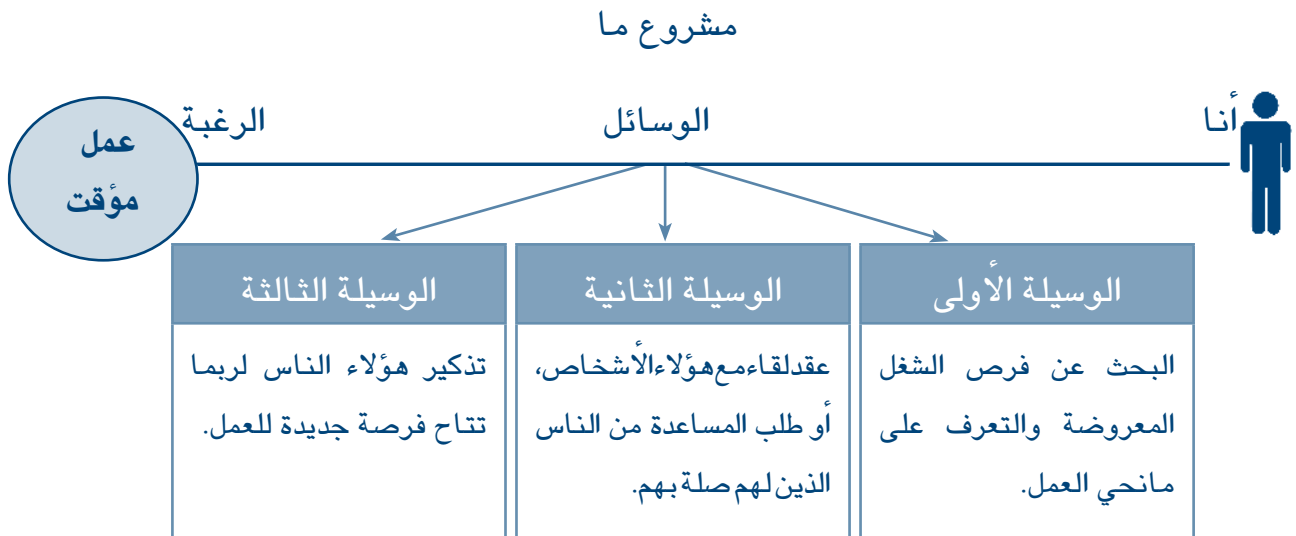
تتحول الرغبة إلى مشروع لأن العلاقة بين الفرد والرغبة تكون جد قوية، مما يدفعه إلى تحقيقها. لذا تعتبر الوسائل إحدى مراحل إرضاء الرغبة. هكذا، فإن اقتران الرغبة بالوسائل يُكوّن في النهاية مشروعا. لذلك، فإنه من الأفضل البحث عن الوسائل، وتكييف رغباتنا مع ذاتنا.

يمكن إبراز ذلك على الشكل التالي :



طالما لم نستغل قدرتنا الشخصية، بمعنى أننا لم نوفر الوسائل اللازمة، ستظل الرغبة مجرد أمل عوض أن تصبح مشروعا وبالتالي حقيقة. وهذا ينطبق على كل الرغبات سواء أكانت تهم الأمد القصير أم المتوسط أم الطويل. لذا علينا أن نهئى أنفسنا منذ الآن رغم أن المسار لا يزال طويلا والهدف بعيدا.

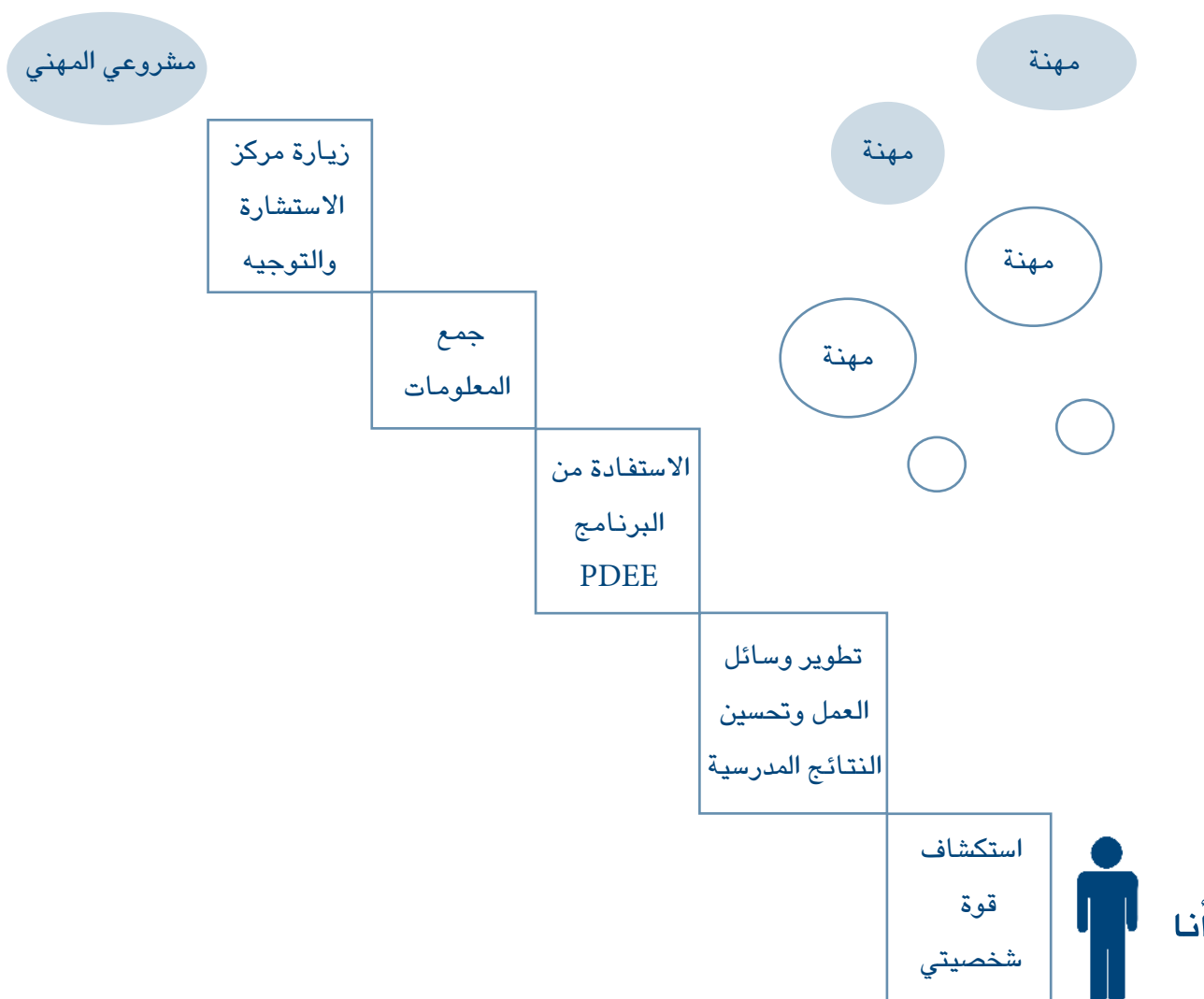
ويمكن تلخيص ذلك في الرسم التالي :



وهكذا أصبحت الرغبة بفضل الوسائل المستعملة مشروعا ملموسا، يتوفر على حظوظ كبيرة للنجاح مادام الشروع في العمل أصبح ممكنا.

## مشروع هام

غالباً ما يمكن، إلى حد ما، أن نتحكم في مستقبلنا. فلكل فرد نوع من القدرة على إنجاح اختياره المهني. وعليه، يمكنكم من الآن تهيئ مشروعكم المهني الذي لا يتحقق بالنسبة لغالبيتكم إلا بعد عدة سنوات.



## من رغباتي إلى مهنتي

لنفترض الآن أنكم ترغبون في مواصلة مهنة ما مستقبلاً. هذه المهنة أنتم تحبونونها وترون أنفسكم مؤهلين للقيام بها. لبلوغ هذا الهدف فإنه يتعين عليكم قبل كل شيء اعتماد مسعى التوجيه المناسب.

