

برنامج إنماء الحس المقاولاتي التربية على الاختيار وبناء المشاريع

مجموعة تمارين تطبيقية

من تأطير محمد بنكروم ونعيمة المدكوري

ملف التلميذ

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 ، وبعدها ترسخت لديكم مجموعة من القيم ، ونضجت زمرة من السلوكات التي من شأنها أن تؤهلكم للانخراط الإيجابي والبناء ، ها نحن ندعوكم خلال السنة الثانية ثانوي إعدادي إلى خوض تجربة من نوع جديد ، تتقاطع وتتكامل مع ما رأيتموه في السنة الماضية ، وتستثمر التعلمات والمكتسبات و تبلور كل ذلك ، آخذة على كاهلها مراعاة الاهتمامات و الميولات النوعية ذات الطبيعة الفارقة .

إن ملف التلميذ لهذه السنة يتكون من قسمين ، يعمل الأول منهما على تسليحكم بالمهارات، وينمي لديكم القدرات والاستعدادات الكفيلة بجعلكم تترسسون على المرحلة الثانية من مراحل بناء مشروعكم المدرسي والمهني ، وانطلاقا 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 كذا المساهمة في رفع مستوى الأداء وتحسينه والمشاركة في الحياة المدرسية ، التي أصبح وجودكم فيها وجودا غير محايد .

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

إن نجاح مشروعكم سيخلف لديكم إحساسا طيبا بالرضى، ويقوي ثقتكم بأنفسكم و يخول لكم إمكانية الإقبال على مشاريع مختلفة أخرى . . .

إنها فرصة ثمينة ، لايجدر بكم تفويت الاستفادة منها . . . و الله ولي التوفيق !

الجزء الأول

يتعلق الجزء الأول من برنامج السنة الثانية، بالمرحلة الثانية من مراحل اتخاذ القرار: البلورة.

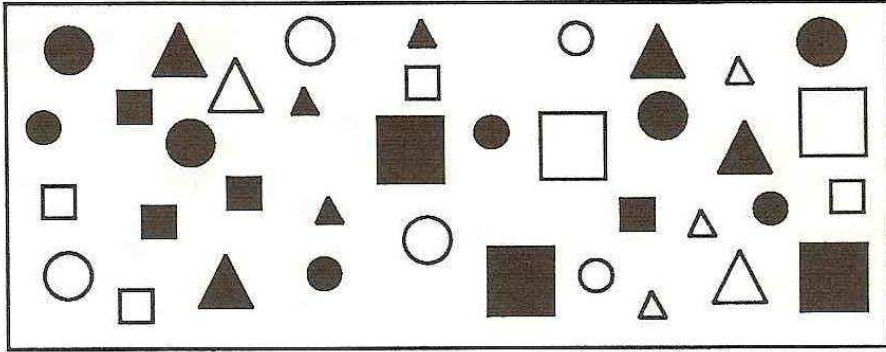
لقد قمت أثناء مرحلة الاستكشاف بجمع عدد كبير من المعلومات حول ذاتك ومحيطك. ولقد حان الوقت الآن لتنظيم هذه المعلومات وترتيبها في مجموعات كبرى قصد التمييز بين ما هو أساسي وما هو ثانوي. سيستدرجك برنامج السنة الثانية إلى تحديد المجال المهني (أو بعض المجالات المهنية) التي تفضله (ها).

مما سيدخل شيئاً من الوضوح والتماسك والاستقرار في إحساسك بذاتك وموقعك اتجاه مشروعه المهني، وسيخرجك من الحيرة الناتجة عن المعلومات المتعددة التي تراكمت لديك منذ سنة.

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 القطع مختلفة الأشكال. كل قطعة منها يمكن أن ترمز إلى عنصر من المعارف المتكونة لديكم عن عالم المهن أو معرفة ذاتكم. ألا تبحث فيكم هذه العناصر المتعددة والمتباينة إحساسا بالاضطراب والحيرة؟ أليس هو تقريبا نفس الإحساس الذي تشعرون به تجاه اختياركم المهني؟ فما هي الطريقة لإدخال نوع من التنظيم على هذه الوضعية المبعثرة والغامضة؟

هل بإمكاننا تكوين فكرة إجمالية تقوم، دون أن تنفي كل أي عنصر، بتحديد مكانة هذا العنصر ضمن المجموعة التي تضمه؟

الهدف

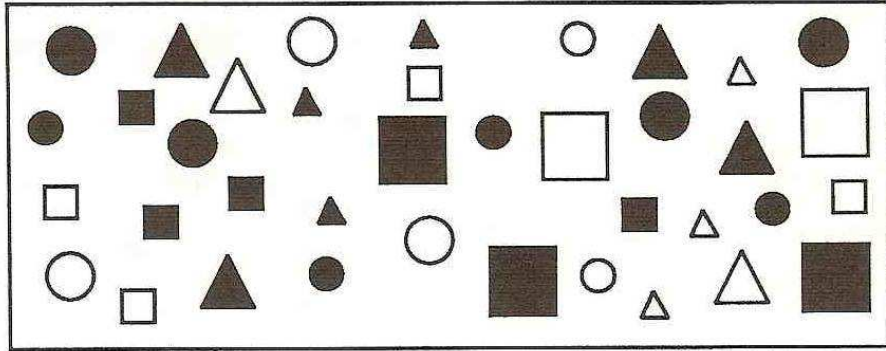
عند نهاية هذه الحصة، سأكون قادرا على :
إدراك أهمية الاعتماد على المعلومات المنظمة والمجموعة بدل المعلومات الكثيفة والمتفرقة

التجربة

ماذا ترون في الرسم أعلاه؟ .

◀ لا تنتقلوا إلى الصفحة التالية. حاولوا أولا إيجاد طريقة لترتيب هذه العناصر

من التشتت إلى التنظيم



للحصول على نظرة واضحة لهذا الرسم فإن أحسن طريقة بدون شك هي تجميع العناصر المتشابهة مع بعضها.

كبير				
	مملوء	فارغ	مملوء	فارغ

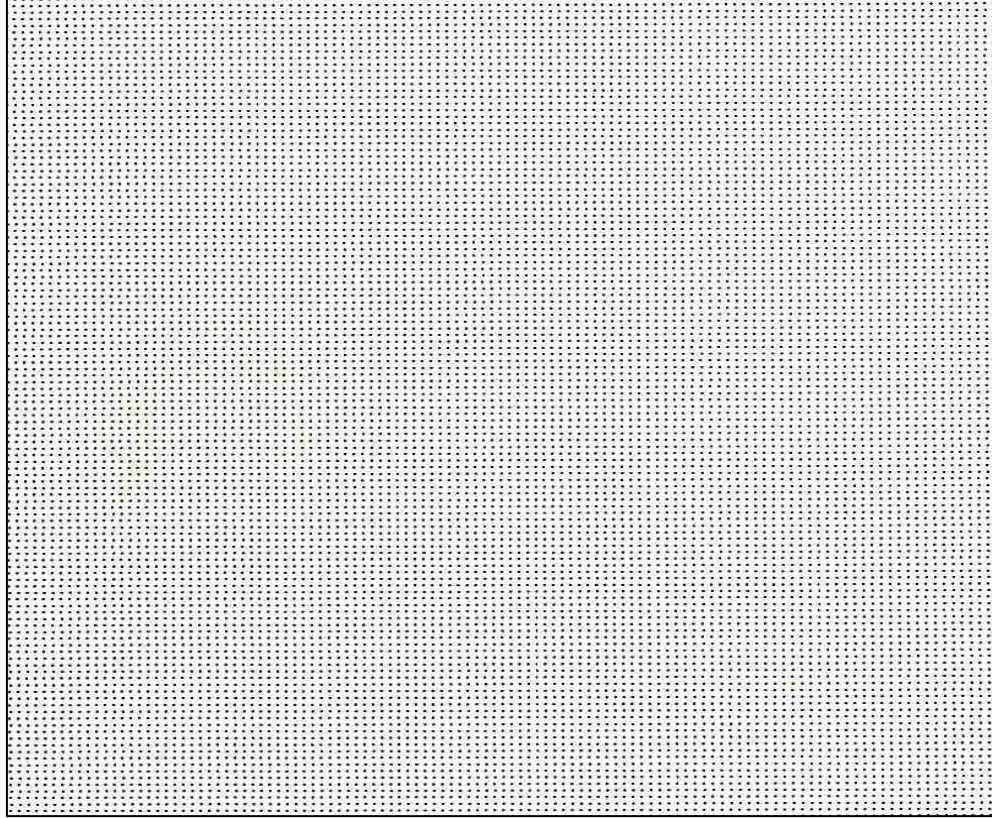
المجموعة:

هي عدد من العناصر المتشابهة وتتجمع العناصر لما لها من مواصفات مشتركة.

لتكوين المجموعات، يكفي ضم العناصر ذات قاعدة مشتركة.

