

2017

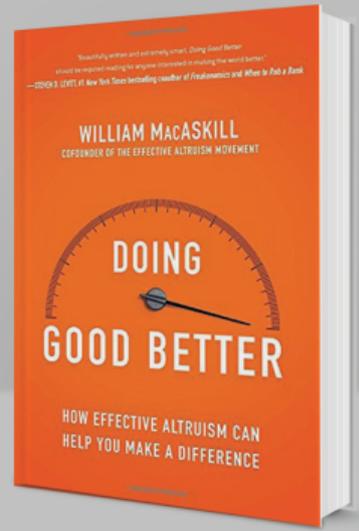
كتاب في دقائق

ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة
MOHAMMED BIN RASHID AL MAKTOUM
KNOWLEDGE FOUNDATION

الخير كأفضل ما يكون

كيف جعلنا الإيثار من الخيار



تأليف

وليام ماكاسكيل

113

الرعاة

بالعربي
إحدى مبادرات مؤسسة
محمد بن راشد آل مكتوم
mbrfoundation.ae

QINDEEL
EDUCATIONAL
قنديل
التعليمية
qindeel.edu.ae

DU ADVENT
duadvent.ae

شريك استراتيجي



الإمارات
للبحوث الاقتصادية
www.eres.ae

مكتبة دبي الرقمية
Dubai Digital Library
www.ddl.ae
أكبر مكتبة رقمية

مكتبة قنديل
Qindeel Bookshop
qindeelbookshop.ae

برنامج دبي الدولي للكتابة
Dubai International Program for Writing
mbrf.ae

في ثوانٍ...



يفسّر الأستاذ «عباس محمود العقاد» الحكمة القديمة القائلة: «لا جديد تحت الشمس» بأنها تعني الجديد في حقيقته النفسية، وفي موقعه من شعور الإنسان، ولا يلزم أن يكون جديداً (في المكان) وبصورته التي يقع عليها العيان. وبهذا المعنى فإن لكل ما يبتكره الإنسان أسساً رياضيةً وفيزيائيةً وكيميائيةً قائمةً، لكنّ الإنسان ذا العقل المبدع يُعيد رؤيتها وتشكيلها على أسسٍ إبداعيةٍ جديدةٍ. وهذا ما توحى به القراءة المتعمّقة لأعداد «كتاب في دقائق» الجديدة.

نقرأ في ملخص «رؤية ما سيكون: استثمار الابتكار في قراءة متغيرات الأسواق» تأليف: «كلايتون كريستنسن» وزملائه في جامعة هارفارد، أنّ الناس يتخذون قراراتهم استناداً إلى ما يرونه قادماً، فيتصرّفون بناءً على توقعاتهم. وهذا الاتجاه يؤثّر في أعمالنا ويغيّر حياتنا؛ فينعكس على مجتمعاتنا. لقد تعلّمنا كيف يقودنا الابتكار إلى استشراف المستقبل، بينما يتخذ كتابنا الجديد مدخلاً معاكساً؛ لأنه يوضّح أنّ «قراءة ما سيكون» تساعدنا على ممارسة «الابتكار المُعزّن» الذي يدفعنا إلى تحسين المنتجات الحالية. والابتكار المُجدّد الذي يفتح أسواقاً جديدةً، أو يعيد تشكيل الأسواق القائمة.

في ملخص «الخير كأفضل ما يكون: كيف يجعلنا الإيثار من الأخيار» ينطلق المؤلف: «وليام ماكاسكيل» من نظريات «بيتر دراكر» في الأداء البشري، التي تفرّق بين الكفاءة والفاعلية؛ فهو يرى أننا في ممارسة أعمال الخير-التي لا تهدف إلى الربح المباشر- يجب أن نعرف كيف نقوم بذلك بفاعلية، فنتمكّن من إحداث تأثير كبير. الإيثار وخدمة الآخرين عملٌ إيجابيٌّ بطبيعته، ولكن يمكننا القيام بذلك على مستويين: أن نفعّل الخير كأفضل ما يكون، وأن نحافظ على حياة مستدامة لأنفسنا ولغيرنا، وهذا هو الإيثار المستدام الذي يمكننا من التعلم وطرح مبادرات جديدة، نحو مزيد من «الإيثار». أما المستوى الثاني فهو الإيثار الفعّال؛ أي إنجاز أفضل أعمال الخير بأقل قدر من الموارد. فإذا كان الإيثار بشكل عام هو المبادرة بالنوايا الحسنة، فإنّ الإيثار الفعّال هو ما يصنّع الفرق؛ لأنّه يطرح المبادرات الخيرية والتطوعية المناسبة في التوقيت والمكان المناسبين، فيحقّق أعلى عائداً بأقل الموارد.