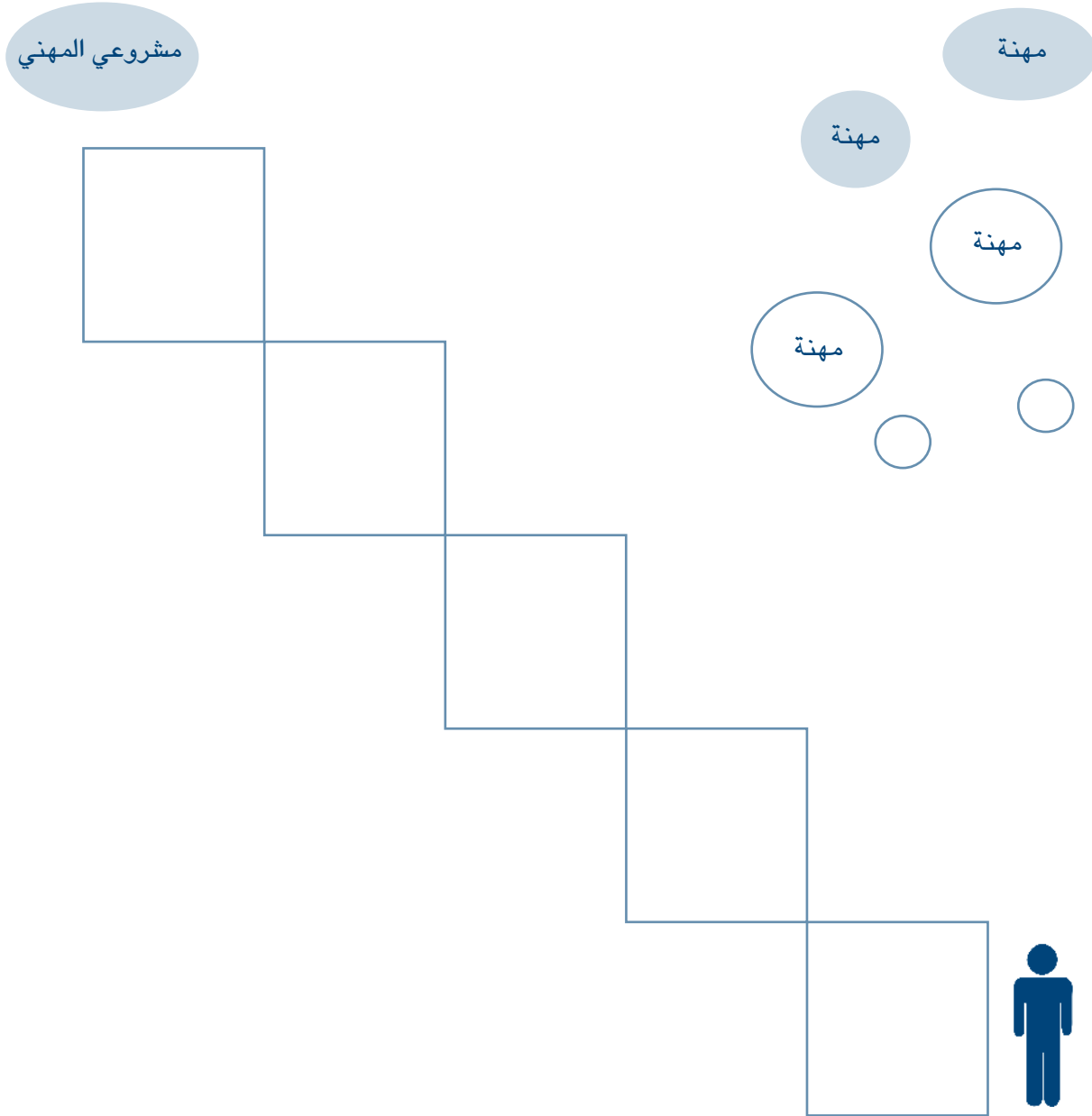


يصبح إذن مسعى التوجيه وسيلة شاملة تجعل رغبتكم في مهنة معينة تتحول إلى مشروع مهني.



## مشروع المهني

حددوا داخل مسعاكم التوجيهي الوسائل التي تسمح لكم بتحقيق مشروعكم المهني على أحسن وجه.



جاء الآن دوركم لاستغلال قدراتكم وإمكاناتكم الشخصية من أجل تحويل رغباتكم إلى مشاريع، ثم بعد ذلك إلى إنجازات.

## 5. مكونات شخصيتي

### السؤال :

إنكم تدركون عدة أشياء عن أنفسكم. لكن هذه المعارف تظل في الواقع متفرقة. فكيف يمكنكم إذن تكوين فكرة شاملة وصورة منظمة حول شخصيتكم ؟ وما هي جوانب شخصيتكم التي يجب استكشافها والتي لها صلة وطيدة باختياركم المهني ؟ ثم ما هي سماتكم الشخصية الغالبة ؟ وما هي المهارات التي تمثل نقط القوة عندكم ؟ ما هي الميولات الأساسية التي يمكن بناء اختياركم المهني عليها ؟ ألا تصب مختلف هذه الصفات في نفس الاتجاه المستقبلي ؟

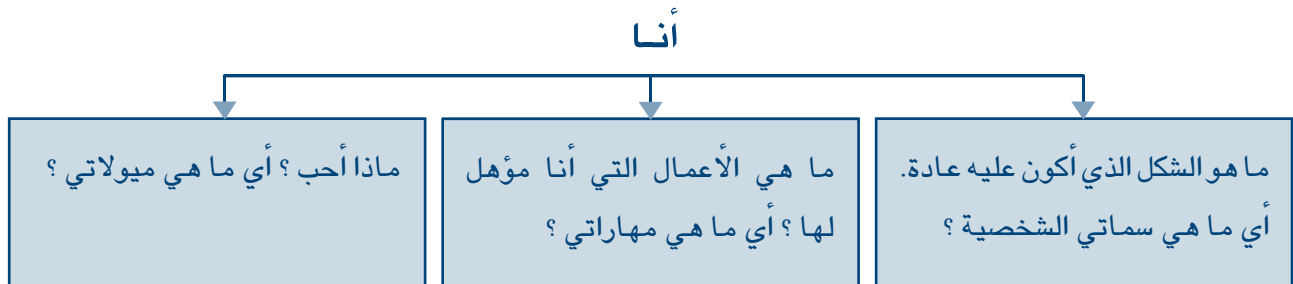
### الهدف

في ختام هذا التمرين سأتمكن من تقييم مدى إدراكي لسماتي الشخصية، ومهاراتي وميولاتي.

### التجربة :

### المعرفة الذاتية والاختيار المهني

تعتبر المعرفة الذاتية ضرورية للاختيار المهني وتتلخص في ثلاثة أسئلة أساسية :



نقترح عليكم هنا ثلاث استمارات، كل واحدة منها تتطرق لإحدى هذه المواصفات :

- شخصيتكم.
- مهاراتكم.
- ميولاتكم.

## سماتي الشخصية

### سمات الشخصية

هناك بعض النماذج من السلوكيات والتصرفات تكون بالتأكيد أكثر ملاءمة لمزاولة بعض المهن. لذا يتعين علينا معرفة ذاتنا جيدا حتى نكون قادرين على اختيار العمل الذي يتناسب مع مؤهلاتنا الطبيعية. تتضمن سمات الشخصية عدة جوانب، نهتم هنا فقط بتلك التي ترتبط بمجال العمل. إن المربع الموجود وسط الرسم أسفله يرمز إليكم.

- صلوا بخط أحمر المربع «أنا» بمجموعة الموصفات التي تتطابق معكم أكثر.

- ثم صلوا بلون أزرق نفس المربع «أنا» بالمجموعة التي تتناسب معكم تقريبا بنفس الحدة.

