

## الكلمة المفتاحية الرئيسية نجاح العمل الحر

### رابط المقال

success-freelance

### عنوان المقال

كيف أكون ناجحا في العمل الحر

### وصف المقال

النجاح في العمل الحر هاجس للمستقلين الذين يبذلون قصارى جهدهم للتميز في العمل المستقل، لذلك لا بد من اتباع أسرار نجاح المتميزين وخطواتهم في سوق العمل الحر

### النص

**النجاح بالعمل الحر** شغف المستقلين في ظل طبيعة المنافسة الشرسة وضخامة هذا السوق المفتوح على مصراعيه أمام جميع أصحاب المهارات، لذلك سنقدم لك مهارات وأساليب خاصة توصلك للنجاح والتميز في العمل المستقل.

### المنافسة في العمل

مع تصاعد أهمية العمل الحر واتجاه شركات وعملاء للحصول على خدمات من المستقلين لأسباب عديدة أولها توفير التكاليف، بات المجال مقصداً للكثيرين من أصحاب المهارات والخبرات من مختلف البيئات، وهو الأمر الذي عزز المنافسة بينهم للحصول على العملاء والمشاريع، وبرزت أهمية النجاح في العمل الحر للاستمرار والنمو والتطور فيه؛ وإليك أهم الخطوات التي تصل فيها للتميز والنجاح في هذا المضمار:

## اعرف جمهورك

بدايةً، الجمهور هو عبارة عن مجموعة من الأفراد الذين هم بمثابة العملاء المحتملين، ممن قد ترغب في أن تعرض عليهم خدماتك، أو توجه لهم رسالتك التسويقية؛ فمعرفتهم بدقة وتحديد طريقة الوصول إليهم توفر عليك الجهد والوقت والمال وتجعلك أقرب لتحقيق أهدافك والحصول على العملاء.

وقد يتواجد جمهورك على:

- منصات التواصل الاجتماعي.
- في المؤتمرات، أو الملتقيات الثقافية، أو الفنية، أو الاجتماعية.
- وقد يكونون ممن يبحثون عن خدماتك في محرك البحث غوغل.

ومن خلال خبرتك بمجالك يجب عليك معرفة أماكن تواجد عملائك المحتملين والطريقة الأمثل لاستهدافهم.

## تعلم مهارة إدارة الوقت

إدارة الوقت هو فرعٌ من فروع الإدارة، وهي لا تهدف إلى انجاز المهام فحسب، بل إلى ترتيبها حسب الأولوية، وتنفيذها وفقاً لهذه الأولوية، فالعبرة هنا تقسيم المهام ووضعها في جدولٍ زمني حسب الأولوية وليس العمل عشوائياً بلا خطة.

ومن المعروف أنّ العمل الحر غالباً ما يكون من المنزل، مما يجعل المستقل في حالة من العمل طوال الوقت، وهو ما قد يؤثر على صحته النفسية، وعلاقاته الاجتماعية ويحد من نشاطاته الترفيهية، فالمستقل عادةً يغمس في العمل ويهمل العطل الأسبوعية والسنوية، وهذا ما يؤدي إلى عواقب خطيرة أشهرها الاحتراق الوظيفي.

## أهمية إدارة الوقت

1. يسهم في رفع الإنتاجية.
2. يحقق الاستقرار بشتى الجوانب سواء النفسية أو العاطفية أو الاجتماعية.
3. يخفف من ضغط العمل.
4. يحسّن جودة العمل.
5. يساعد في تحقيق التطوير الذاتي والأهداف الشخصية.

## تعلم مهارات التفاوض

التفاوض هو نوعٌ من أنواع النقاش الذي يُستخدم لحلّ النزاعات والوصول إلى اتفاقٍ مع العميل، وغالبًا ما ينتُج عن المفاوضات تسوية، إذ يقدّم كلّ طرفٍ بعض التنازلات لصالح الطرف الآخر.

إتقانك هذه المهارة يمكّنك من التعامل مع جميع أنواع العملاء، وهي فعّالةٌ في حلّ سوء الفهم والخلافات التي قد تواجهك في مسيرتك المهنية، والتي قد تكون عادةً حول بنود العقد المختلفة، أو مواعيد تسليم المشاريع، والأجور، وبنودٍ أخرى؛ وتشمل هذه المهارات:

- التواصل الفعال
- فن الإقناع.
- التفكير الاستراتيجي.

عند اكتسابك هذه المهارات ستكون قادرًا على إرضاء عملائك، والحصول على تقييماتٍ عاليةٍ منهم، لأنّ هذه المهارة مرتبطةٌ ارتباطًا وثيقًا بمهارة التسويق.