المجموعات : حلول ممكنة

هل لديكم فكرة عن عدد النقاط التي يحتوي عليها هذا الرسم ؟

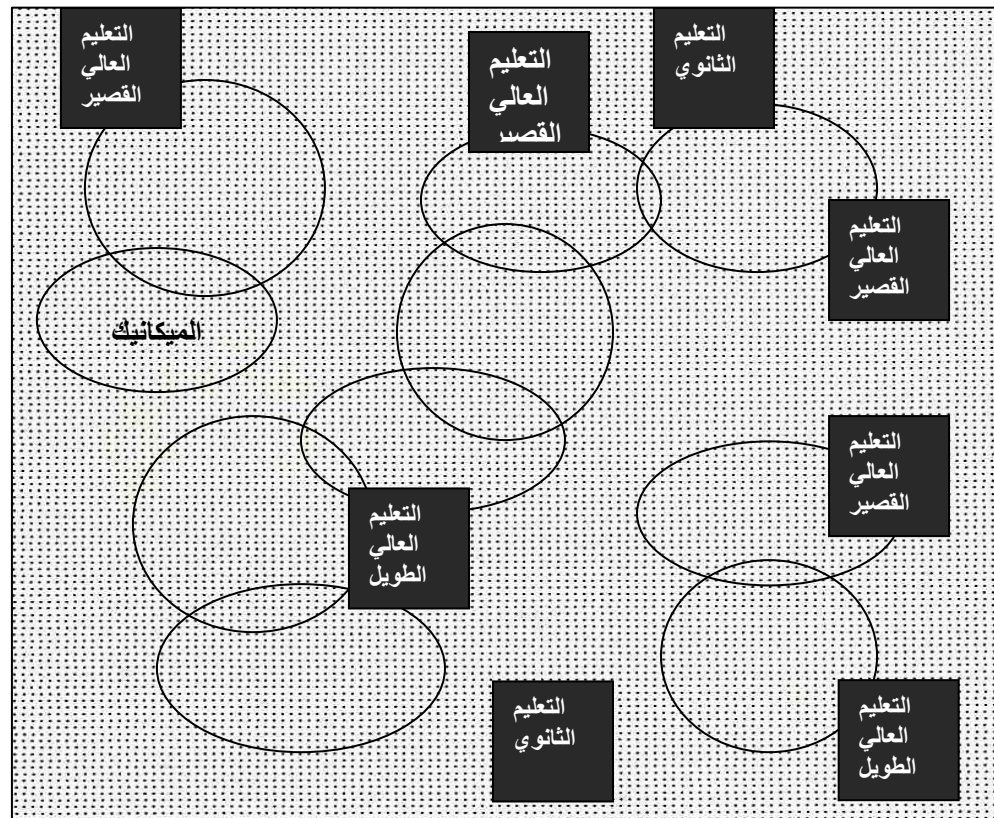


◀ اكتبوا هذا العدد هنا :

◀ والآن، انظروا إلى الصفحة الموالية.

هل ستحاولون معرفة كل هذه المهن ؟ هل 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.

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



مثلاً، يمكن أن تدل الدوائر على مجال مهني معين :

- الفنون،
- الصحة،
- العلوم والتقنيات،
- الإدارة والتدبير.

أما المربعات فيمكن أن تدل على مستوى التكوين :

- الثاني،
- العالي القصير،
- العالي الطويل.

وأخيرا الأشكال البيضاوية يمكن أن تمثل مجالات ذات مصالح مشتركة:

- المهن التي تمارس في الهواء الطلق
- المهن المرتبطة بالفن

- المهن المتعلقة بالعلاقات التعاونية
لن نهينكم هذه السنة لاختيار مهنة معينة، بل لاكتشاف ميولاتكم لبعض الميادين المهنية.
العناصر أم المجموعات

هذه بعض الأفكار حول الاختيار المهني. وهي مقدمة زوجا زوجا :
◀ عليكم مقارنة هذه الأفكار للتفريق 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
بذل 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 سيشغلني في مطبعته. | 6. أنا أريد أن أعمل في الطباعة لأن هذه
المهنة تتوافق مع اهتماماتي ومهاراتي |
|--|---|

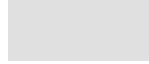
ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟

- | | |
|---|--|
| 7. لا أعرف حتى الآن ما إذا كنت سأواجه
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 ؟



12. أريد أن أحيط بالوضعية من كل جوانبها
لتحديد أهم المجالات التي تنثير اهتماماتي، قبل
الإقدام على اختيار مهنة معينة.

11. عندما يحين الوقت، سأختار ضمن المهن
التي أعرفها، تلك التي أفضّلها

ما هي الفكرة التي تشمل مجموعات ؟



النتيجة

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 للملاحة.
2.	إن إدراك الوضعية من جميع جوانبها يجعلنا نقرر على أسس صحيحة.
3.	عندما نضع صوب أعيننا المسار الدراسي، ندرك مدى أهمية الدراسة.
4.	عندما نعمل بطريقة شاملة، 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 فسحة في الاختيار، 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 مبكرا 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 تغييرها قليلا. هذه الاهتمامات العميقة تدوم طويلا.

3. ستزداد معرفتكم بذاتكم إذا أنتم أخذتم بعين الاعتبار ماضيكم، وحاضرکم ومشاريعكم المستقبلية. ستتعلمون تدريجيا كيف تحققون الأهداف بعيدة الأمد، وكيف تدبرون حياتكم باستثمار الأحداث لصالحكم.

2. مجموعات مفيدة

السؤال

لقد تعلمنا إذن منهاج يسمح لنا بتكوين مجموعات .

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

ما هي أكبر المجموعات المهنية التي يمكن تخيلها ؟

المعطيات، الأشخاص والأشياء



الهدف

في ختام هذا التمرين سأصبح قادرا 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 التالية).

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

◀ القواعد التي اقترحها فريقكم:

◀ قواعد أخرى ناتجة على العمل الجماعي

٤ قواعد متعددة

من أجل التعمق في العالم المهني بكل شساعته ، يحاول المتخصصون في المهن الاعتماد على قواعد تجميع المهن.

هل سبق لكم أن فكرتم في القواعد التالية؟

<p>(4) محيط وظروف العمل</p> <p><u>العمل</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • بالداخل • خارج الجدران • في الحر • في البرد • قار، الخ... 	<p>(1) التكوين والمستوى التعليمي</p> <ul style="list-style-type: none"> • حسب التعليم • الثانوي - التقني - المهني - العام • العالي القصير • العالي الطويل
<p>(5) أنواع الصناعات والمشغلين</p> <ul style="list-style-type: none"> • الصناعة الكيميائية • الصناعة المعدنية • الوظيفة العمومية • المقولة الحرة ... 	<p>(2) أنواع المشاكل التي نحاول حلها : مشاكل</p> <ul style="list-style-type: none"> • الصحة • الأمن • بناء الطرق الخ
<p>(6) أماكن العمل</p> <ul style="list-style-type: none"> • العمل ب : - فندق - بمكتب - بمرآب 	<p>(3) الأدوات والآلات المستعملة:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مجهر : عالم أحياء، عالم كيميائي الخ • مطرقة : صانع صفيح (مصلح هياكل)، نجار، صانع مجوهرات الخ • سيكين : إسكافي، جزار صانع زرابي... • مسطرة : رسام، مصمم خرائط • كومبيوتر : مبرمج، كاتبة، رسام أشكال
<p>10. مجالات العمل</p> <ul style="list-style-type: none"> • الإدارة • الفلاحة • العلوم والتقنيات • الخدمات الخ 	<p>7. درجات تعقيد العمل</p> <ul style="list-style-type: none"> • الشغل بدون تأهيل بالتأهيل عال بتأهيل عالي
<p>11. المهارات المطلوبة</p> <ul style="list-style-type: none"> • مهارة التعلم عامة • مهارة التواصل • مهارة التعامل مع الأرقام • الإدراك-الحسي الفضائي • الإدراك-الحسي للأشكال • مهارة للعمل الإداري • براعة يدوية الخ 	<p>8. الجغرافيا</p> <ul style="list-style-type: none"> • الشغل بالمدينة بالقرية بالجبل بالبحر الخ
<p>12. الميولات</p>	<p>9. أفاق الشغل</p>

<ul style="list-style-type: none"> • معالجة الآخرين • مساعدة الآخرين وإرشادهم • إخبار الآخرين • مزاولة نشاط رياضي • التواصل مع الجمهور • مزاولة عمل يتطلب الدقة الخ 	<ul style="list-style-type: none"> • مهن تضمن الشغل صعبة التشغيل قليلة الترقية
---	--

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 تجميع ربما غابت عن ذهنكم، بدون شك، 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 له 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 منحتهم 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، الأشخاص والأشياء

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

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

المعطيات، الأشخاص، الأشياء ومهنتي

التميز بين المعطيات، والأشخاص والأشياء له بالتأكيد تأثير على الاختيار المهني.

		
<p>أنا والأشياء</p> <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>أنا والأشخاص</p> <p>هل أنا فعلا 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 تساعد على حفظ وجوه الأشخاص ويحب معرفة ما يروج في خواطرهم وماذا يريدون ؟</p> <p>وهذا لأستفيد ولأخدم مصالح الآخرين في نفس الوقت. وفي جميع الأحوال، فالآخرون يهتمون بما أقوم به.</p>	<p>أنا والمعطيات</p> <p>هل أنا شخص يحب القيام بالأعمال الدقيقة، بالأشغال التي تعتمد قبل كل شيء على الذهن ولا تتطلب مجهودا جسمانيا أو الاهتمام بالغير ؟</p> <p>هل يمكن أن أتخيل نفسي يوما ما منهمكا في ترتيب الوثائق أو محاولا فهم بعض المعطيات ؟</p>

النتيجة

اهتمامي

◀ يتجه اهتمامي بالأساس إلى (ضع علامة 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 مع الأشخاص، أو مع 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:

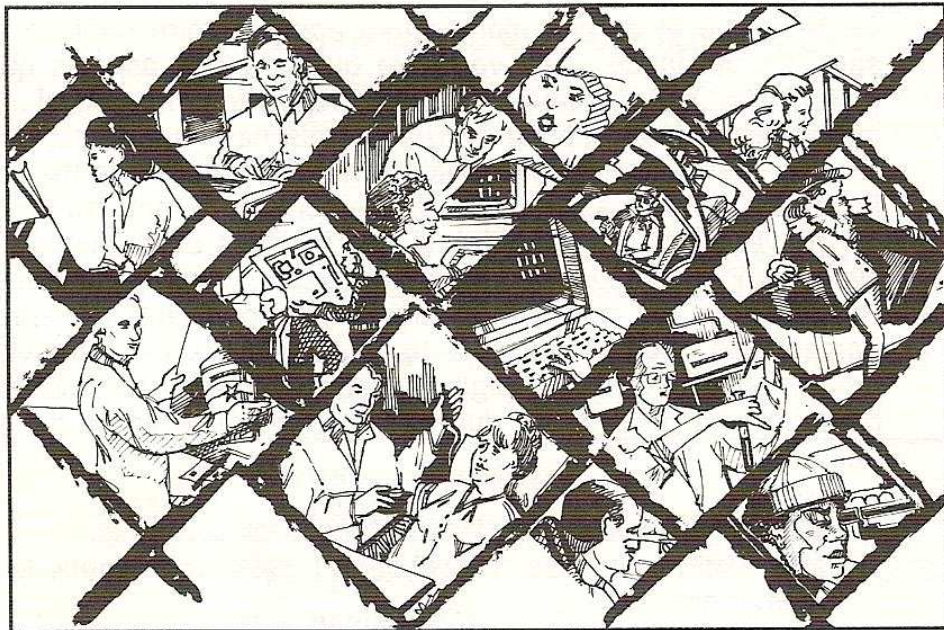
3. الأسباب التي تجعلني أحب مهنة ما

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
- ضع إشارة على أرقام المهن التي تحمل على الأقل صفة تجذبك.

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

المهن المختارة

بعد الجولة داخل المتحف، سجل في الجدول أسفله 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، عامل بمختبر التحليلات الطبية، تقني في الطباعة: هذه المهن تشترط الدقة الضبط.	عالم أحياء، كيميائي، عالم جيولوجي: مجال هذه المهن يعتمد على البحث والاستكشاف.	منشط بالتلفزة، مصور، عارض أزياء : يمكنني مشاهدة نجوم عدة، وملاقة كثير من الناس.
ممثل، كاتب، محام: هذه المهن قد تمنحني ارتياحا وهناءً كبيرين	تقني في الكهرباء، ميكانيكي، ربان طائرة مروحية (هليكوبتر) : أحب أصداء المحركات.	مدير تجاري، مدير بنك، مهندس بناء: يجب أن يكون الفرد واثقا من قراراته.
مدرّب التزلّج على الجليد، مصمم هندسي، حارس صيد الأسماك : سأعمل بالهواء الطلق وأكون بصحة جيدة.	مرمضة ، طبيب مولد، جراح : أحب كل ما يرتبط بعالم الطب.	ربان طائرة، مظلي: أحب الأحاسيس القوية (وتشكل بالنسبة لي نوعا من التسلية).
مذيع بالراديو، مشتر، محام: هؤلاء يكون لهم تأثير في الناس.	عالم جيولوجي، حارس غابات، عالم الأحياء : أحب دراسة طبيعة الأشياء وفهمها.	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.	

النتيجة

المهنة المثلى:

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

اعتماداً على مبررات هذه التصنيفات اكتب نصا يصف المهنة المثلى بالنسبة لك.

المهنة المثلى بالنسبة لي هي:

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، 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 تُحول 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 :

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

◀ رغباتي الشخصية

سجلوا كل الرغبات التي قد تخطر ببالكم.

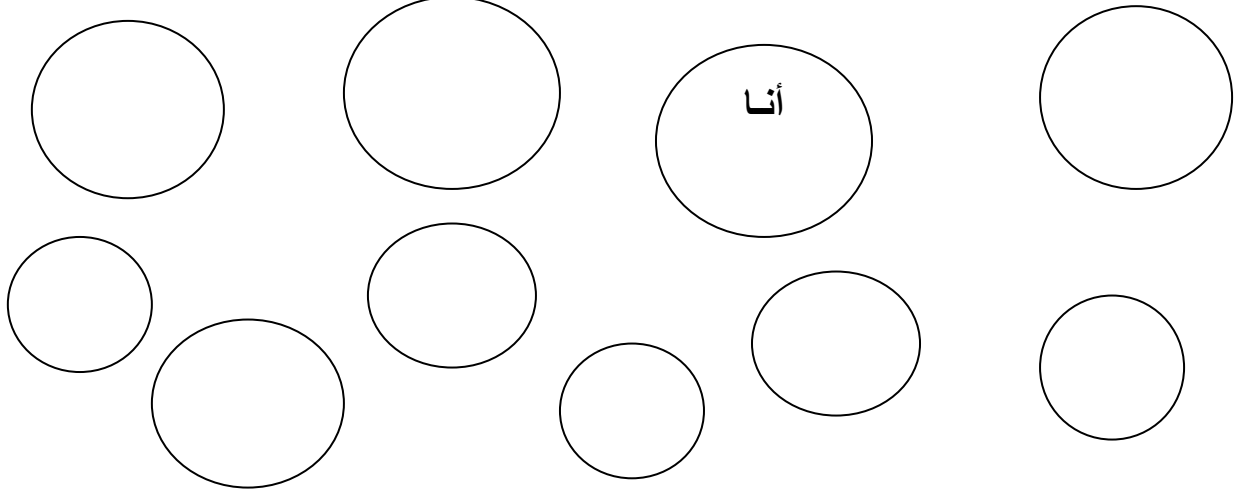
•	•
•	•
•	•

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

لابد من وجود ارتباط (علاقة) من بين الفرد وبين الرغبات. وإلا أصبحت هذه الرغبات عبارة عن فقاعات تتبخر في عالم الخيال اللامنتهي.



لكي تتحول الرغبات إلى مشاريع لابد من ربط الرغبات بالذات.

● اختاروا ضمن لائحة الصفحة السابقة:

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

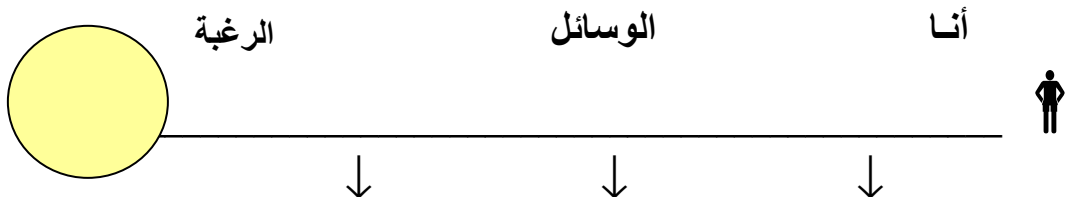
لكون هذه الرغبات متصلة بكم ولكونكم تسعون لتحقيقها، فإنها ستتحوّل إلى مشاريع. أما الرغبات الأخرى فستبقى مجرد أحلام وأوهام.

لماذا تتحول الرغبات إلى مشاريع؟

تتحوّل 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 :

مشروع ما



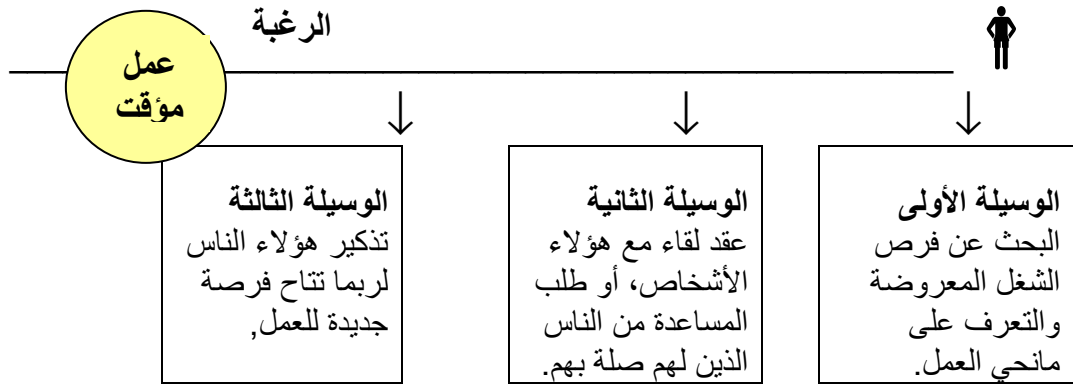
الوسيلة الثالثة

الوسيلة الثانية

الوسيلة الأولى

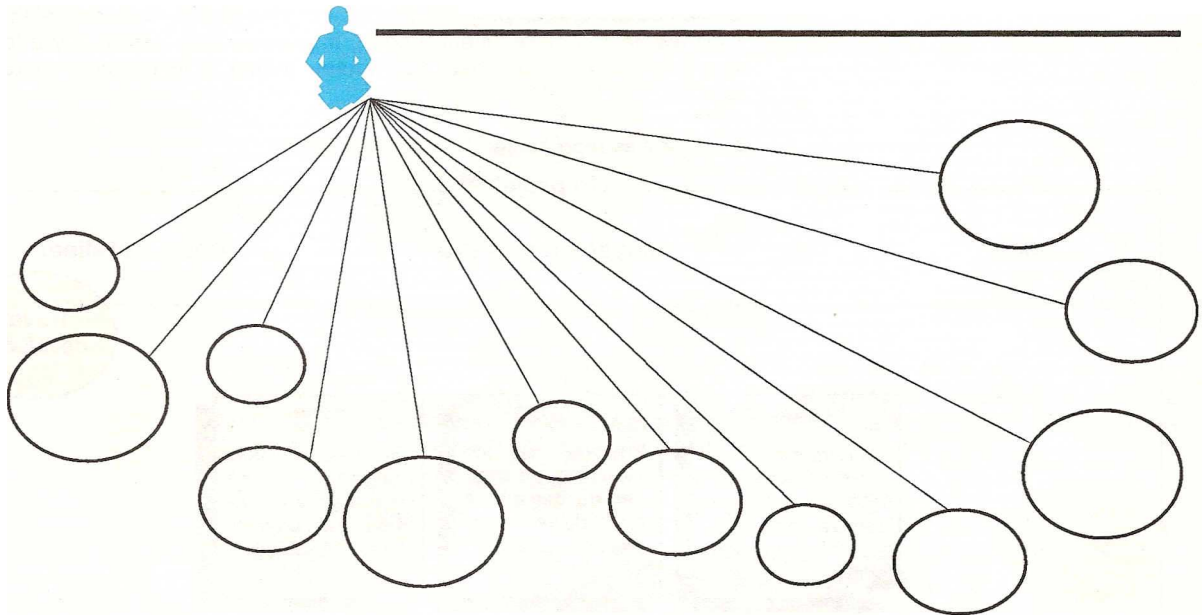
طالما لم نستغل قدرتنا الشخصية، بمعنى أننا لم نوفر الوسائل اللازمة، ستظل الرغبة مجرد أمل عوض أن تصبح مشروعا وبالتالي حقيقة. وهذا ينطبق على كل الرغبات سواء أكانت تهم الأمد القصير أو المتوسط أو الطويل. لذا علينا أن نهئ أنفسنا منذ الآن رغم أن المسار لا يزال طويلا والهدف بعيدا. ويمكن تلخيص ذلك في الرسم التالي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