### أنا شخص...

R	يدوي	I	باحث
<ul style="list-style-type: none"> <li>• صريح</li> <li>• طبيعي</li> <li>• موثوق به</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تطبيقي</li> <li>• واقعي</li> <li>• مثابر</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• مدقق</li> <li>• موضوعي</li> <li>• ذو حس نقدي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• منطقي</li> <li>• هادئ</li> <li>• عقلاني</li> <li>• مُتَرَوِّعٌ وغير متسرع في الأحكام</li> </ul>

C	محافظة (امتثالي)	A	مبدع (فنان)
	<div><ul style="list-style-type: none"><li>• منتهي</li><li>• أمين</li><li>• دقيق</li><li>• وفي</li><li>• منظم</li><li>• أهل للثقة</li></ul></div>	<div>أنا</div>	<div><ul style="list-style-type: none"><li>• تعبيري</li><li>• سريع التأثير</li><li>• مبتكر</li><li>• ذو خيال واسع</li><li>• يحب تغيير الأوضاع والأشياء</li></ul></div>

E	مُسَيِّر (مبادر)	S	مساعد (اجتماعي)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• مستقل</li> <li>• رائد، قوي</li> <li>• واثق من نفسه</li> <li>• مسؤول</li> <li>• طموح</li> <li>• ديناميكي نشيط</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• مستقر</li> <li>• واثق من نفسه</li> <li>• طموح</li> <li>• ديناميكي نشيط</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• يهتم بالغير</li> <li>• متعاون</li> <li>• لطيف</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• متفهم</li> <li>• يحب التواصل</li> </ul>

### الشخصية

الشخصية هي ماهية الشخص في حالاته الاعتيادية، هي كذلك أسلوبه في الحياة وطريقته الطبيعية، والتي تتجسد بصفة عامة في سماتنا الشخصية.

تتضمن سمات الشخصية عدة جوانب، يستحيل إذن الإلمام بكل هذه الجوانب. فبالنسبة للاختيار المهني، نهتم بالأساس بسمات الشخصية المتعلقة بأصناف المهنيين.

يمكننا أن نصف شخصا ما بأنه إنسان :

• واقعي	• اجتماعي
• باحث	• مبادر
• فنان	• امثالي

هذه بعض نماذج الشخصية. في التعريف الذي سنعرضه لكل نوع، ستلاحظون أن كل المواصفات الشخصية تم تجميعها وأن كل مجموعة تدل على نموذج معين من الشخصية. حاولوا الآن التعرف على النموذج الذي ينطبق عليكم، من بين هذه الأنواع :

أنواع الشخصية	السمات الشخصية	المهن
النوع الواقعي		
تتميز الشخصية الواقعية بمواقفها الإيجابية فيما يتعلق بالأعمال الواجب القيام بها. كل ما يهم هذا النوع هو الأفعال والأعمال الملموسة والمضبوطة.	هذا الشخص : • عملي • مثابر • مستقيم • يُعتمد عليه، الخ...	يعمل هذا النوع من الأشخاص في المجالات المهنية التي تتطلب العمل اليدوي. على سبيل المثال : • صائغ • رصاص • لحام • ميكانيكي، الخ...
النوع الباحث		
يتميز هذا النوع بطريقته الخاصة في التفكير وبحاجته للفهم.	هذا الشخص : • منطقي • متحكم في نفسه • هادئ • موضوعي • دقيق • ذو تفكير صائب • ذو حس نقدي • حذر في أحكامه، الخ...	يعمل هذا النوع من الأشخاص في ميداني العلوم والتكنولوجيا. على سبيل المثال : • صيدلي • تقني فلاحي • باحث، الخ...

النوع الفنان		
يتميز هذا النوع بطريقته الخاصة للإحساس بالأشياء وب حاجته إلى التعبير عما يشعر به.	هذا الشخص : • معبر • سريع التأثير • محب لتغيير الأشياء • خيالي • مبدع، الخ...	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال الفن على سبيل المثال : • ممثل • مصور • نقاش، الخ...
النوع الاجتماعي		
يتميز هذا النوع باهتمامه بالآخرين ورغبته في مساعدتهم.	• متفهم، • منتهبه للآخرين • متعاون • ودي • مخلص • وصول • منفتح، الخ...	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال العلاقات الإنسانية. على سبيل المثال : • مختص في التغذية • مدرب في الفروسية • أستاذ • مساعد اجتماعي، الخ...
النوع المبادر		
يتميز هذا النوع بحاجته إلى التأثير في الآخرين واتخاذ المبادرات.	هذا الشخص : • مستقل • مسؤول • متحمس • مسيطر • مقنع • واثق من نفسه • طموح، الخ...	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال التجارة والأعمال. • بائع • سمسار أو وسيط • مقاول، الخ...
النوع الامتثالي		
يتميز هذا النوع بحاجته ورغبته في التنفيذ الجيد للأعمال المطلوبة منه.	هذا الشخص: • منهجي • شديد الضبط • متقن عمله • أهل بالثقة • دقيق، وفي، الخ...	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال أعمال المكتب. • مساعد محاسب • كاتب • موثق، الخ...

## مهاراتي

في رأيكم،

- ما هي المهارات التي تمتلكون ؟
- ما هي نقاط ضعفكم ؟
- على أي شيء أنتم قادرون ؟
- إلى أي حد يمكنكم أن تصلوا ؟

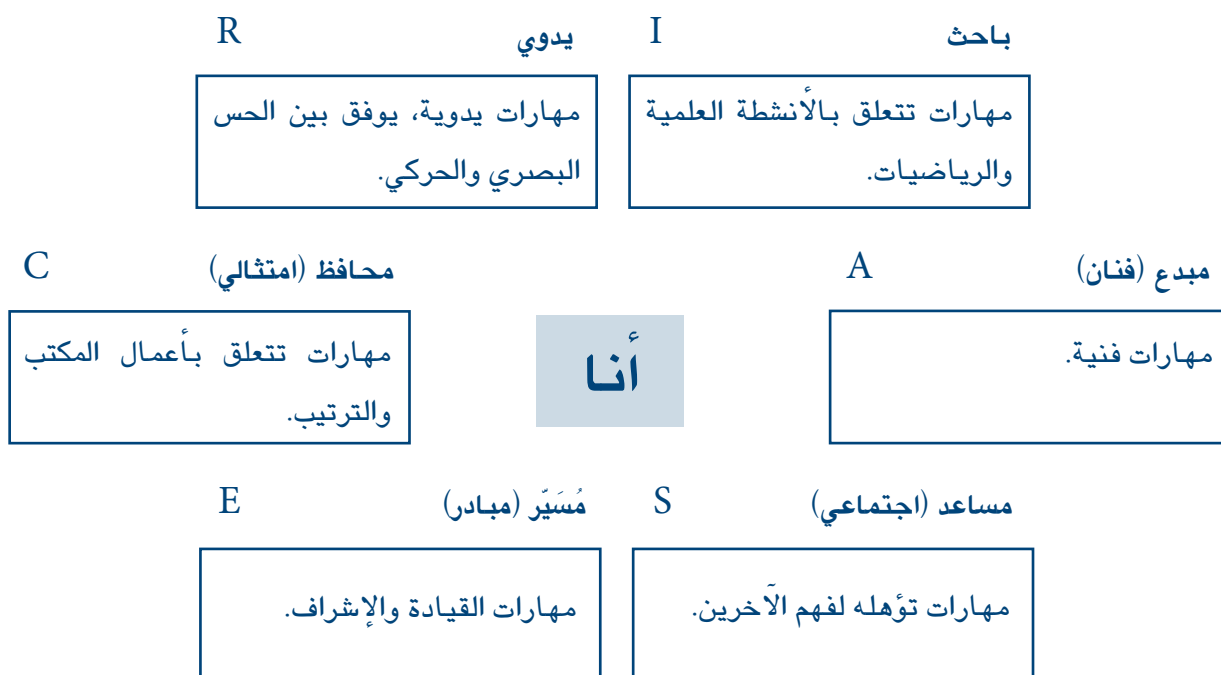
من بين مكونات معرفة الذات، تعد المهارات أصعب ما يمكن إدراكه وتقييمه.