وفي ملخص «عبقريّة المكان: البحث عن مناطق الإبداع من اليونان إلى وادي السيليكون» تأليف: «إريك فاينر»، نعيد قراءة الذكاء والعبقرية الإنسانية من منظور بيئيٍّ وجغرافيٍّ وتاريخيٍّ جديد. وهنا يستلهم المؤلف تعريف العبقرية من إحصائية الذكاء الاصطناعي «مارجريت بودين»، التي ترى أنّ العبقرية يتمتّع بالقدرة على توليد أفكار جديدة، لكنها ذات قيمة عملية تنعكس إيجاباً على الحضارة الإنسانية. وهذا هو التعريف المعتمد لدى مكاتب براءات الاختراع في تقييم الاختراعات الجديدة. فالعبقرية يجب أن ترتبط بتقديم حلول للعالم، وهذا ما تقوم به الحضارات الإنسانية المُجدّدة على مرّ التاريخ.

جمال بن حويرب

المدير التنفيذي لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

يرغب معظم الناس في تحقيق تأثير إيجابي في العالم، مما يحدث فرقاً في حياتهم، وأنت لست استثناءً من هذا. ولكن النوايا الحسنة قد تؤدي أحياناً إلى نتائج سيئة. والتحدّي الذي يواجهنا دائماً عندما نحاول مساعدة الآخرين، كيف نتأكد من أننا نقوم بذلك بأكبر قدر من الفاعلية؟ وكيف نضمن أننا لن نلحق بهم أي نوع من الضرر من دون قصد؟ وكيف نتمكن من إحداث أكبر قدر من التأثير الإيجابي؟

الإيثار والتفكير في الآخرين وخدمتهم، ومد يد المساعدة هو دائماً عمل أخلاقي وإيجابي، ويقع في صميم أعمال الخير. ومع ذلك يبقى لهما مستويان يؤثران في نتائج العطاء من خلال فاعلية الأداء.

على المستوى الأول: الإيثار ببساطة هو «العمل بنوايا طيبة على تحسين حياة الآخرين». يعتقد العديد من الناس أنّ الإيثار ينبغي أن يقترن بالتضحية بكل ما تملك من وقت وجهد ومال، ولكن عندما تستطيع فعل الخير كأفضل ما يكون، مع الحفاظ على حياة مريحة ومستدامة لنفسك، فإن الخير يكون مضاعفاً، وهذا نوع مستدام ومطلوب من الإيثار، لأنه يمكنك من التعلم والإبداع، وربما يحدوك إلى طرح مبادرات مستقبلية جديدة نحو مزيد من «الإيثار».

المستوى الثاني والعالي: هو «الإيثار الفعّال» ونعني به القيام بأفضل ما يمكن من أعمال الخير، وبأقل قدر من الموارد. فإذا كان «الإيثار» بشكل عام هو المبادرة بأي عمل من أعمال الخير، بنوايا حسنة، فإن «الإيثار الفعّال» هو الذي يصنع الفرق، لأنه يعني طرح المبادرات الخيرية والتطوعية المناسبة، في التوقيت المناسب، وفي المكان المناسب، وتحقيق أعلى عائداً بأدنى الموارد. وهذا هو ما يصنع الفرق. وقد يعني هذا أنّ بعض طرق فعل الخير أفضل من غيرها، على الرغم من أن طرق ومبادرات فعل الخير كلها مطلوبة ومرغوبة. إلا أن بعضها أكثر فاعلية من الآخر، بسبب



مبادرات خيرية محلية محدودة النطاق، أو من خلال إضافة مهنة أو هواية شخصية ذات بعد تطوعي، وحتى من خلال اتخاذ القرار واختيار ما نشتره لأنه يخدم مجتمعاتنا، وما نتجنب شراءه نظراً لمخاطره الصحية والبيئية.

