

الكلمة المفتاحية الرئيسية:
15 نصيحة في العمل الحر

عنوان المقال:

15 نصيحة في العمل الحر تمنينا لو قيلت لنا

15 نصيحة لك في العمل الحر

15 نصيحة في العمل الحر

15 لك كمستقل

15 نصيحة قبل البدء بالعمل الحر

وصف المقال (بين 150 – 160 حرف):

العمل المستقل غير موازين القوى في سوق العمل، بينما كانت هناك شركات ربحية ضخمة تستنزف الموظف بالعمل لساعات طويلة وأجور زهيدة، الآن المستقل هو مركز القوة وهو المتحكم بزمام الامور يختار ما يناسبه من عروض ويرفض أخرى.

النص:

جميعنا يحتاج النصيحة عند البدء بعمل جديد وسوق العمل الحر سوق متجدد يطور نفسه مع تطور التكنولوجيا الداعمة له ونحن نقدم لك أهم 15 نصيحة في العمل الحر كنا نتمنى ان تقدم لنا كمستقلين.

1. ابدأ بالعمل الحر بشكل جزئي

إذا كنت موظف وقد بدأت بالعمل الحر تريت ولا تترك وظيفتك على الفور، بل اعمل بعد دوامك واجعل العمل الحر بشكل جزئي إلى أن يلمع نجمك في سوق العمل الحر وتصبح قادر على تمويل نفسك كاملا من عائدات العمل الحر وحده، وهذا بسبب أن سوق العمل الحر سوق غير مستقر وغير مستدام.

2. لا تهمل العطل

من المعروف ان العمل الحر غالبا ما يكون من المنزل مما يجعل المستقل في حالة يشعر انه يتوجب عليه العمل طوال الأربع وعشرون ساعة مما يؤثر على صحته النفسية وعلاقاته الاجتماعية، فالمستقل عادة ينغمس في

العمل ويهمل العطل الأسبوعية والسنوية والاقوات المحددة للعمل كما هو الحال لدى الموظف، مما يؤدي الى عواقب خطيرة أشهرها الاحتراق الوظيفي.

3. استخدم تطبيقات ادارة المهام

اي كانت قدراتك العقلية فلن تستطيع تذكر كل مواعيد اجتماعاتك في الأسبوع والشهر، مواعيد التسليم كل مشروع، المهام اليومية، كل ما قرأت أو جميع الأفلام التي تنوي مشاهدتها، لذلك هناك تطبيقات تساعدك على التخطيط و إدارة مهامك واهتماماتك بشكل متناهي بالاحترافية يشعرك بالسيطرة، وهناك [bullet journal, notion](#) على سبيل المثال وغيرها الكثير.

4. اصنع روتين

تساعدك الإجراءات الروتينية أيضاً على الشعور بمزيد من التحكم في يومك أي حياتك بالتالي تنخفض مستويات التوتر لديك مهما كانت كمية المهام لديك سيسمح لك إنشاء روتين بعدم الاضطرار إلى التفكير بما تفعله على مدار اليوم ستفعل واجباتك تلقائياً، قد يستغرق منك الأمر وقتاً حتى تدخل نفسك في روتين مناسب لعاداتك وطبيعة عملك، ولكن طالما أنك تلتزم به فسيصبح عادة ينفذ تلقائياً.

5. قدس حدودك الشخصية

انت في المنزل لا يعني ان لا عمل لديك وأنت متاح للمناسبات الاجتماعية والنشاطات الترفيهية، وغيرها من إضاعة للوقت والاهم هو مساندة عائلتك التي تسكن معك في نفس البيت أولاً مما يتيح لك الهدوء والخصوصية.