مهمتكم الآن، تكمن في تكوين فكرة عن مهاراتكم.

صلوا بخط أحمر المربع «أنا» بمجموعة المهارات التي تتطابق معكم أكثر.

ثم صلوا بلون أزرق نفس المربع «أنا» بالمجموعة التي تتناسب معكم تقريبا بنفس الحدة.

## أنا شخص...



## المهارات

المهارات هي كل الكفايات التي نتوفر عليها أو التي يمكننا اكتسابها عن طريق التعلم.

مثال : تكون لدينا مهارات في الرياضيات عندما نكون قادرين على إجراء عمليات رياضية بسرعة ودون ارتكاب أخطاء، ويكون من السهل علينا نسبيا القيام بحسابات أكثر فأكثر تعقيدا.

هناك عدد كبير من المهارات، تم تجميعها ضمن 6 فئات :

1. المهارات اليدوية وإدراك الفضاءات،
2. مهارات في أنشطة العلوم والرياضيات،
3. المهارات الفنية،
4. قابلية تفهم الآخرين،
5. كفايات الريادة والمراقبة،
6. مهارات العمل بالمكتب وترتيب الوثائق والملفات.

### ميولاتي

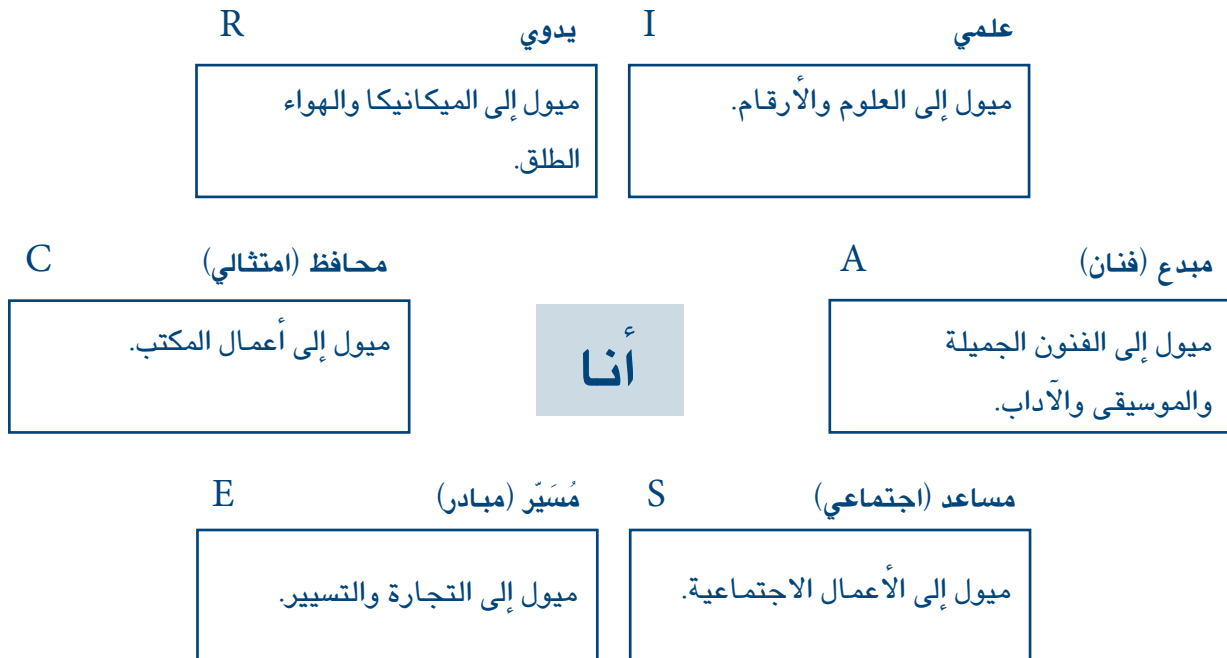
الميولات هي الانجذاب الذي نشعر به تجاه مجال معين. الفن، الرياضة، التاريخ، العلوم، الخ.  
مثال : الشخص الذي يهوى آلة القيتارة ويميل إلى الموسيقى.

هذه ستة أنواع من الميولات.

صلوا بخط أحمر مربع «أنا» بنوع الميولات الذي يجذبكم أكثر.

ثم صلوا بلون أزرق نفس المربع «أنا» بالنوع الثاني من الميولات الذي يجذبكم أكثر.

### أنا شخص...



يمكن تصنيف الإهتمامات أو الميولات المرتبطة بالعمل وتلك المتعلقة بالحياة المهنية إلى ستة مجالات :

R	أ- الميول إلى الميكانيكا ب- تفضيل العمل بالهواء الطلق
I	أ-الاهتمام بالعلوم ب- الاهتمام بالأرقام
A	أ- الاهتمام بالفنون الجميلة ب- الاهتمام بالأدب واللغات
S	الاهتمام بالعمل الاجتماعي
E	الاهتمام بالبيع
C	تفضيل العمل بالمكتب

سيكون بإمكانكم إجراء الاختيار الأفضل لو أنتم عرفتكم المجالات التي تتلاءم مع ميولاتكم.

## النتيجة :

### مكونات شخصيتي

إن مختلف جوانب المعرفة الذاتية تتلخص في النهاية في ثلاثة محاور : الميولات أو الإهتمامات، المهارات، والمميزات الشخصية.

واعتمادا على هذه المقومات الثلاثة. يمكن للفرد أن يحدد ما يدركه عن ذاته وما لم يكتشفه بعد.

إذا كان الشخص يدرك ذاته جيدا فسيكون من السهل عليه اختيار المهنة التي تتلاءم أحسن مع : ميولاته، ومهاراته ومميزاته الشخصية.

فإذا درسنا بعمق المهن التي تتطابق مع هذه المعطيات الثلاث فإن عملية الاختيار ستصبح لا محالة سهلة وصائبة. وها أنتم تدركون الآن أفضل الأنواع (النماذج) المهنية كما وصفها الباحث Holland، يبقى عليكم إذن معرفة ما إذا كانت ميولاتكم واهتماماتكم، وكذلك مهاراتكم ومميزاتكم الشخصية تصب في نفس الاتجاه، أي نفس الصنف المهني.

في الخانة : «سماتي الشخصية» اكتبوا الصنف الذي ينطبق عليكم والحرف الذي يشير إلى النوع المهني المناسب.

افعلوا نفس الشيء بالنسبة للخانتين «مهاراتي» و«ميولاتي».

سماتي الشخصية	الحرف
<input type="text"/>	
مهاراتي	الحرف
<input type="text"/>	
ميولاتي	الحرف
<input type="text"/>	



## الجوانب التي أدركها أكثر

ضعوا علامة (X) في المكان المخصص للميزات الأكثر إدراكا :

- سماتي الشخصية
- مهاراتي
- اهتماماتي

### ملاحظة :

يجب أن تتجه الأجوبة على هذا التمرين نحو نوع واحد أو اثنين على الأكثر من الأنواع الست RIASEC. إذا لم تتوافق هذه المعطيات الثلاث مع نوع مهني معين، عليكم إعادة المراحل السابقة مع الحرص أكثر ما يمكن على أن تكونوا صادقين في أجوبتكم، محاولين التركيز على وضعيتكم الراهنة بدل الوضعية التي تحملون بها. ومن أجل ضمان حسن سير المواضيع المقبلة يجدر بكم الحصول على هذا التوافق.

في حالة عدم جدوى إعادة المراحل السابقة، استعينوا بالجدول التالي :

ضعوا علامة (X) أمام الجمل التي تصفكم أحسن، ثم قوموا بجمع عدد العلامات في كل من الخانات الست. هذا المجموع سيدلكم على النوع (أو النوعين) الذي (أو اللذين) تنتمون إليه (إليهما). وفي حالة عدم توفيقكم في هذه العملية يصبح من الأفضل اللجوء إلى المستشار(ة) في التوجيه.