السابقين أن ندرك أنه يمكن تطبيق «الإيثار الفعّال» في جميع مجالات حياتنا، باختيارنا للأعمال الخيرية التطوعية، وبمساندتنا ومؤازرتنا لمبادرات الخير التي يسبقنا إليها الأخيار الأبرار، لأنها أكثر فاعلية وأعلى إنتاجية، سواء أكانت مشروعات عالمية عملاقة، أم

رؤيتها، وطرق إدارتها، والاستراتيجيات التي تؤدي إلى استدامتها. فالعمل الخيري يكون في أرقى مستوياته وكأفضل ما يكون، عندما يخدم الآخرين، ويُقدم مثلاً يحتذى في إدارة العطاء بأعلى مستويات الأداء، فيضيف دروساً وعبراً يتعلم منها الآخرون. ويمكننا من خلال المستويين



الأسئلة الخمسة للإيثار الفعّال

السؤال الأول: كم عدد المستفيدين، وبأي مقدار؟

بكل ما تحمله الكلمة من معنى، هناك المليارات من المستفيدين المحتملين الذين يمكن أن نقدم لهم المساعدة ويد المعونة، وكل هؤلاء من المستحقين. حتى أولئك الذين يعيشون حياة عادية، يمكننا أن نجعل حياتهم أفضل من خلال ما نقدمه من مساعدات إيجابية، ولهذا نحتاج إلى اتخاذ القرارات المناسبة بشأن الذين نساعدهم، لأنّ الفشل في صنع القرار قبل اتخاذه يمكن أن يضر الجميع.

ليس من السهل تقييم عمل من خلال مقارنته بأخر - سواء أكان نفسياً أم عملياً-، ولكنّه ليس مستحيلاً. ومن أجل المقارنة بين الأعمال، علينا أن نسأل: «كم عدد المستفيدين، وبأي مقدار؟» وهذا هو السؤال المحوري الأول للإيثار الفعّال. لتوضيح ذلك، دعونا نفكر في اختيار المؤسسة الخيرية التي سوف نتبرع لها مثلاً. وحتى نقيم تأثيرنا المحتمل من خلال التبرع لمؤسسة خيرية ما، علينا أن نعرف بالضبط ما الذي ستفعله تلك المؤسسة بالموارد التي سنوفرها لها.

تكمّن صعوبة المقارنة بين الأنواع المختلفة للإيثار في عدم معرفة ما الذي يحدث نتيجة هذا العمل، أو الافتقار إلى معرفة كيف تسهم هذه الأعمال المختلفة في تحسين حياة الناس.

إذا كنّا نريد فعل الخير كأفضل ما يكون، فنسحتاج إلى التفكير في التبعات التي تترتب على أفعالنا. وكيف ستحوّل أفعالنا إلى تحسينات في حياة الناس، وذلك عند اتخاذ القرارات، سواء أكان ذلك في العمل التطوعي، أم اختيار مهنة ما، أم اتخاذ قرار شراء منتج صديق للبيئة من منطلق «أخلاقي». وبالتالي، علينا أن نسأل: «كم سيكلفنا هذا العمل من الوقت والمال؟».

السؤال الثاني: هل العمل الذي ستقوم به هو الأكثر فاعلية حقاً؟

من المؤكّد أنّ هناك العديد من محاولات المعونة التي لم تكن مجدية كثيراً، ولكن عند النظر فيما إذا كانت تلك المعونة قد قدمت في المتوسط، فإنّ ذلك يكفي للنظر في الحالات النموذجية لها، وتحديد أفضل الحالات، وأبرز النجاحات. وفي سياق فعل الخير، يعتبر هذا أمراً حيوياً،

يعيشون في القاع -«والقاع» تعبير يطلق على سكّان البلدان الأضعف في النمو الاقتصادي في العقود الماضية- فإن مستوى معيشتهم قد ارتفع بشكل كبير، بعد أن تمّ إنفاق مئات الملايين من المعونات، ممّا أدّى إلى ارتفاع مستوى الرفاه الاجتماعي لدى الناس الأشدّ فقراً في العالم.