## اعرف متى ولماذا تقول لا

في عملك المستقل قد تتعرض لمواقف عديدة، تصعب عليك عملك، وقد تواجه بعض المخاطر التي قد تؤثر على مسارك المهني، أو حياتك الشخصية، أو وقتك، أو حتى أولوياتك؛ ولتكون ناجحًا في عملك المستقل تصرف بحزم لا ينقصه لباقة، وقل لا في المواقف التالية:

- إذا كانت المهمة الموكلة إليك لا تتوافق مع قدراتك، ولا تناسب تخصصك فرفض وقل لا.
- قل لا للمهام المجانية، ولا تقبل بالعمل أو المهام الإضافية مجانًا ما دمت ترى أنّها استغلال لوقتك وجهدك.
- قل لا عندما يطلب منك الرد على الهاتف ورسائل وسائل التواصل على مدار اليوم، فمن غير المعقول أن تكون متاحًا طيلة الوقت لصالح العميل.
- إذا حدد العميل مواعيد غير واقعية لتسليم العمل فقل لا، فهناك فرقٌ بين الرغبة بالعمل الجاد والنتائج السريعة وبين طلب المستحيل.
- إذا كانت المهمة المسندة إليك غير فعّالة وذات أهمية لا تذكر عليك أن تقول لا، فهذه المهام تهدر وقتك الذي يمكنك إنجاز مهام أكثر فعالية خلاله.
- عندما تشعر أنّ العميل يريد إهدار حقوقك المالية فكن حازمًا وقل لا، والجا للقضاء إذا لزم الأمر.

واعلم أنّ معرفة حقوقك وواجباتك بدقة تجعل من العمل أكثر سلاسةً وإنتاجيةً، وتجنبك الكثير من المواقف التي لا يجب أن تكون فيها.

### التعامل مع العملاء

وضحنا سابقاً أنّ الطريقة الأكثر إنتاجيةً وراحةً في التعامل مع العميل هي إمضاء العقود وذلك في مقال [كيف تبدأ عمالك الحر في 6 خطوات](#) وهنا نقدم لك نصائح لتسهيل سير المشروع وضمان حق العميل أيضاً:

#### 1- المصداقية

أهم صفةٍ يجب أن يتحلّى بها العامل الحر هي المصداقية، فكن على يقينٍ أنّك في حال خسرت ثقة أحدٍ من عملائك، فلن تستردها أبداً مهما حاولت، لذلك تحلّى بالصدق لكي تثبت جدارتك في سوق العمل.

#### 2- رغبة العميل أولاً

نقدّ رغبة العميل وليس رغبتك، في حال كنت ترغب بالقيام بمهمةٍ بطريقةٍ مخالفةٍ لوجهة نظر العميل فتذكر أنّ هذا مشروع العميل وليس مشروعك الشخصي، وقم بعمل ما يطلبه منك في حال لم يتعارض الموضوع مع مبادئك، ولا يمس بمعتقداتك، ولا يضر مسارك المهني، فالعميل حرٌّ بطريقة تقديم مشروعه.

#### 3- احترام وقت العميل

كما تطالب العميل باحترام وقتك فعليك أيضاً احترام وقته، لأنّ الدقة بالمواعيد تعطي للعميل انطباعاً عن الاحترافية والمهنية في العمل لديك.

#### 4- توضيح خطة العمل

جهل بعض العملاء بمجال عملك قد يجعلهم متخوفين من المرة الأولى في التعامل، فقد تشعر أنّ العميل كثير السؤال فلا تأنف من ذلك، واطرح للعميل ما استطعت من تفاصيل، وجهز خطة واضحة المعالم للخدمة التي ستقدمها وبين فيها كلّ النقاط المهمة وأرسلها له، واطلعه بين الحين والآخر على سيرورة العمل، فهذا يبعث الثقة في نفسه.

## اطلب استشارة مختص

في العمل المستقل أنت رئيس نفسك والمسؤول عن تنفيذ المشاريع من ألفها إلى يائها، وهذا قد يثقل كاهلك في حالة ضغط العمل، أو في حال واجهت صعوبات في تنفيذ مهمة ما، لذا اسمح لنفسك بطلب المساعدة عند الحاجة ولا تتأخر فتفقد مصداقيتك لدى العميل.

وبإمكانك طلب استشارة مجانية أو مأجورة في حال صعب عليك القيام بمهمة ما، واستنفذت الوسع بإيجاد حلّ بنفسك، فاطلب مساعدة من زملائك في المجال، أو من أي صاحب خبرة في مجالك؛ أو يمكنك طلب رأي صديق، أو مراجعة آخر بهدف تطوير قدراتك في بداية مشوارك المهني كمستقل.

## تعلم مهارة النقد الذاتي

إذا لم تمتلك منافساً في العمل المستقل فإنّ منافسك هو عمك السابق الذي يحفّزك على الاستمرار لتقديم الأفضل مع كلّ فرصة جديدة مع عميل جديد؛ لذلك ينبغي عليك تعلم مهارة النقد الذاتي والتي هي أساسٌ لتحسين جودة عمك والتطوير المستمر في مجالك، وهي بداية اكتشاف نقاط ضعفك.

ولتطبيق مهارة النقد الذاتي لا تقدم مشروعك فور الانتهاء منه، انشغل بعض الوقت وعدّ لاحقاً لفحصه، وبإمكانك تكرار عملية المراجعة والفحص، وبالتأكيد ستجد أنّك وقعت بأخطاء وهفوت عن بعض الأشياء.

كن ناقدًا لعمك بإيجابية، بعيدًا عن اللوم وجلد الذات، وتذكر أنّه عملية تطويرية لأعمالك، ويساهم في تعزيز خبرتك.

## خاتمة

قد يعتمد نجاح العمل المستقل على العوامل السابقة بالإضافة إلى عوامل أخرى، فلا يمكن إحصاء كلّ مقومات النجاح لدى جميع المستقلين، ولمعرفة المزيد عن العمل الحر زر موقعنا وقرأ أكثر، ولا تتردد بالتواصل معنا لأي استفسار.