## جدول التقييم :

النوع الواقعي (R)	النوع الباحث (I)	النوع الفنان (A)
<p><b>الشخصية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يحب التطبيق والواقعية</li> <li>■ منطقي</li> <li>■ طبيعي</li> <li>■ موثوق به</li> <li>■ واقعي</li> <li>■ يحب البساطة والتبسيط</li> <li>■ صريح وقاصد</li> </ul>	<p><b>الشخصية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ تتميز بالبحث والتنقيب</li> <li>■ الفكر الناقد</li> <li>■ الموضوعية</li> <li>■ يحب الثقافة</li> <li>■ التدقيق والمنهجية</li> <li>■ يهتم بجمع المعلومات</li> <li>■ منطقي، وعقلاني</li> </ul>	<p><b>الشخصية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ التعبير عن الأحاسيس</li> <li>■ البحث عن الأصالة</li> <li>■ الانفعال</li> <li>■ العفوية</li> <li>■ الحدس</li> <li>■ الميل لتغيير الأوضاع والأشياء</li> <li>■ المرونة والليونة</li> </ul>
<p><b>المهارات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يهتم «بالميكانيكا» يستعمل الآلات والأدوات</li> <li>■ العمل بالهواء الطلق : يفضل العمل خارج الجدران وفي أحضان الطبيعة مثل : النبات والحيوانات</li> </ul>	<p><b>المهارات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يتوفر على كفاءات في المواد العلمية</li> <li>■ يعتمد أسلوب التحليل</li> <li>■ يعمل على فهم واستيعاب الأنظمة والأساليب في العمل</li> <li>■ يفكر في الحلول مستعملا كل الفرضيات.</li> </ul>	<p><b>المهارات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يحسن التعبير عن الحالات النفسية</li> <li>■ واسع الخيال</li> <li>■ رقيق الإحساس</li> <li>■ مبدع ومبتكر</li> </ul>
<p><b>الاهتمامات أو الميولات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يفضل الأعمال اليدوية</li> <li>■ يوفق بين الحس البصري والحركي</li> <li>■ له مؤهلات واسعة في مجال الميكانيكا</li> </ul>	<p><b>الاهتمامات أو الميولات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يحب العلوم : فهم الظواهر الطبيعية الملاحظة، والدقة والبحث</li> <li>■ الرياضيات : الاهتمام بالعمليات (Arithmétiques)</li> </ul>	<p><b>الاهتمامات أو الميولات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ الفنون : إنتاج فني، وابتكار أعمال فنية جديدة.</li> <li>■ الثقافة : المطالعة، التثقيف، كتابة سيناريوهات، إتقان اللغات.</li> </ul>
مجموع علامات (R)	مجموع علامات (I)	مجموع علامات (A)

النوع الاجتماعي (S)	النوع المقدم (المبارد) (E)	النوع الامتثالي (C)
<b>الشخصية</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يهتم ويصغي للآخرين</li> <li>■ مستعد للتعاون مع الغير</li> <li>■ متفهم</li> <li>■ لطيف</li> <li>■ مخلص، ممتثل، مطيع</li> <li>■ يحب التواصل</li> <li>■ متعاون</li> </ul>	<b>الشخصية</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ديناميكي ونشط</li> <li>■ مستقل</li> <li>■ مسؤول</li> <li>■ طموح</li> <li>■ واثق من نفسه</li> <li>■ جريء</li> <li>■ متفائل</li> </ul>	<b>الشخصية</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ محافظ</li> <li>■ يعمل بضمير مهني</li> <li>■ فعال ومفيد</li> <li>■ معتدل</li> <li>■ أهل للثقة</li> <li>■ عملي، واقعي</li> </ul>
<b>المهارات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ عنده قابلية فهم الآخرين</li> <li>■ يعبر بصراحة وبواقعية</li> <li>■ يجلب الثقة والشعور بالارتياح والاطمئنان</li> <li>■ يحب الآخرين ويتقبل الاختلافات والفوارق</li> </ul>	<b>المهارات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ عنده قوة الإقناع</li> <li>■ التنظيم، تحديد الأهداف</li> <li>■ وضع الإستراتيجيات</li> <li>■ يميل إلى الزعامة القيادية</li> <li>■ يحب الحسم، واتخاذ القرارات</li> </ul>	<b>المهارات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يجب التطبيق والإلتقان</li> <li>■ السرعة في الإنجاز</li> <li>■ يحلل الأمور ويضع قاعدة</li> <li>■ يركز ويهتم بالتدقيق والتعمق</li> </ul>
<b>الاهتمامات أو الميولات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ العلوم الإنسانية، مساعدة الناس والإصغاء لهم</li> <li>■ الأنشطة الذهنية بدل اليدوية</li> </ul>	<b>الاهتمامات أو الميولات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يجب التجارة : البيع وإقناع الغير</li> <li>■ الشؤون والقضايا العمومية :</li> <li>■ التسيير (الإدارة) والاتصال</li> </ul>	<b>الاهتمامات أو الميولات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يعتمد في خطة عمله على التنظيم والترتيب</li> <li>■ العمل الفعلي (المادي)</li> <li>■ والاعتيادي (المتكرر)</li> <li>■ إنجاز أشغال دقيقة انطلاقاً من معطيات معينة</li> </ul>
<b>القيم والحاجات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ التعبير اللفظي</li> <li>■ التواصل مع الآخرين</li> </ul>	<b>القيم والحاجات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ يجب الجاه والسمعة</li> <li>■ التنظيم</li> </ul>	<b>القيم والحاجات</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ تلقي تعليمات واضحة</li> <li>■ إنجاز المهام (الأشغال)</li> </ul>
مجموع علامات (S)	مجموع علامات (E)	مجموع علامات (C)

## مشروع القسم

### 6. من حاجات الجماعة إلى حاجات مؤسستي

لكل جماعة حاجات معينة وعدة هيآت ومنظمات تعمل على تلبيتها. يهدف هذا النشاط إلى رصد حاجات جماعتكم من منتجات وخدمات من أجل جردها وترتيبها.

#### الأهداف

- تحديد المقاولات المحلية، التي تقدم خدمات والمقاولات التي تقدم منتجات.
- القيام، داخل الإعدادية أو داخل القسم، بتحديد مجال أو مجالات من الممكن أن يسهم التلاميذ في تحسين ظروف العيش بها بتلبية حاجة معينة.

#### التجربة :

#### حاجات الجماعة

على غرار ما قمتم به في التمرين «مغامرة في جزيرة خالية»، إذ حددتم حاجات جماعتكم في الجزيرة وأنواع العمل الضرورية لتلبية هذه الحاجات، قوموا الآن برصد حاجات جماعتكم الواجب إشباعها ثم حددوا بعض المقاولات المؤهلة لتلبية هذه الحاجات.

حاجات الجماعة التي من الضروري إشباعها	المقاولات المؤهلة لتلبيتها	نوعية الأنشطة التي تقوم بها : منتجات أو خدمات

المنتج شيء قابل للبيع أو الشراء مثل : الخبز، قلم الرصاص، الحاسوب أو المنزل. عندما نركب الحافلة، نؤدي ثمننا دون تلقي أي شيء بالمقابل. ندفع إذن ثمن خدمة.

والآن، صنفوا هذه المقاولات إلى قطاعات مهنية ورتبوا في الجدول التالي :

### تصنيف مجموعتي

القطاعات	أنواع المقاولات

### من حاجات الجماعة إلى حاجات مؤسستي

على غرار ما قمتم به فيما يخص حاجات جماعتكم، حددوا الآن، جماعيا، بمساعدة منشطكم، حاجات الإعدادية، ثم صنفوها حسب نوعية قطاع النشاط.

حددوا بعد ذلك مجموعات المستهلكين بمؤسستكم.

الحاجات التي لم تلبَّ بعد أو التي يمكن تحسينها داخل المؤسسة.