من الأخطاء التي يقع فيها المتشكّكون هو التركيز في انتقاداتهم على كميّة الأموال المنفقة. فعندما نفكر في مسألة توزيع مليار دولار من الإنفاق على المعونات بين عدد كبير من الناس، على مرّ العقود، فنسجد أنّ حجم المعونة لكلّ مستفيد صغير جداً في الواقع. حتّى أولئك الذين

بالفائدة على الآخرين، وليس مجرد السماح بالقيام بأعمال خير أكثر قليلاً ممّا كانت عليه، وهذا يمكننا من بذل جهد أكبر ممّا كنا نقوم به.

وفي سياق مساعدة الآخرين، يكون الاختلاف بين الاستخدام الجيد للأموال والاستخدام العظيم لها كبيراً جداً. وما رأيناه حتى الآن هو التفكير ملياً في كيفية القيام بأقصى ما يعود

لأن أفضل الأعمال غالباً ما تكون أعلى بكثير من الأعمال المتوسطة والنموذجية، مما يجعل متوسط الفائدة من الإنفاق على المعونات مرتفعاً جداً، حتى وإن كانت الفوائد النموذجية قليلة.

السؤال الثالث: هل تمّ إهمال هذا الجانب؟

ما الأثمن: الماء أو الألماس؟ إن ماء الشرب - في إحدى النواحي - يعتبر الماء هو الأثمن على الإطلاق لأنه ضروري للحفاظ على الحياة، مما يجعل قيمته أعلى، ولكن إذا كان يتوافر لدينا الكثير من الماء، فإن قيمته (لا سيما في الدول المتقدمة) تغدو منخفضة جداً. على العكس من ذلك، رغم أنّ متوسط قيمة الألماس أقل بكثير من الماء، فإن قيمة الألماس الإضافية أو النسبية، هي الأعلى من بين كل مكونات المادة، ويعود السبب ببساطة إلى أنه لا يوجد الكثير من أحجار الألماس النادرة متوافرة في الأسواق؛ فهي نادرة جداً مقارنةً بالماء. فإذا لم يكن لديّ أيّ ممتلكات على الإطلاق، ولا يمكنني بيع ما أملكه، فإنني أود الحصول على جالون من الماء بدلاً من الحصول على حجر من الألماس النادر. وعلى العكس، عندما تصلني المياه، وتتوافر وتضمن لي الحياة، فإنني سأفضّل الألماس إذا ما امتلكت الخيار. تُظهر مفارقة «الماء والألماس» أهميّة ما يسميه الاقتصاديون التفكير في الهامش: أي تقييم قيمة الشيء الإضافية - والمعروفة اقتصادياً بفائدته الهامشيّة - بدلاً من التفكير في قيمة متوسطه فقط. والتساؤل المطروح هنا: «هل تمّ إهمال هذا الجانب؟». إن محاولة التركيز فقط على الجوانب التي تمّ إهمالها بالفعل يمكن أن يكون غير مقنع، وهذا يعني أنّ أكثر الدوافع الشائعة، هي التي من الصعب أن يكون لها تأثير كبير. وبسبب تناقص العائدات، يمكننا أن نحدث الكثير من الاختلاف إذا ركّزنا جهودنا على الجوانب التي يكون إنفاق الموارد فيها أقلّ نسبياً، مثل الكوارث غير المعلن عنها بشكل كبير، أو الفقر العالمي، بدلاً من الفقر المحلي. فما تمّ إهماله وعدم التركيز عليه حتى الآن، هو الأولي بأن يحوز انتباهنا الآن. فعندما تحل المجاعات ويموت الناس من العطش، يصبح توفير الماء «وهو عمل سهل في الظروف العادية» هو المبادرة الأولى بالتنفيذ الآن أيضاً.