6. تعلم مهارات الإدارة المالية للأفراد

مهارة الإدارة المالية للأفراد أساسية إذا كنت تنوي الاستثمار بمواردك على ضعفها و تحسين جودة انفاقك, تستطيع بالإدارة التحكم بمواردك المالية بكفاءة، وهدمها التخطيط الشهري او السنوي مع تتبع الدخل والانفاق سيؤثران إيجاباً على جودة حياتك المالية, إضافة الى أهم قاعدة للإدارة المالية للأفراد وهي تقسيم دخلك الى ثلاث اقسام: قسم إنفاق، قسم استثمار, قسم ادخار، يساعدك تطبيق هذه القاعدة البسيطة على شراء أدوات مدفوعة او أجهزة او دورات, تحسين جودة خدمتك, الانفاق بتوازن, الشعور بالأمان الاقتصادي كونك تمتلك مدخرات, المفهوم الأول بعلم الاقتصاد هو مفهوم الندرة, يعني أن محدودية موارد أهم مُعلم في مهارة الإدارة المالية لأنه سيجعلك تبذل جهد مضاعف قبل إعطاء قرار بالإنفاق مما يؤدي إلى قرار أكثر عقلانية و كفاءة.

7. وثق انفاقياتك بالإيميل

حاول ما استطعت ان تحصر تواصلك مع عملائك بالبريد الالكتروني، هذا ما يضمن حقوقك ويحميك فالرسائل عن طريق الواتس آب والكلام الشفهي أي كان لا يكون دليل معك ولا يبلغ أي أهميته في توثيق اتفاقك مع العميل إضافة إلى أن التواصل عن طريق الايميل يجعله محصوراً في ساعات العمل لديك وبقائه في حدود العمل.

8. تعلم مهارات التسويق

أنّ التسويق الذاتي أو **self branding** عملية يتمّ خلالها الترويج لنفسك بدلاً من الترويج لخدمتك وهي جملة مشهورة ومعتمدة. إذا كنت ممن لا يمتلكون هذه المهارة فننصحك باكتسابها عن طريق تدريب عملي متخصص، لأنها أكثر من مهمة في سوق متجدد وتنافسي مثل سوق العمل الحر.

9. اعثر على مجتمعتك

ان تمتلك مجتمع يعني ان تمتلك زملاء يشاركونك نفس الاهتمامات يتابعون نفس الاخبار ويمتلكون أهداف متقاربة مما يسانئك في طريقك كمستقل ويشجعك على الاستمرار قد تكون فيزيائية على ارض الواقع او افتراضية.

10. لا تتوقف عن التعلم

متابعة التعليم وحدها ستجعل منك **مستقل** لا تقهره أي ظروف، لماذا؟ الجواب بسيط لأنك تتبع شغفك. ومن يعمل ما يحب سيعمل دون ضغط العمل التقليدي وسيطور من نفسه دون الشعور بالواجب مثل الدراسة الجامعية. عندما تعمل بمجال يستهويك يجعل منك مهووس بتعلم كل جديد فيه مما يجعلك متميز عن أقرانك ولا حدود لقدراتك.

11. ابدأ كمتطوع

إذا شعرت أنك غير مؤهل بشكل كامل أو لا تستطيع القيام ببعض خطوات العمل وحدك وبحاجة المزيد من الخبرة العملية ابدأ كمتطوع أو متدرب هذا سيمنحك الاطلاع على سوق العمل وتقليل المخاطر.

12. لا تقم أي عداوات

احرص على ترك أثر إيجابي في كل من عمل معك، من عملاء او زملاء مهنة، وإن أرفقك أحد العملاء ابق متحكماً بأعصابك محافظاً على هدوك ولا تجر نفسك الى عداوة الخاسر فيها هو سمعتك كمستقل.

13. كون فريق

حاول ألا تقول لا أستطيع لعميل محتمل في حال طلب منك ما هو ليس من اختصاصك، اقبل العرض ومرره لزميل واقتطع لنفسك نسبة من الأجر وهكذا يكسب الجميع.

14. اعط فترة متابعة

اعط العميل فترة اضافية متفق عليها لمتابعة الخدمة والتعديل عليه ولتدريبه على كيفية استخدامها إذا لزم الامر أيضاً.

15. اعط ميزات لعميلك المؤثر

إذا قدمت خدمة لعميل مشهور على صفحات التواصل الاجتماعي أو شخص ذائع الصيت وله وزن ومعارف كثر يثقون به في محيطك، اطلب تزكيته لخدماتك واتفق معه على ان كل شخص يأتي عن طريق توصيته له خصم بنسبة معينة على أي خدمة يتلقاها.

خاتمة

وأخيراً نتمنى ان نكون قدمنا لك نصائح فعالة وقابلة للتطبيق، لمعرفة المزيد زر موقعنا الالكتروني وقرأ المزيد.