---

---

---

---

### النتيجة :

الحاجات التي يمكن للقسم التكفل بها بتقديم خدمة أو عرض منتج من شأنه أن يساهم في تحسين جودة العيش داخل المؤسسة.

---

---

---

---

## 7. مواهب / أنشطة

لقد أصبحت الآن تدرك جيدا مميزات الشخصية (شخصيتك، ميولاتك، ومهاراتك أو مواهبك). هذا سيساعدك في اختيار الأنشطة التي تتلاءم أكثر مع شخصيتك، ومع المؤهلات التي تتمتع بها. كما سيساعدك كذلك على جعل الآخرين يستفيدون من هذه المزايا الطبيعية، وبالتالي على تحسين نمط حياتهم : إن امتلاك المواهب، ميزة كبيرة في الحياة.

### الهدف

يهدف هذا النشاط إلى تحديد المجال الذي يتلاءم أكثر مع مواهب مجموعة القسم.

### التجربة :

ضعوا جماعيا لائحة لمختلف المواهب التي يمتلكها تلامذة قسمكم. ثم فكروا في الطريقة التي تمكنهم من جعل الآخرين (بالمؤسسة) يستفيدون من مواهبكم، وتمكنكم من تحسين ظروف الحياة داخل المؤسسة.

مواهب القسم	الأنشطة التي تناسب مواهب القسم وتسهم في تحسين ظروف حياة أفراد المؤسسة

### النتيجة :

اقترح مشروعين قابلين للتحقيق داخل المؤسسة.

المشروع الأول :

المشروع الثاني :

## 8. من فكرة إلى أخرى / اختيار مشروع معين

منذ الشروع في هذا العمل، قمنا بتحديد احتياجات مختلف المجموعات بالمؤسسة. كما حددنا المجالات التي تصب فيها ميولاتكم ومواهبكم. ثم افترضنا بعض النماذج من المشاريع. علينا الآن انتقاء الفكرة التي سيتفق عليها الجميع. لذلك يجب اختيار المشروع الأمثل الذي يتناسب في آن واحد مع احتياجات مؤسستكم ومع ميولات المجموعة ومواهبها.

### الهدف

تقييم المشاريع المقترحة وتحديد مشروع القسم.

### التجربة :

دَوِّن في الجدول أسفله المشاريع المقترحة من طرف القسم مصنفة حسب نوعيتها : منتج أو خدمة :

المشاريع التي تقدم خدمة	المشاريع التي تقدم منتج

إن لائحة المشاريع طويلة جدا. عليكم الآن تحديد المعايير التي تساعد على اختيار المشروع الأوفر حظا للنجاح :  
فكرة جديدة (فريدة) واقعية، تلبي حاجة معينة، تحسن جودة الحياة...

## المعايير المعتمدة لاختيار مشروع القسم


### النتيجة :

عليكم الآن إخضاع كل الأفكار لهذه المعايير، واختيار الفكرة الأكثر جاذبية بالنسبة للمجموعة والأكثر نفعا بالنسبة للمؤسسة.

اسم المشروع	
الحاجة التي نريد تلبيتها	
النوع (منتوج أو خدمة)	
الزبناء	
تعريف موجز للفكرة	



## 9. كيف تتحول الفكرة إلى مشروع مقالة إعداد نواة مشروع مقالة

لدينا الآن فكرة على المشروع. لكن فكرة إنشاء مقالة لوحدها غير كافية. مشروع المقالة يتطلب دراسة وبرمجة وهو أمر ليس بالهين. لذا سنحاول أولاً وضع نموذج يعطينا فكرة واضحة عن مبررات إقامة المشروع وعن مدى قابليته للتحقيق.

### الهدف

تحويل فكرة إلى مشروع مقالة ووضع مخطط مقالاتي للمشروع.

### التجربة :

النقط التي أدرجتها مجموعتي ضمن المشروع :

-----
-----
-----
-----

نقدم هنا مثالا لمخطط مقالاتي أساسي. ويمكن أيضا وضع مخطط أكثر استجابة لحاجاتكم. يمكنكم اعتماد هذا المثال مستخدمين فقط الفقرات التي تناسب مشروع القسم.

## مخطط مقاولاتي أساسي

نقدم هنا مثال لمخطط مقاولاتي أساسي. ويمكن أيضا وضع مخطط أحسن استجابة مع حاجاتكم. يمكنكم اعتماد هذا المثال مستعملين فقط الفقرات التي تناسب مشروع القسم.

### نختار مشروعنا الخاص :

علينا أن نحدد المنتجات والخدمات التي من شأنها أن تحسن من ظروف حياة القسم أو المؤسسة :

- ما هي الخدمات والمنتجات التي سنقدمها ؟ ولماذا ؟

- من هم الزبائن الذين نريد أن نتعامل معهم ؟

### نحدد نقط قوتنا :

- ما هي المؤهلات البارزة عند فريقنا ؟

- ما هي أهم التجارب التي قمنا بها ؟

- ما هي الميولات التي تحفزنا أكثر ؟

### نعرف مشروعنا :

- ما هي شريحة الزبائن التي نريد إرضاءها ؟

- في أي مكان ؟

- وفي أي وقت ؟

- ما هي المدة الزمنية ؟

- ما هي الحاجة التي يستجيب لها المشروع ؟

## تهيئ الحصة المقبلة : دراسة السوق

المطلوب منكم طوال الأسبوع المقبل، إجراء مسح مفصل للسوق:

معرفة ما يروق الزبناء، أذواقهم، عاداتهم... جميع المعلومات التي قد تساعد على تقديم خدمة توافق الحاجات، أو منتج ذي جودة أحسن.

المطلوب منكم : إجراء استطلاع بنسبة 15% إلى 20% من الزبناء المحتملين.

حددوا جماعيا المواضيع التي تستدعي أجوبة من قبل الزبناء مثلا :

- بيع نوع معين من الحلوى : معرفة أذواق الزبناء ومعرفة ما إذا كانت هذه الحلوى تسبب مرضا أو حساسية لدى المستهلك.
- تهيئ بطاقات بمناسبة العيد : معرفة المواضيع المفضلة، الألوان، الأشخاص المفضلين.
- إعداد مسرحية : معرفة نوعية المسرحيات المفضلة (مسرح هزليات، دراما، الخ...).

ثم حدّدوا أسئلة أخرى تتعلق :

بطلب المنتج. مثلا :

- هل هذا المنتج متوفر؟ وأين يوجد؟
- من الذي يستعمله؟

بالمنافسين في السوق، مثلا :

من هم الذين يعرضون نفس المنتج (السلعة) أو الخدمة؟

بالمشتريين، مثلا :

- ما هو سلوك المستهلكين؟
- ماهي أذواقهم؟

دوّن الأسئلة الأكثر إفادة والمتفق عليها جماعيا :


## 10. دراسة السوق

لقد قُمت أنت وزملاؤك في ظرف أسبوع، بدراسة السوق. وهكذا، أصبحت لديكم الآن مجموعة من المعلومات قد تساعدكم على تقديم خدمة تتوافق أكثر وحاجات الزبناء، أو تقديم منتج ذي جودة أكبر.

### الاستطلاع

لقد خص الاستطلاع 15% إلى 20% من الزبناء المحتملين.

عدد الزبناء الإجمالي : .....

عدد الزبناء موضوع الاستطلاع : .....

### الأسئلة التي طُرحت على الزبناء

-----
-----
-----

### نتيجة دراسة السوق

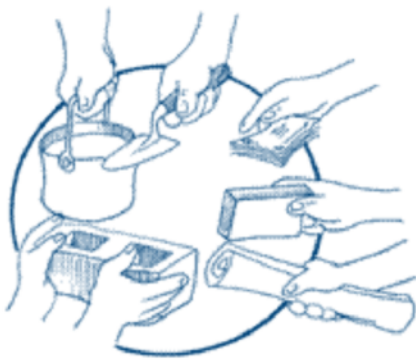
-----
-----
-----

### الاستنتاجات المستخلصة

-----
-----
-----
-----

والآن، انطلاقاً من دراسة السوق، ادخل التعديلات اللازمة على المخطط المقاولاتي.