مشروع ما

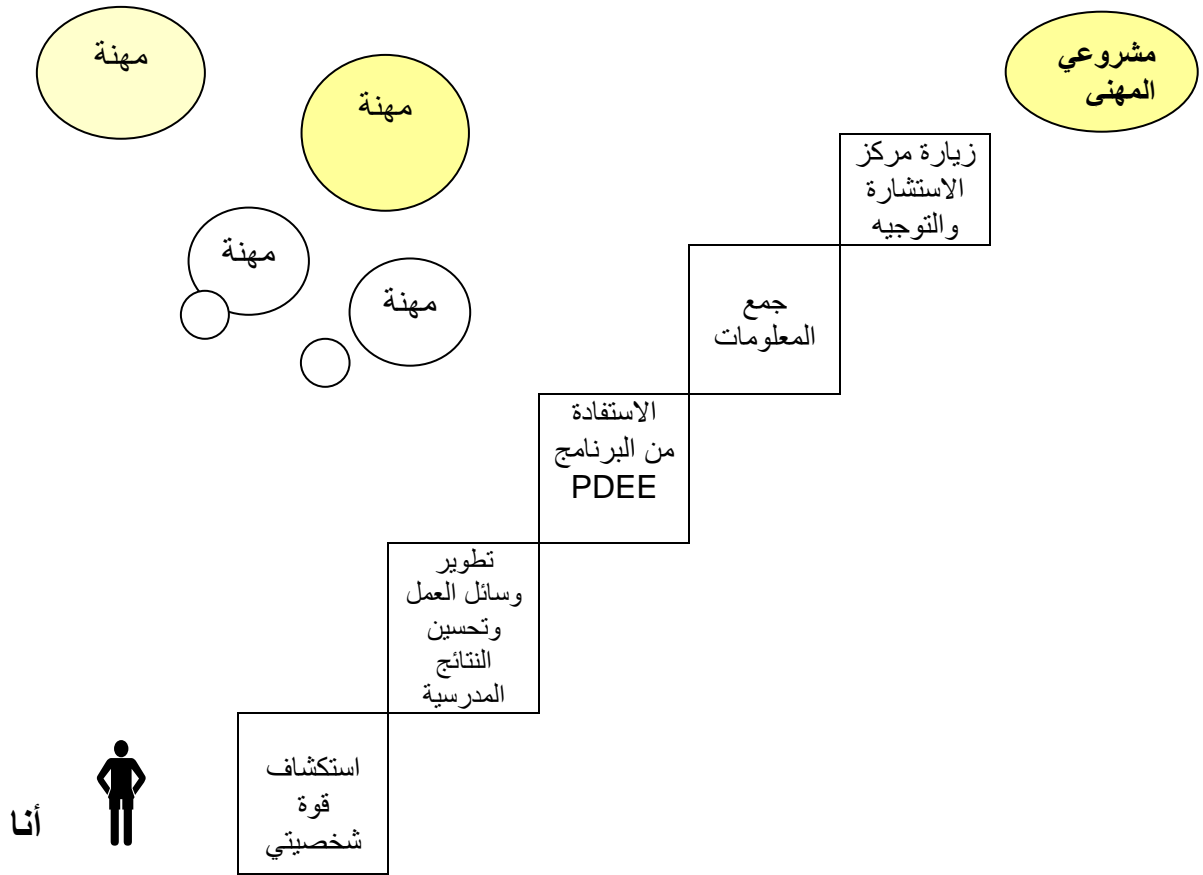


وهكذا أصبحت الرغبة بفضل الوسائل المستعملة مشروعا ملموسا، يتوفر على حظوظ كبيرة للنجاح مادام أصبح الشروع في العمل ممكنا منذ الآن.

مشروع كبير

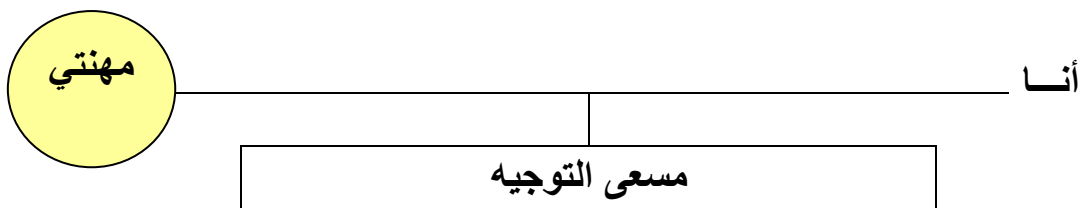


غالبا ما يمكن -إلى حد ما- أن نتحكم في مستقبلنا. كل فرد له، مثلا، نوع من القدرة على إنجاز اختياره المهني. يمكنكم منذ الآن تهيئ وإعداد مشروعاتكم المهني الذي لن يتحقق بالنسبة لغالبيتكم إلا بعد عدة سنوات.



من رغباتي إلى مهنتي

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

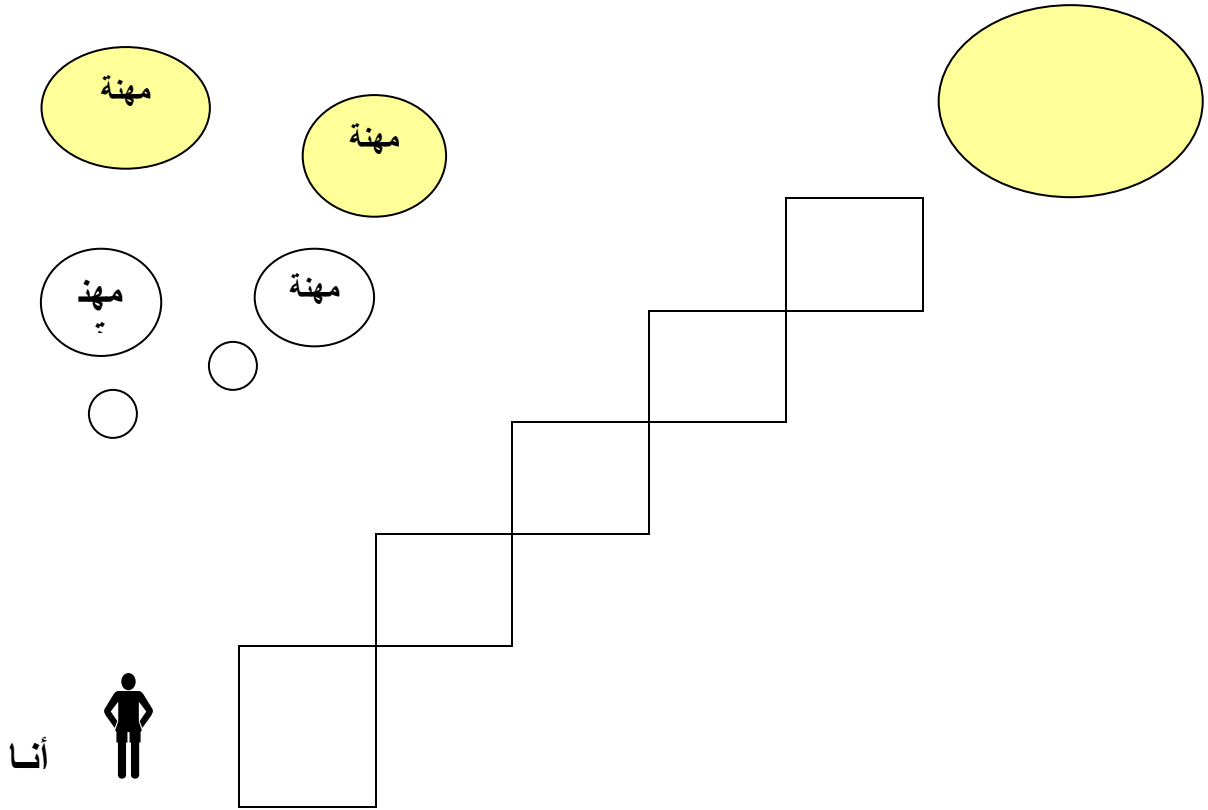


يصبح إذن مسعى التوجيه وسيلة شاملة تجعل رغبتكم في مهنة معينة تتحول إلى مشروع مهني.

النتيجة

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

إنكم تدركون عدة أشياء عن أنفسكم.