السؤال الرابع: ما البديل العكسي الذي علينا فعله؟

لهذا الخطأ عواقب وخيمة. وتظهر الطريقة المثيرة للاهتمام والأكثر دهاءً التي أهملنا التفكير فيها بشأن: ما الذي كان من الممكن أن يحدث عكس ذلك، عندما نفكر في اختيار المهنة التطوعية التي نتبناها.

في الاختلاف بين ما حدث نتيجة أفعالنا، وما كان يمكن أن يحدث أيضاً. التفكير بأن بالإمكان أبداع مما كان، يقودنا إلى الجزء الأساسي من المنطق العلمي الذي يُشار إليه باعتباره التقييم المغاير، لأنه من الخطأ إغفال البديل المغاير في عالم الإيثار، فقد يكون

نحن لا نفكر عادةً في الإنجازات العكسية وغير المتوقعة التي كان من الممكن أن تحدث، مع أن هذه الطريقة في تخيل البدائل تقودنا إلى الابتكار في ممارسات الإيثار. فالهمم هو ليس من قام بفعل الخير، وإنما ما الخير الذي تمّ فعله. ومقياس مدى الخير الذي أنجزناه يكون



الكسب للبذل والعطاء يعني أنه بدلاً من محاولة تحقيق أقصى قدر من التأثير المباشر الذي تحصل عليه من خلال عملك، حاول زيادة دخلك بحيث يُمكنك التبرُّع بالمزيد ممَّا يحسِّن حياةَ الناس من خلال عطاياك بدلاً من عملك اليومي. غير أنَّ معظم الناس لا يأخذون هذا الخيار في الاعتبار عند اختيارهم مهنة «تُحدث فرقا»، ولكنَّ الوقت والمال كلاهما قابل للتداول، حيث يُمكن أن يُدْفَع المال مقابل الوقت الذي تخصصه للناس، كما يمكن استخدام الوقت لكسب المال؛ لذلك ليس هناك سبب لافتراض أنَّ أفضل المهن هي التي تحقِّق الفائدة للناس بشكل مباشر من خلال العمل ذاته فقط. فإنَّ كُنَّا جادِّين في فعل الخير، فإنَّ الكسب للبذل يعتبر طريقنا الذي يجب علينا أخذه في الاعتبار.

تبدو فكرة الكسب للبذل طريقة فعَّالة جداً لفعل الخير. فهي تركز على حقيقة أنَّ الناس العاديين من ذوي الدخل المرتفع في البلدان المتقدِّمة، يتبرَّعون بالقليل من المال نسبياً، مقارنةً ببعض المؤسسات الخيرية التي تخصص الأموال الضخمة لمساعدة أفقر الناس في العالم. إضافة إلى ذلك، وخلافاً لتوجُّهات المهن «الأخلاقية» المألوفة، فإنَّ الكسب للبذل هو المسار المفتوح للجميع. وتكون النصيحة التقليدية هنا هي أنك لكي تصنع فرقا، ينبغي عليك العمل في القطاع العام، أو قطاع الأعمال غير الربحية، أو العمل في مؤسسة تُعنى بالمسؤولية الاجتماعية. ولكن الكثير من الناس يعانون للحصول على وظيفة، فما بالك في العثور على وظيفة في قطاع يتم اختياره