## 11. بناء المشروع / لننظم أنفسنا، لنتجند وننخرط



طوال هذه المرحلة بدأ المشروع يخرج تدريجيا إلى الوجود ويجب الآن حصر الأعمال التي يتطلبها والتخطيط لها. في نهاية هذا النشاط، سوف تكونون قد أعددت مخطط عمل للمشروع، وحددت فرق العمل ووصفت باختصار المهام الملقاة على عاتقها.

### الأهداف

- إعداد مخطط عمل بخصوص المشروع الذي تعزمون إنشائه.
- تحديد المهام وتعريفها.
- تكوين الفرق (أو المجموعات).
- تحديد المسؤوليات.
- الانخراط.

### مخطط المشروع

الفترة الزمنية المخصصة لكل عمل	قائمة الأنشطة التي يتطلبها المشروع	
		الإعداد
		الإنجاز
		التقييم

## فرق العمل

قائمة فرق العمل	المهام والمسؤوليات الملقاة على عاتق كل فرقة

اسم فريق العمل الذي أنتمي إليه

المهام والمسؤوليات التي يجب أن أقوم بها ضمن فريق عملي

ها أنت إذن قد حددت المهام التي ستقوم بها ضمن فريق عملك. ولكن لا تنس أنك مطالب بالمشاركة في عدة أنشطة طويلة مرحلة تهيئ النشاط المقاولاتي. فانتماؤك لفريقك وكونك مسؤولا عن عدة مهام لا يمنعك من مساعدة الفرق الأخرى. وهكذا ستعتمد سلوكيات التعاون والتكاتف التي يسعى البرنامج لتنميتها.

## 12. لنُواجه التحديات

### تمهيد

إنكم معرضون لمواجهة عدة مشاكل وصعوبات خلال إنجاز مشروعكم. لذلك، يجب عليكم قبل الإقدام على أي مشروع أن تأخذوا بعين الاعتبار كل المخاطر المرتبطة بمشروعكم وكذا الوسائل اللازمة للتغلب عليها. من شأن هذا النشاط أن يؤهلكم لإيجاد الحلول، التي تقلل من هذه المخاطر وتخطي الحواجز.

### الأهداف

- عند نهاية هذه المرحلة سأصبح قادراً على :
- ترقب الحواجز التي قد تعترض المشروع ومعرفة كيفية تخطيها؛
  - تحديد الصعوبات التي قد تعرقل سير المشروع الذي أعده القسم؛
  - تدارس أنجع الحلول من أجل تفادي العوائق؛
  - التفاعل بنجاعة مع المشاكل التي قد تطرأ.

بعد مناقشة المخاطر والحواجز التي قد تعرقل أعمال فريقك، قم بتقاسمها مع المجموعات الأخرى قصد إيجاد بعض الحلول، التي تساعدك على تجاوز الصعاب، ودونها في الجدول أسفله.

الحلول الممكنة	المخاطر والحواجز المحتملة

## 13. إتقان العمل / تنظيم حملة إخبارية

هناك عدة أساليب لإعداد إستراتيجية إخبارية. وأساس كل حملة إخبارية هو التعريف بوجود المنتج أو الخدمة بأسلوب يجعل الناس ينتظرون عرضه في السوق بكل شغف وترقب لكونه مختلف، ومتلائماً مع حاجات المستهلك، أو لأنه أقل ثمناً وأكثر جودة. هذه هي النقط التي يجب أن يبرزها الإشهار.

### الهدف

**تحليل أساليب الإشهار المجودة في المحيط واختيار الأسلوب الذي يتلاءم أكثر مع المشروع.**

### لنتفحص الدعائم

تفحصوا الدعائم الإخبارية التي أحضرتموها، واختاروا من بينها تلك التي تهكم أكثر ثم أجبوا على الأسئلة التالية :

1. ما هو نوع المنتج أو الخدمة ؟
  2. من هم الزبناء المستهدفون ؟
  3. أين نجد هذا الإشهار ؟
  4. بينوا إذا كان هذا الأسلوب الإخباري يتوفر على المزايا التالية :
    - الوضوح ؛
    - الاختصار ؛
    - التجديد ؛
    - الابتكار .
- ومزايا أخرى مثل : يذيع المنتج جيداً ويثير الانتباه حول الرسالة التي يريد إيصالها، إلى غير ذلك...

### لنشرع في العمل

بعد تحديد نوع الإشهار الذي يتلاءم أكثر مع مشروعكم، اعملوا ضمن مجموعات صغيرة على إيجاد أفكار مبدعة ومتميزة ووسائل فعالة لإعداد الدعامة الإخبارية للمنتج أو الخدمة موضوع مشروعكم. ثم قوموا بتقييم هذه الأفكار آخذين بعين الاعتبار المعايير التالية :

- الملاءمة ؛
- الابتكار والتجديد ؛
- الكلفة ؛
- الفعالية .

بعد إنهاء التقييم سجلوا الاقتراحات التي تستجيب أكثر للمعايير المحددة. وانطلقوا من أحسن الاقتراحات، أعدوا مخططكم الإخباري واعرضوه على المجموعات الأخرى.

وانطلقوا من اقتراحات كل المجموعات، اختاروا النموذج الإخباري الذي يتناسب أكثر مع حاجاتهم. هذا النموذج هو الذي سيعتمده الفريق المكلف بالتسويق لإنجاز الحملة الترويجية.



## المخطط المقاولاتي الأساسي نريد إنشاء مشروعنا

لنعد مخططنا الخاص بالترويج :

ما هي مواصفات الزبناء المستهدفين ؟

---

---

---

ما هي المقاولات التي تعرض نفس المنتج أو تقدم الخدمات نفسها (المنافسون) ؟

---

---

---

بماذا ينفرد منتجنا أو خدمتنا، أي بماذا يتميزان عن غيرهما ؟

---

---

---

ما هي أساليب الإشهار التي تقرينا من زبائننا ؟

---

---

---

ما هي الرسالة التي نحاول إيصالها ؟

---

---

---

بماذا يتميز أسلوبنا الإشهاري وينفرد ؟

---

---

---

كم سيصبح ثمن الوحدة إذا أضفنا كلفة الإشهار ؟

---

---

---

## معلومات إضافية

يجب هنا، أكثر من كل وقت، اعتماد عنصرين أساسيين هما الإبداع والتجديد. ومن الضروري الإحاطة بكل جوانب المنتج أو الخدمة كي تكون عملية البيع ناجحة. ونعرض هنا بعض العناصر لإثارة التفكير:

ملاءمة الأسلوب الإشهار مع طبيعة المنتج أو الخدمة :

إن إشهار الخدمات يختلف كثيرا عن إشهار المنتجات. فلا يجب تطبيق نفس الأسلوب الإشهاري على منتوجين مختلفين. على سبيل المثال : إذا كان المنتج ينتمي للمواد الغذائية، فيجب التركيز على جانب الشهية. وهنا يمكن أن يلعب اختيار الألوان دورا كبيرا.

توافق أسلوب الإشهار مع نفسية الزبناء :

ما هي الشريحة المستهدفة ؟ انتقاء العبارات واختيار الألوان، يجب أن يأخذ بعين الاعتبار سن الزبناء. مثال : المسنونون يميلون أقل إلى الألوان الباردة والمزركشة. لذلك يجب ملاءمة الألوان مع سن الزبناء. يجب أن ينسجم أسلوب الإشهار مع عادات الزبناء.

توافق أسلوب الإشهار مع عادات الزبناء :

إن اختيار الأماكن إلى جانب أساليب الإشهار لشيء مهم. مثلا : يتردد الشبان كثيرا على المراكز التجارية، لكن الشرائح الأخرى من السكان تكون عادة أقل إقداما على ذلك.