لكن هذه المعارف تظل في الواقع متفرقة.

كيف يمكنكم إذن تكوين فكرة شاملة وصورة منظمة حول شخصيتكم؟

ما هي جوانب شخصيتكم التي يجب استكشافها والتي لها صلة وطيدة باختياركم المهني؟

ما هي سماتكم الشخصية الغالبة؟ ما 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؟

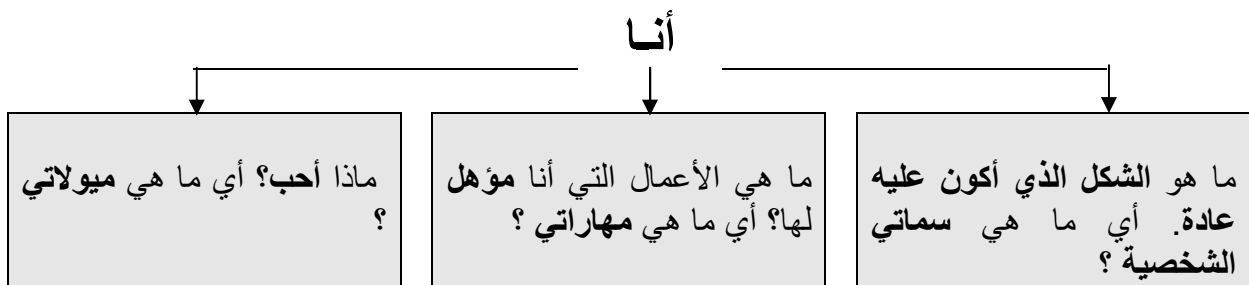
الهدف

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 3 استمارات، كل واحدة منها تتطرق لإحدى هذه المواصفات :

- شخصيتكم؛
- مهاراتكم؛
- ميولاتكم.

◀ سماتي الشخصية

تتضمن سمات الشخصية عدة جوانب، نَهْتَم هنا فقط بتلك التي ترتبط بمجال العمل. سوف تحاولون إذن، استكشاف شخصيتكم في إطار العمل فقط.

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...

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

مبدع (فنان) A	محافظة (امتالي) C
<ul style="list-style-type: none"> تعبيري مبتكر ذو خيال واسع سريع التأثير يجب تغيير الأوضاع والأشياء 	<ul style="list-style-type: none"> منهجي دقيق منظم أمين وفي أهل للثقة

أنا

مساعد (اجتماعي) S	مسيّر (مبادر) E
<ul style="list-style-type: none"> يهتم بالغير متفهم يحب التواصل متعاون لطيف مخلص 	<ul style="list-style-type: none"> دينامكي نشط رائد، قوي مسؤول مستقل مقنع واثق من نفسه طموح

◀ سمات الشخصية

هناك بعض النماذج من السلوكيات والتصرفات تكون بالتأكيد أكثر ملاءمة لمزاولة بعض المهن المعينة. لذا يتعين علينا معرفة ذاتنا جيدا حتى نكون قادرين على اختيار العمل الذي يتناسب مع مؤهلاتنا الطبيعية.

■ 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؛
- ◀ باحث؛
- ◀ فنان؛
- ◀ اجتماعي؛
- ◀ مبادر؛
- ◀ 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: <ul style="list-style-type: none"> ■ عملي، ■ مثابر، ■ مستقيم، ■ يُعتمد عليه، الخ... 	يعمل هذا النوع من الأشخاص في المجالات المهنية التي تتطلب العمل اليدوي. على سبيل المثال: <ul style="list-style-type: none"> ■ صائغ، ■ رصاص، ■ لحام، ■ ميكانيكي، الخ...
النوع الباحث		
يتميز هذا النوع بطريقته الخاصة في التفكير وحاجته للفهم.	هذا الشخص: <ul style="list-style-type: none"> ■ 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: <ul style="list-style-type: none"> ■ صيدلي؛ ■ تقني فلاح؛ ■ باحث، الخ...
النوع الفنان		
يتميز هذا النوع بطريقته الخاصة في الإحساس بالأشياء وبحاجته إلى التعبير عما يشعر به.	هذا الشخص: <ul style="list-style-type: none"> ■ معبر ■ سريع التأثير ■ محب لتغيير الأشياء ■ خيالي 	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال الفن. على سبيل المثال: <ul style="list-style-type: none"> ■ ممثل، ■ مصور،

مبدع، الخ...	■ نقاش، الخ...	
النوع الاجتماعي		
يتميز هذا النوع باهتمامه بالآخرين ورغبته في مساعدتهم.	<ul style="list-style-type: none"> ■ متفهم، ■ منفتح للآخرين، ■ متعاون، ■ ودي، ■ مخلص، ■ وصول ومنفتح، الخ... 	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال العلاقات الإنسانية. على سبيل المثال: <ul style="list-style-type: none"> ■ مختص في التغذية، ■ مدرب في الفروسية، ■ أستاذ، ■ مساعد اجتماعي، الخ...
النوع المبادر		
يتميز هذا النوع بحاجته إلى التأثير في الآخرين واتخاذ المبادرات.	هذا الشخص: <ul style="list-style-type: none"> ■ مستقل، ■ مسؤول، ■ متحمس، ■ مسيطر، ■ مقنع، ■ واثق من نفسه، ■ طموح، الخ... 	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال التجارة والأعمال.
النوع الامثالي		
يتميز هذا النوع بحاجته ورغبته في التنفيذ الجيد للأعمال المطلوبة منه.	هذا الشخص: <ul style="list-style-type: none"> ■ منهجي، ■ شديد الضبط، ■ متقن عمله، ■ أهل بالثقة، ■ دقيق، ■ وفي، الخ... 	يعمل هذا النوع من الأشخاص في مجال أعمال المكتب.

في رأيكم، ما هي المهارات التي تمتلكون؟

ما هي نقط ضعفكم؟

على أي شيء أنتم قادرون؟

إلى أي حد يمكنكم أن تصلوا؟

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

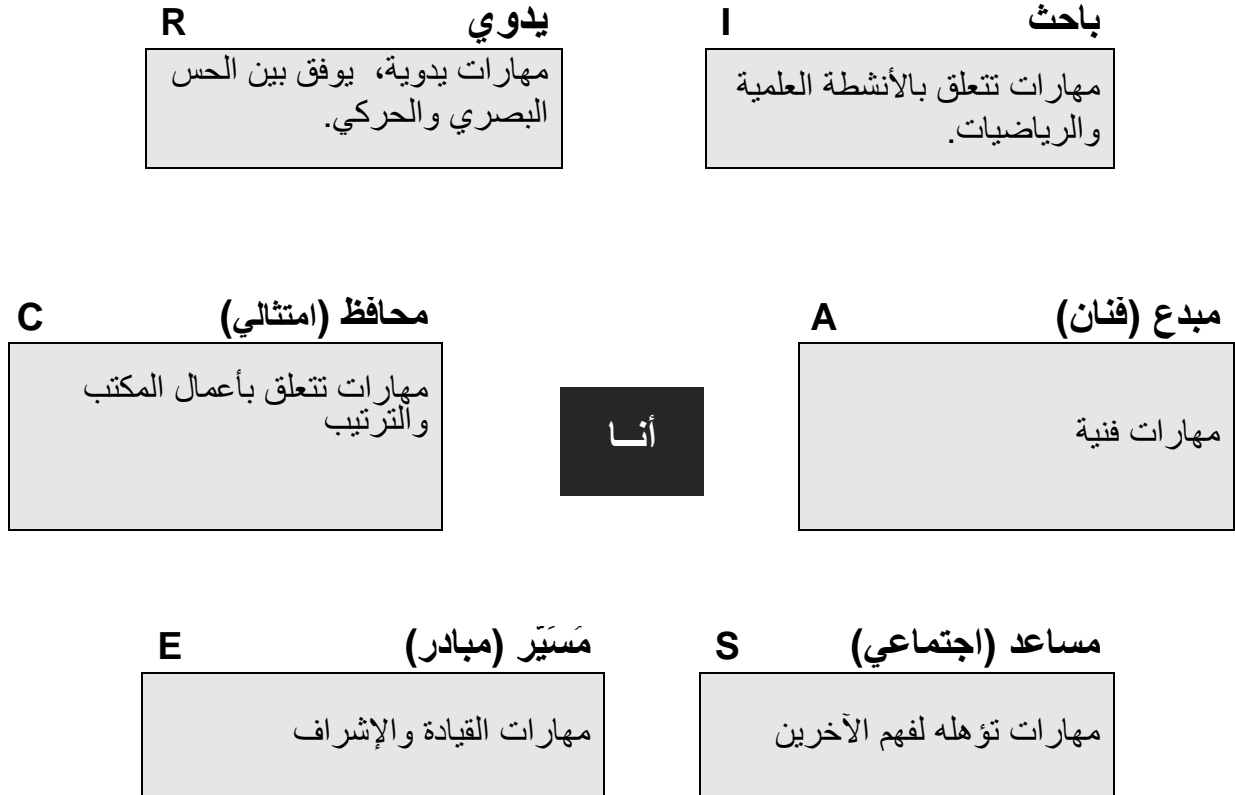
مهمتكم الآن، تكمن في تكوين فكرة عن مهارتكم.

• اربطوا بخط أحمر المربع "أنا" بمجموعة المهارات التي تتطابق معكم أكثر.

• ثم صلوا بلون أزرق نفس المربع "أنا" بالمجموعة التي تتناسب معكم تقريبا بنفس الحدة.

- اربطوا بخط أحمر المربع "أنا" إلى مجموعة المهارات التي تتطابق معكم أكثر.
- ثم أوصلوا بلون أزرق نفس المربع "أنا" بالمجموعة التي تتناسب معكم تقريبا بنفس الحدة.