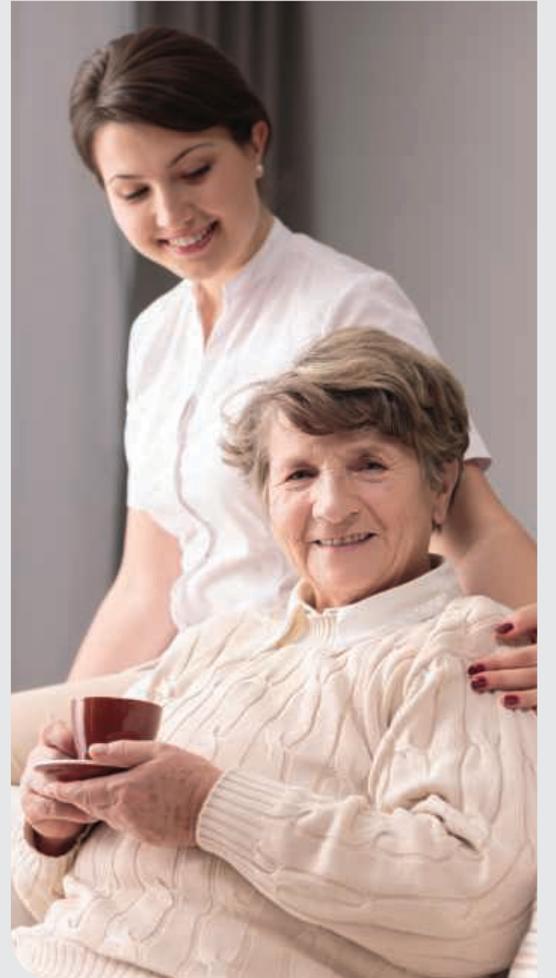
من منطلقات أخلاقية. ومع ذلك، يحصل العديد من الناس على خيار العمل الإضافي من أجل كسب المزيد، أو الانتقال إلى وظيفة بأجر أعلى، أو الاكتفاء بمستوى منخفض من العيش في سبيل توفير ما يمكن الإسهام به لأعمال الخير. وهكذا، وباستخدام الذكاء في معرفة المكان الذي يمكن أن يكون فيه الإنسان معطاءً أكثر، يمكن لأيِّ شخص تقريبا في البلدان الغنية والمتوسطة الدخل، أن يسهم بشكل فعال وجاد في مساعدة الآخرين.

السؤال الخامس: ما فرص النجاح؟ وكيف تكون أعمال الخير ناجحة؟

الحقيقة أن الأمور على أرض الواقع تكون أكثر تعقيداً مما نظن. ففي كثير من الأحيان، لا يُمكننا معرفة ما إذا كانت أعمالنا ستنجح أم لا؟! ونظراً إلى صعوبة معرفة ذلك، علينا ألا نصرف النظر عن الأنشطة الأكثر مخاطرة، لأنها في حال نجاحها يمكن أن تُحدث تأثيراً ضخماً. لذلك نحتاج إلى وسيلة نقارن فيها الأعمال عالية المخاطر التي تحقِّق النتائج الكبيرة، مع الأعمال التي من المؤكَّد أن نجاحها مضمون، أو على الأقل شبه مضمون.

في مجال الاقتصاد وعملية اتخاذ القرار، يتم ذلك من خلال النظر إلى قيمة العمل المتوقَّعة. ويعتبر تحقيق أقصى قيمة متوقَّعة -بشكل عام- من أفضل استراتيجيات اتخاذ القرارات عند معرفة قيمة واحتمالات كل خيار. وهي الاستراتيجية المستخدمة من قبل الاقتصاديين والمحليلين وخبراء إدارة المخاطر، وكل من يضطر للتعامل الدائم مع النتائج غير المؤكَّدة. فالتفكير بشكل دائم وواضح في القيمة المتوقَّعة يعدُّ أمراً مهماً، لأنَّ معظم البشر يرتبكون ويخافون وهم يتخذون القرارات بشأن المخاطر العالية، وهم يضعون احتمالات النجاح غير المؤكَّدة، والتي قد تكون عالية جداً، أو معدومة تماماً.

التبرُّع للمؤسسات الخيرية الفعَّالة والكبيرة، يوفِّر طريقة ملموسة نسبياً لفعل الخير، لأنها تكون قابلة للقياس ويمكن الوثوق بها. وبشكل عام، ليس من الضروري وضع تقدير دقيق للقيمة المتوقَّعة لهذا الفعل؛ فالتقديرات التقريبية المعقولة يمكن أن تُظهر كيف