احترام القواعد العامة التي تنظم الإشهار :

يجب :

- أن يكون الإشهار مكتوبا بأسلوب ومستوى لغوي مناسب وبتعبير صحيح؛
- أن يكون الإشهار مُزيّنا برسوم معبرة وملائمة ؛ أن يعطي المعلومات الضرورية مثل :
- نوع المنتج أو الخدمة؛
- شروط الحصول على الخدمة أو اقتناء المنتج؛
- ثمن المنتج أو الخدمة؛
- الفترة الزمنية لحيازة المنتج أو إسداء الخدمة.

## 14. تحديد الموارد المالية

سواء كان المشروع ذا هدف ربحي أو مجاني، فإنه دائماً يكلف مصاريف ونفقات حتى ولو كانت الأعمال المقدمة مجانية، والمواد اللازمة ممنوحة دون مقابل. ذلك لأن العمل الإنساني والهبات لهما قيمة اقتصادية.

### الأهداف

- تقرير ما إذا كان المشروع ذا غرض ربحي أو مجاني.
- تقييم كلفة الإنتاج.
- وضع مخطط لتدبير الموارد.
- تنقيح المخطط المقاولاتي.

### تحديد الموارد

الموارد المادية والبشرية اللازمة لصنع المنتج أو لإنتاج الخدمة التي سيقدمها قسمي.

ما يمكن الحصول عليه أو اقتراضه مجاناً	ما يجب شراؤه أو اكتراؤه	ما يمكن تبادله من خدمات أو وقت عمل

### تحديد الميزانية

طبيعة النفقات – المبالغ المرتقبة	طبيعة الموارد – المبالغ المرتقبة



## 15. هيا بنا لإنجاز مشروعنا المقاولاتي

إنه يوم عظيم ! إذ ستشرعون في مرحلة إنجاز مشروعكم. هذا المشروع الذي أعدتم بطريقة مدروسة ومحكمة سيتجسد على أرض الواقع بفضل كل واحد منكم وبفضلكم جميعاً.

- ما هو الإحساس الذي ولده فيكم هذا المشروع الجماعي ؟ وما الاستفادة من إعداد المشروع بطريقة محكمة ؟

-----
-----
-----
-----
-----
-----

أكيد، إن هذا البرنامج أسهم ويسهم في تنمية مهارتكم وسلوكاتكم المقاولاتية بهدف مساعدتكم على النجاح في حياتكم اليومية والمهنية.

- هل تعلمون ما هي مواصفات المقاول الناجح ؟  
حان الوقت، وأنتم بصدد إنجاز مشروعكم المقاولاتي، للتعرف عليها.

### مواصفات المقاول الناجح المتفق عليها عالمياً :

1. المبادرة والبحث عن الفرص	6. البحث عن المعلومات
2. المثابرة	7. تحديد الأهداف
3. احترام الالتزامات	8. التخطيط والتتبع
4. الجودة والإتقان	9. التواصل والإقناع
5. حب المجازفة (المجازفة المعقنة)	10. الثقة في النفس

إنكم تمتلكون بعض هذه المواصفات. ومن أجل أن تمتلكوا معظمها، عليكم استحضارها عند إنجاز مشروعكم المقاولاتي وكذا في تصرفاتكم اليومية.

## تمرين للترسيخ : مواصفات مقاولاتية ؟

أجيبوا بـ «نعم» أمام التصريحات التي تدل على مواصفات المقاول الناجح، وبـ «لا» أمام تلك التي لا تدل على مواصفات المقاول الناجح.

الأجوبة	التصريحات
	1. يعرف سعيد ما يريد فعله في الحياة.
	2. عادة ما يقوم سعيد ببحث عن المعلومات قبل أن يبدأ أي عمل.
	3. يكون سعيد دائماً في حالة تردد قبل أن يقرر ما سيعمل.
	4. سعيد واثق من نفسه.
	5. يؤجل سعيد مواعيده باستمرار.
	6. يعلم سعيد أن المجازفة تؤدي إلى النجاح.
	7. لا يسير سعيد إلى عمق الأشياء إذا كان له شك في إنجازها.
	8. يحاول سعيد باستمرار تحسين ما يعمل.
	9. يغتنم سعيد كل الفرص إذا كانت سهلة المنال.
	10. كل الفرص الممكنة تفاجئ سعيد.
	11. يعرف سعيد كيف يقنع الآخرين.
	12. يحاول سعيد توسيع شبكته المهنية.
	13. سعيد لا يغمره الإحباط، فهو دائماً مستعد للـ «المقاومة».
	14. يخطط سعيد بحكمة عمله اليومي.
	15. يفي سعيد بوعوده.
	16. يحتاج سعيد لمساعدة خارجية عندما يتعلق الأمر بإقناع الآخرين.

## 16. الحصيلة

بعد الوصول إلى نهاية المشروع، يجب الآن التساؤل عن كيفية سير هذا المشروع :

## تقييم المشروع

سیساعدکم منشطکم علی :

- تقييم مدى نجاح المقابلة أو فشلها؛
- معرفة الأسباب التي أدت إلى هذا النجاح أو الفشل؛
- تحديد مدى ملاءمة المنتج أو الخدمة وجودتهما؛
- تقييم السلوك الجماعي خلال مراحل الإنجاز؛
- تقييم الكلفة المادية وكلفة الموارد البشرية للمقابلة.

دونوا أجوبتكم أسفله :

## تقييم المكتسبات

ليس المهم هو النجاح أو الفشل، بقدر ما هو الوعي بالمكتسبات : معارف، وأفكار، وكيفية التصرف والتعامل مع المواقف والوضعيات والتكيف مع المحيط.

قائمة المكتسبات التي حصل عليها أفراد فريقك طيلة مراحل إعداد المشروع :

-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----

ما اكتسبته شخصيا من خلال هذه التجربة :

-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----

المقابلة التي تتناسب أكثر مع مؤهلاتي المقاولاتية أو « المقابلة التي أحلم بها » :

-----
-----
-----
-----
-----



## 17. بطاقة لعرض المشروع

### المرحلة الأولى

1. تعريف موجز للمشروع؛
2. وصف المسؤولين عن المشروع؛
3. إسهامات المشروع في تحسين جودة الحياة داخل المؤسسة؛
4. من أين أتت الفكرة ؟
5. مواصفات المشروع؛
6. حصته في السوق؛
7. الزبناء؛
8. المقارنة بين المنتج والمنتجات الأخرى المنافسة؛
9. ثمن، وتوقعات واستراتيجيات البيع.

### المرحلة الثانية

1. سلسلة (نظام) الإنتاج؛
2. الطاقة (المتاحة) للإنتاج؛
3. شروط اقتناء التجهيزات؛
4. المواد الأولية الضرورية؛
5. نفقات المواد الأولية؛
6. مدى وفرة المواد الأولية؛
7. اليد العاملة (الأجور).

### المرحلة الثالثة

1. الكلفة الإجمالية للمشروع؛
2. الموارد المالية (الإسهامات المالية)؛
3. الأرباح المحققة؛
4. الجدول الزمني للبيع؛
5. توظيف الأرباح.

## لائحة التمارين

1. المجموعة بدل العناصر ..... 5
2. مجموعات مفيدة ..... 11
3. الأسباب التي تجعلني أحب مهنة ما ..... 21
4. تصوري للمستقبل ..... 26
5. مكونات شخصيتي ..... 32
6. من حاجات الجماعة إلى حاجات مؤسستي ..... 42
7. مواهب / أنشطة ..... 44
8. من فكرة إلى أخرى - اختيار مشروع معين ..... 45
9. كيف تتحول الفكرة إلى مشروع مقبولة ..... 47
10. دراسة السوق ..... 50
11. بناء المشروع ..... 51
12. لمواجهة التحديات ..... 53
13. إتقان العمل - تنظيم حملة إخبارية ..... 54
14. تحديد الموارد المالية ..... 57
15. هيا بنا لإنجاز مشروعنا المقاولاتي ..... 59
16. الحصيلة ..... 61
17. بطاقة لعرض المشروع ..... 63