أنا شخص



المهارات

المهارات هي كل الكفايات التي تتوفر 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 أصناف :

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

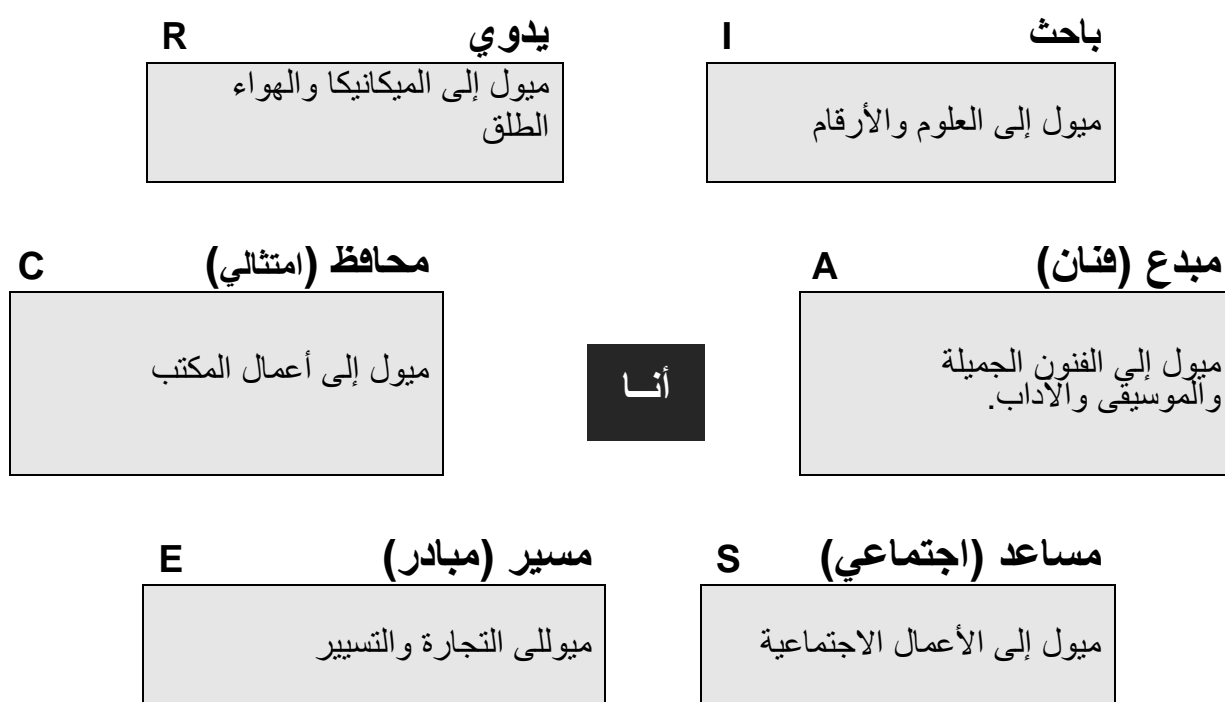
■ ميولاتي

الميولات هي الانجذاب الذي نشعر به تجاه مجال معين. الفن، الرياضة، التاريخ، العلوم، الخ.

هذه ستة أنواع من الميولات.

- صلوا بخط أحمر مربع "أنا" بنوع المهارات الذي يجذبكم أكثر.
- ثم صلوا بلون أزرق نفس المربع "أنا" بالنوع الثاني من المهارات الذي يجذبكم أكثر.

أنا شخص



أنا

الاهتمام

هو الانجذاب أو الميل إلى مجموعة من الأشياء أو الأدوات وليس فحسب شيئاً معيناً.

نأخذ مثال : الشخص الذي يهوى آلة القيثارة ويهتم بالموسيقى
يمكن تصنيف الاهتمامات المرتبطة بالعمل وتلك المتعلقة بالحياة المهنية إلى 6 مجالات :

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

سيكون بإمكانكم إجراء الاختيار الأفضل لو أنتم عرفتُم ما هي المجالات التي تتلاءم مع اهتماماتكم.

النتيجة

◀ مكونات شخصيتي

إن مختلف جوانب المعرفة الذاتية تتلخص في النهاية في ثلاثة محاور: الاهتمامات، المهارات، والمميزات الشخصية. اعتماداً على هذه المقومات الثلاثة. يمكن للفرد أن يحدد ما يدركه عن ذاته وما لم يكتشفه بعد. إذا كان الإنسان يدرك ذاته جيداً فسيكون من السهل عليه اختيار المهنة التي تتلاءم أحسن مع : اهتماماته، ومهاراته ومميزاته الشخصية. إذا درسنا بعُمق المهن التي تتطابق مع هذه المعطيات الثلاث فإن عملية الاختيار ستصبح لا محالة سهلة وصائبة.

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.

◀ أمام الخانة : "سماتي الشخصية" اكتبوا الصنف الذي ينطبق عليكم والحرف الذي يشير إلى النوع المهني المناسب.
◀ افعلوا نفس الشيء بالنسبة الخانتين "مهاراتي" و"ميولاتي".

سماتي الشخصية	الحرف
مهاراتي	الحرف
ميولاتي	الحرف

◀ الجوانب التي أدركها أكثر

ضعوا علامة X في المكان المخصص للميزات الأكثر إدراكاً:

☐

• سماتي الشخصية

☐

مهاراتي

☐

اهتماماتي

ملاحظة

يجب أن تتجه الأجوبة على هذا التمرين نحو نوع واحد أو اثنين على الأكثر. إذا لم تتوافق هذه المعطيات الثلاث مع نوع مهني معين، عليكم إعادة التمارين السابقة مع الحرص أكثر ما يمكن على أن تكونوا صادقين في أجوبتكم، محاولين التركيز على وضعيتكم الراهنة بدل الوضعية التي تحلمون بها.

ومن أجل ضمان حسن سير المواضيع المقبلة يجدر بكم الحصول على هذا التوافق.

في حالة عدم جدوى إعادة التمارين، استعينوا بالجدول التالي:

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

جدول التقييم

النوع الواقعي (R)	النوع الباحث (I)	النوع الفنان (A)
الشخصية <input type="checkbox"/> يحب التطبيق والواقعية <input type="checkbox"/> منطقي <input type="checkbox"/> طبيعي <input type="checkbox"/> موثوق به <input type="checkbox"/> واقعي <input type="checkbox"/> يحب البساطة والتبسيط <input type="checkbox"/> صريح وقاصد	الشخصية <input type="checkbox"/> تتميز بالبحث والتنقيب <input type="checkbox"/> الفكر الناقد <input type="checkbox"/> الموضوعية <input type="checkbox"/> يحب الثقافة <input type="checkbox"/> التدقيق والمنهجية <input type="checkbox"/> يهتم بجمع المعلومات <input type="checkbox"/> منطقي، وعقلاني	الشخصية <input type="checkbox"/> التعبير عن الأحاسيس <input type="checkbox"/> البحث عن الأصالة <input type="checkbox"/> الانفعال <input type="checkbox"/> العفوية <input type="checkbox"/> الحدس <input type="checkbox"/> الميل لتغيير الأوضاع والأشياء <input type="checkbox"/> المرونة والليونة
المهارات <input type="checkbox"/> يهتم بالميكانيكا " يستعمل الآلات والأدوات <input type="checkbox"/> العمل بالهواء الطلق : يفضل العمل خارج الجدران وفي أحضان الطبيعة مثل : النبات والحيوانات	المهارات <input type="checkbox"/> يتوفر على كفاءات في المواد العلمية <input type="checkbox"/> يعتمد أسلوب التحليل <input type="checkbox"/> يعمل على فهم واستيعاب الأنظمة والأساليب في العمل <input type="checkbox"/> يفكر في الحلول مستعملا كل الفرضيات.	المهارات <input type="checkbox"/> يحسن التعبير عن الحالات النفسية ونقلها من العمق إلى السطح؛ <input type="checkbox"/> واسع الخيال؛ <input type="checkbox"/> رقيق الإحساس؛ <input type="checkbox"/> مبدع ومبتكر.
الاهتمامات والميولات <input type="checkbox"/> يفضل الأعمال اليدوية <input type="checkbox"/> يوفق بين الحس البصري والحركي <input type="checkbox"/> له مؤهلات واسعة في مجال الميكانيك	الاهتمامات والميولات <input type="checkbox"/> يحب العلوم : فهم الظواهر الطبيعية الملاحظة، والدقة، البحث <input type="checkbox"/> الرياضيات : الاهتمام بالعمليات (Arithmétiques)	الاهتمامات والميولات <input type="checkbox"/> الفنون: إنتاج فني، وابتكار أعمال فنية جديدة؛ <input type="checkbox"/> الثقافة: المطالعة، التثقيف، كتابة سيناريوهات، إتقان اللغات.

مجموع علامات (R)	مجموع علامات (I)	مجموع علامات (A)
------------------	------------------	------------------

النوع الاجتماعي (S)	النوع المقدام (المبادر) (E)	النوع الامتثالي (C)
الشخصية <input type="checkbox"/> يهتم ويصغي للآخرين <input type="checkbox"/> مستعد للتعاون مع الغير	الشخصية <input type="checkbox"/> ديناميكي ونشط <input type="checkbox"/> مستقل	الشخصية <input type="checkbox"/> محافظ <input type="checkbox"/> يعمل بضمير مهني

<input type="checkbox"/> متفهم <input type="checkbox"/> لطيف <input type="checkbox"/> مخلص، ممتثل، مطيع <input type="checkbox"/> يحب التواصل <input type="checkbox"/> متعاون	<input type="checkbox"/> مسؤول <input type="checkbox"/> طموح <input type="checkbox"/> واثق من نفسه <input type="checkbox"/> جريء <input type="checkbox"/> متقائل	<input type="checkbox"/> فعال ومفيد <input type="checkbox"/> معتدل <input type="checkbox"/> أهل للثقة <input type="checkbox"/> عملي، واقعي
المهارات <input type="checkbox"/> عنده قابلية فهم الآخرين <input type="checkbox"/> يعبر بصراحة وبواقعية <input type="checkbox"/> يجلب الثقة والشعور بالارتياح والاطمئنان <input type="checkbox"/> يحب الآخرين ويتقبل الاختلافات والفوارق	المهارات <input type="checkbox"/> عنده قوة الإقناع <input type="checkbox"/> التنظيم، تحديد الأهداف <input type="checkbox"/> وضع الإستراتيجيات <input type="checkbox"/> يميل إلى الزعامة القيادة <input type="checkbox"/> يحب الحسم، واتخاذ القرارات	المهارات <input type="checkbox"/> يجب التطبيق والإلتقان <input type="checkbox"/> السرعة في الإنجاز <input type="checkbox"/> يحلل الأمور ويضع قاعدة <input type="checkbox"/> يركز ويهتم بالتدقيق والتعمق
الاهتمامات والميولات <input type="checkbox"/> العلوم الإنسانية، مساعدة الناس والإصغاء لهم <input type="checkbox"/> الأنشطة الذهنية بدل اليدوية	الاهتمامات والميولات <input type="checkbox"/> يجب التجارة : البيع وإقناع الغير <input type="checkbox"/> الشؤون والقضايا العمومية : التسيير (الإدارة) والاتصال	الاهتمامات والميولات <input type="checkbox"/> يعتمد في خطة عمله على التنظيم والترتيب <input type="checkbox"/> العمل الفعلي (المادي) والاعتيادي (المتكرر) : إنجاز أشغال دقيقة انطلاقا من معطيات معينة.
القيم والحاجيات <input type="checkbox"/> التعبير اللفظي <input type="checkbox"/> التواصل مع الآخرين	القيم والحاجيات <input type="checkbox"/> يجب الجاه والسمعة <input type="checkbox"/> التنظيم	القيم والحاجيات <input type="checkbox"/> إعطاء تعليمات واضحة <input type="checkbox"/> إنجاز المهام (الأشغال)
مجموع علامات (S)	مجموع علامات (E)	مجموع علامات (C)

الجزء الثاني

مشروع القسم

بعد هذا الشوط الأول من برنامج السنة الثانية الذي مكنكم من صقل مهاراتكم وسلوكاتكم المرتبطة بالمرحلة الثانية من مراحل الاختيار أي مرحلة البلورة أو تصنيف الإمكانيات، وساعدكم على تطوير مهارات التخطيط من خلال كيفية تحويل الرغبات إلى مشاريع، وكذا| تقييم مدى إدراككم لسماتكم الشخصية وميولاتكم ومهاراتكم، سنمر الآن إلى الشوط الثاني من برنامج هذه السنة: " مشروع القسم" الذي سيسمح لكم بتنمية قدراتكم المقاولاتية من جهة، وبلورة ميولاتكم المهنية من جهة أخرى.

6. مواهب مجموعة القسم

في خدمة المؤسسة

لكل جماعة حاجيات معينة، وعدة هيآت ومنظمات تعمل على تلبيتها. ولقد سبق لكم أن عرفتكم، من خلال نشاط "مغامرة على جزيرة خالية" في السنة الأولى، أن العمل يلبي الحاجات الفردية والجماعية. إذ قمتم بتحديد حاجات جماعتكم في الجزيرة وأنواع العمل الضرورية لتلبيتها. ومن جهة أخرى، لقد أصبحتم الآن تعرفون جيدا مميزاتكم الشخصية أو مواهبكم (شخصيتكم، ميولاتكم، ومهاراتكم).

إن امتلاك المواهب، ميزة كبيرة في الحياة. وسيقودكم هذا التمرين والتمارين الموائية، إلى وضع مواهبكم في خدمة مؤسساتكم بتلبية حاجة من حاجاتها، وذلك من خلال بناء مشروع مقاولاتي.

الهدف

تحديد الحاجات التي يمكن لتلاميذ القسم تلبيتها باستثمار مواهبهم للإسهام في تحسين ظروف العيش داخل المؤسسة.

التجربة

1. على غرار ما قمتم به في الجزيرة الخالية، حددوا، جماعة، بمساعدة منشطكم، حاجات مؤسساتكم، ثم صنّفوها حسب نوعية قطاع النشاط (منتوج أم خدمة)*.

نوعية قطاع النشاط		الحاجات التي لم تُلبَّ بعد أو التي يمكن تحسينها داخل المؤسسة
خدمة	منتوج	

*المنتوج شيء قابل للبيع أو الشراء، مثل: قلم الرصاص، حاسوب، منزل. عندما نركب حافلة، نُؤدي ثمننا دون تلقي أي شيء بالمقابل، ندفع إذن ثمن خدمة.

2. ضعوا جماعيا لائحة لمختلف المواهب التي يمتلكها تلامذة قسمكم. ثم قوموا بتحديد الحاجات التي تناسب مواهب القسم وتساهم، في نفس الوقت، في تحسين ظروف حياة أفراد المؤسسة. وأخيرا، حددوا مجموعات المستهلكين، مثلا: تلاميذ السنة الأولى، الأساتذة، ...

مواهب القسم	الحاجات التي تناسب مواهب القسم وتساهم في تحسين ظروف حياة أفراد المؤسسة	مجموعات المستهلكين

النتيجة

اقترحوا مشروعين قابلين للإنجاز داخل المؤسسة.

المشروع الأول:

المشروع الثاني:

يمكنكم التفكير في مشاريع أخرى واقترحها خلال الحصة المقبلة.

7. اختيار مشروع إعداد نوات مشروع مقالة

منذ الشروع في هذا العمل، قمتم بتحديد احتياجات مختلف المجموعات بالمؤسسة. كما قمتم بتحديد المجالات التي تصب نحوها ميولاتكم ومواهبكم. ثم اقترحتم بعض النماذج من المشاريع. عليكم الآن انتقاء الفكرة التي سيتم عليها اتفاق الجميع. لذلك يجب اختيار المشروع الأمثل الذي يتناسب في آن واحد مع احتياجات مؤسساتكم ومع ميولات ومواهب المجموعة.

الهدف

تحويل الفكرة إلى مشروع ووضع مخطط مقاولاتي

التجربة

1. تون في الجدول أسفله المشاريع المقترحة من طرف القسم مصنفة حسب نوعيتها: منتج أو خدمة.

المشاريع التي تقدم خدمة	المشاريع التي تقدم منتج

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

المعايير المعتمدة لاختيار مشروع القسم:

--

عليكم الآن إخضاع كل الأفكار للمعايير التي اعتمدتموها، واختيار الفكرة الأكثر جاذبية بالنسبة للمجموعة والأكثر نفعا بالنسبة للمؤسسة. إن هذه المرحلة مهمة جدا لإنجاح مشروعكم. لذا يجب أن تلوها اهتماما خاصا.

المشاريع المقترحة	المعايير المعتمدة						حصول العلامات
	قابلة للإنجاز	تلبي حاجة معينة	فريدة	تحسن جودة الحياة			

انطلاقا من حصول العلامات، دون اسم المشروع الذي ستتبناه مجموعة القسم.

اسم المشروع:

النتيجة

اسم المشروع :	
الحاجة التي نريد تلبيتها :	
النوع (منتج أو خدمة) :	
الزبائن :	
تعريف موجز للفكرة :	

مخطط مقاولاتي أساسي

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

يمكنكم اعتماد هذا المخطط المقاولاتي مستعملين فقط الفقرات التي تناسب مشروع القسم. كما يمكنكم أيضاً وضع مخطط أحسن استجابة مع حاجياتكم.

مخطط مقاولاتي أساسي

نختار مشروعنا الخاص

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 ؟

8. بناء المشروع لننظم أنفسنا، لنتجد 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 تعتزمون إنشائه،
- تحديد المهام وتعريفها،
- تكوين الفرق (أو المجموعات)،
- تحديد المسؤوليات،
- الانخراط.

مخطط المشروع

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

فرق العمل

اختر فريق العمل الذي يناسب مواهبك ودون إسمك في الخانة المناسبة

قائمة فرق العمل	أسماء المشاركين في كل فرقة
المجموعة المكلفة بدراسة السوق	
المجموعة المكلفة بالإشهار والاتصال التواصل مع الشركاء	
المجموعة المكلفة بالموارد المادية واقتناء المواد الضرورية لصناعة المنتج؛	
المجموعة المكلفة ببصناعة المنتج أو تنظيم الخدمة	
المجموعة المكلفة بمتابعة مراحل الإنجاز وترقب الصعوبات ومحاولة تخطيها	

المهام والمسؤوليات التي يجب أن يقوم بها فريق عملي:
لقد وضعت رهن إشارة كل مجموعة بطاقة يمكن الاعتماد عليها لتحديد المهام وإنجازها من قبل كل مجموعة على حدة (انظر الملاحق)

ها أنت إذن قد حددت المهام التي ستقوم بها بتعاون مع 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.
ومن المفيد لكم أن تتعرفوا - وأنتم بصدد إنجاز مشروعكم- على مواصفات المقاول الناجح والتي تتمثل فيما يلي:

مواصفات المقاول الناجح المتفق عليها عالميا:

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

إنكم تمتلكون جلها. ومن أجل امتلاك كافتها، عليكم استحضارها عند إنجاز مشروعكم المقاولاتي وكذا في تصرفاتكم اليومية.
أما الآن، سيقوم كل فريق بإعداد المهام الممنوعة به مستعينا بالبطاقات الموجودة بالملاحق، ثم سيتقاسمها مع المجموعات الأخرى.
وأخيرا، ستشرعون في إنجاز مشروعكم الذي سيكون قد أعد بطريقة مدروسة ومحكمة سيتجسد على أرض الواقع بفضل كل واحد منكم وبفضلكم جميعا.
ما هو الإحساس الذي ولده فيكم هذا المشروع الجماعي؟ وما الاستفادة من إعداد المشروع بطريقة محكمة؟

9. الحصيلة

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

سيساعدكم منشطكم على

- تقييم 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 تحته:

تقييم المكتسبات

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

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

ما اكتسبته شخصيا من خلال هذه التجربة:

المقولة التي تتناسب أكثر مع مؤهلاتي المقولاتية أو "المقولة التي أحلم بها":

1. دراسة السوق

المرحلة الأولى: الاستطلاع

المطلوب منكم طوال أسبوع، إجراء مسح مفصل للسوق: معرفة ما يروق الزبناء، أذواقهم، عاداتهم... جمع المعلومات التي قد تساعد على تقديم خدمة توافق الحاجيات، أو منتج ذا جودة أحسن. المطلوب منكم: إجراء استطلاع بنسبة 15% إلى 20% من الزبناء المحتملين.

- ◀ حددوا جماعيا المواضيع التي تستدعي أجوبة من قبل الزبناء مثلا :
 - لبيع نوع معين من الحلوى: معرفة أذواق الزبائن ومعرفة ما إذا كانت هذه الحلوى تخلف مرضاً أو حساسية لدى المستهلك.
 - لتهيئ بطاقات بمناسبة العيد : معرفة المواضيع المفضلة، الألوان، الأشخاص المفضلين.
 - لإعداد مسرحية: معرفة نوعية المسرحيات المفضلة (مسرح هزليات، دراما، الخ...).

◀ تم حدّدوا أسئلة أخرى تتعلق بـ:

- **الطلب على المنتج. مثلا:**

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

- **المنافسون. مثلا:**

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

- **المشترون. مثلا:**

- ما هو سلوك المستهلكين؟
- ماهي أذواقهم؟

◀ دونوا هنا الأسئلة المتفق عليها جماعيا (الأكثر إفادة).

المرحلة الثانية: ما بعد الاستطلاع

لقد قُمت أنت وفريقك في ظرف أسبوع، بدراسة السوق. وهكذا، أصبحت لدى قسمكم 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.

كم عدد الزبناء الإجمالي:

كم عدد الزبناء موضوع الاستطلاع:

الأسئلة التي طُرحت على الزبناء:

نتيجة دراسة السوق

الاستنتاجات المستخلصة

والآن، انطلاقاً من دراسة السوق، ادخل بتعاون مع أفراد مجموعتك التعديلات اللازمة على المخطط المقاولاتي، وتقاسم ما توصلت إليه مجموعتك مع المجموعات الأخرى من أجل إغناء إستراتيجية إنجاز مشروع القسم.

2.ترقب الحواجز مواجهة 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 يوهلكم لإيجاد الحلول التي تقلل من هذه المخاطر وتخطي الحواجز.

الأهداف

- 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 المخصص لذلك.

لنفترض مثلاً مشروع إنشاء جريدة مدرسية عند متم السنة الدراسية. فرق العمل التي ستنكف بالمشروع قد تتألف مثلاً من : فريق الترويج (الإشهار)، فريق التحرير، فريق النشر فريق التمويل الخ...

المخاطر والحواجز المحتملة	الحلول الممكنة
1. قد ترفض الإدارة نوع الحملة الإشهارية	1. عقد لقاء مع إدارة المؤسسة وإطلاعها مسبقاً على المشروع
2. قد يرفض مدرس أو مدرسة عقد لقاء أو مقابلة	2. الحرص على تنظيم المقابلات في أوقات تناسب برامج المدرسين أو الآباء وتحديد المواعيد مسبقاً
3. يمكن أن تتعطل الآلة الناسخة للمؤسسة	3. التأكد مسبقاً من إمكانية إجراء هذه الخدمة خارج المدرسة
4. أحد المدعمين قد يرفض إدراج إشهاره ضمن صفحات الجريدة	4. العمل على الحصول على أكبر عدد ممكن من المدعمين
5. قد يتعرض أحد الشركاء الذي وعد بمنح المساعدة لمرض	5. تكوين لائحة احتياطية من الأشخاص المستعدين لتعويضهم

المخاطر والحواجز المحتملة	الحلول الممكنة

3. تنظيم حملة إعلانية

هناك عدة أساليب لإعداد إستراتيجية إعلانية. وأساس كل حملة إعلانية 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 ثمن وأكثر جودة. هذه هي النقاط التي يجب أن يبرزها الإعلان.

الهدف

تحليل أساليب الإعلان الموجودة في المحيط واختيار الأسلوب الذي يتلاءم أكثر مع المشروع.

لنتفحص الدعائم

تفحصوا بعض الدعائم الإعلانية، واختاروا من بينها تلك التي تهتمكم أكثر ثم أجبوا على الأسئلة التالية

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

لنشرع في العمل

- بعد تحديد نوع الإعلان الذي يتلاءم أكثر مع مشروعكم، اعملوا ضمن مجموعات صغيرة على إيجاد أفكار مبدعة ومتميزة، ووسائل فعالة لإعداد الدعاية الإعلانية 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 الإعلاني واعرضوه على المجموعات الأخرى.
- وانطلقوا من اقتراحات كل المجموعات، اختاروا النموذج الإعلاني الذي يتناسب أكثر مع حاجاتهم. هذا النموذج هو الذي سيعتمده الفريق المكلف بالتسويق لإنجاز الحملة الترويجية.

. المخطط المقاولاتي الأساسي

لنعد مخططنا الخاص بالترويج:

• ما هي مواصفات الزبناء المستهدفين ؟

• ما هي المقاولات التي تعرض نفس المنتج أو تمنح نفس الخدمات (المنافسون)؟

• بماذا ينفرد منتجنا أو خدمتنا أي بماذا يتميزان عن غيرها ؟

• ما هي أساليب الإشهار التي تقرّبنا 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. كما أنه لا يجب تطبيق نفس الأسلوب في الإشهار على منتوجين مختلفين. على سبيل المثال : إذا كان المنتج ينتمي للمواد الغذائية، فيجب التركيز على جانب الشهية. وهنا يمكن أن يقوم اختيار الألوان بدور كبير.

توافق أسلوب الإشهار مع نفسية الزبناء.

ما هي الشريحة المستهدفة ؟ انتقاء العبارات واختيار الألوان التي يجب أن يأخذ بعين الاعتبار سن الزبناء.

مثال : المسنون 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 مزيّنا 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.

4. 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 اكترأؤه	ما يمكن تبادله من خدمات أو وقت عمل

تحديد الميزانية

طبيعة النفقات - المبالغ المرتقبة	طبيعة الموارد - المبالغ المرتقبة

إن تحضير الميزانية يساعد على :

- التوصل إلى تحديد ثمن بيع مناسب مقابل المنتج أو الخدمة المقدمة في حالة المقاول ذات هدف ربحي. وفي حالة المقاولات المجانية أو الخيرية، يتم تحمل نفقات إنتاج المنتج أو الخدمة.
- الوعي بقيمة العمل المجاني وبالأهمية التي يمثلها من الناحية الاجتماعية.

تحضير المخطط المقاولاتي.

ويمكن أن يحتوي على العناصر التالية :

<ul style="list-style-type: none"> • القسم، المؤسسة، • فكرة المشروع، • الحاجة التي يلبيها، • قائمة الأعمال التي يتطلبها، • قائمة فرق العمل، • اختصاصات ومسؤولية كل فرقة، • نوع الزبناء الذين يهتمهم هذا المنتج أو الخدمة، 	<ul style="list-style-type: none"> • اللوازم التي يجب شراؤها، أو اكتراؤها أو طلبها، • كلفة الإنتاج و ثمن البيع، • الميزانية، • تحديد غرض المشروع : ربحي أو مجاني، • كيفية تدبير الأرباح.
--	---

المخطط المقاولاتي المنقح

قد يطلب منكم عرض مشروعكم أمام تلاميذ الأقسام الأخرى أو أعضاء إدارة مؤسستكم أو غيرهم من المهتمين بالمشاريع المقولائية للتلاميذ. عليكم في هذه الحالة إتباع المراحل الواردة في هذه البطاقة حتى يتم تقديم مشروعكم بطريقة منظمة وممنهجة.

المرحلة الأولى

- (1) تعريف موجز بالمشروع
- (2) وصف المسؤولين عن المشروع
- (3) إسهامات المشروع في تحسين جودة الحياة داخل المؤسسة
- (4) من أين أتت الفكرة الفكرة ؟
- (5) مواصفات المشروع
- (6) مكانته في السوق
- (7) الزبائن
- (8) مقارنة بين المنتج والمنتجات الأخرى المنافسة
- (9) ثمن البيع – توقعات البيع واستراتيجية البيع

المرحلة الثانية

- (1) مسلسل (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

رت	التمارين	ص

4	المجموعة بدل العناصر	1
10	مجموعات مفيدة	2
20	الأسباب التي تجعلني أحب مهنة ما	3
25	تصوري للمستقبل	4
31	مكونات شخصيتي	5
41	مواهب مجموعة القسم في خدمة المؤسسة	6
43	اختيار مشروع معين – إعداد نواة مشروع مقاولاتي	7
47	بناء المشروع ت لتنظم أنفسنا، لتتجدد وننخرط	8
50	الحصيلة	9