تكون القيمة المتوقعة مشجعة وملموسة. الفكرة الأساسية هنا هي أن القرارات طويلة الأمد تستحق كل هذا العناء، سواء أكان مردودها كبيراً أم متوسطاً أو حتى قليلاً، لأن القيمة تتبع من حسن الاختيار والاستدامة والانتشار. في الحالات التي يبدو فيها الناس غافلين عن المخاطر المترتبة على عدم تحقيق نتائج، فإن المساعدة على تجنب ذلك قد تكون إثارة فعلاً من نوع خاص، حيث نحتاج إلى تقييم فرص النجاح فقط، وكيف سيكون هذا النجاح مفيداً في حال حدوثه. وهذا الأمر يصعب أحياناً تنفيذه. ولكن يمكننا اتخاذ القرار الأفضل إذا حاولنا إجراء التقييم والمراجعات، بدلاً من مجرد رفع أيدينا والاختيار العشوائي دون أن نعي ما نفع؛ لأن إهدار الأموال التي كانت ستخصص لفعل الخير، وعدم القيام بأعمال خيرية على الإطلاق أمران متساويان؛ لأن النتيجة ستكون في النهاية لا إيثار ولا تأثير إيجابي في العالم.

الإيثار المؤسسي الفعال

المؤسسات الخيرية وكيف تحدث فرقاً

من الطرق الشائعة لتقييم المؤسسات الخيرية أن ننظر إلى البيانات ونرى كيف تتفق أموالها، وكم تتفق على إدارتها؟ وكم يدفع رئيسها التنفيذي؟ وما النسبة المئوية للتبرعات التي توجه إلى برامجها الرئيسية مباشرة؟ علينا هنا استخدام البيانات المالية لمقارنة المؤسسات الخيرية، التي كان لها تأثير كبير. ذلك لأننا نتبرع بالأموال التي جنيناها - بشق الأنفس - للمؤسسات الخيرية التي تدعم قضية نؤمن بها، ونريد أن نشعر بالثقة ونتأكد من أن تبرعاتنا توجه بالفعل لدعم تلك القضية بدلاً من إهدارها سدى. ومن الواضح أننا بحاجة إلى مجموعة أفضل من المعايير في هذا النطاق. وهذه هي الأسئلة الخمسة التي نستشعرها، وهي تدور في خلد أي متبرع قبل اتخاذ قرار العطاء والتبرع.

1. ما طبيعة عمل هذه المؤسسة الخيرية؟ للوهلة الأولى نظن أن هذا السؤال واضح تماماً، ولكن كثيراً ما نكتشف أن ما تفعله المؤسسات حقاً، يختلف كثيراً عما نظنها تفعله، أو يجب أن تفعله.

2. ما مدى فاعلية الإنفاق في كل جانب من جوانب البرنامج؟ نريد أن نقيم ما تحقّقه المؤسسة الخيرية من خلال المبالغ التي يتم التبرع بها، ولذا ينبغي أن ينصب تركيزنا على فاعلية التكاليف أولاً، ثم فاعلية البرامج المنفذة ثانياً.

3. ما مدى سلامة الأدلة والسجلات والرقابة المالية في كل برنامج؟ في كثير من الأحيان سنجد أنفسنا نفضل المؤسسة الخيرية التي لديها أدلة وإثباتات دقيقة عن فاعلية التكلفة؛ فعندما تكون السجلات والإثباتات ضعيفة، من المحتمل أن يكون التقدير متفائلاً، وتكون فاعلية التكلفة الحقيقية أقل من ذلك بكثير.

4. ما مدى جودة تنفيذ كل برنامج؟ حتى في حال قامت المؤسسة الخيرية باختيار برنامج ذي فاعلية تكلفة عالية مع أدلة داعمة وسليمة، فإن تنفيذ هذا البرنامج قد يأتي في مستوى أقل من المتوقع، أو حتى أقل من المقبول. وهنا يأتي دور الرقابة الإدارية، وتدقيق الأداء ونظام الجودة الشاملة.



5. هل تحتاج المؤسسة الخيرية إلي المزيد من الأموال؟ حتى إذا دفعنا الأموال لمؤسسة خيرية تعمل على برنامج ذي فاعلية عالية وأدلة سليمة، فإننا يجب أن نتأكد ما إذا كانت مساهمتنا ستحدث فرقاً أم لا؟، لأن هناك كثيراً من البرامج التي يتم تمويلها فقط لأنها تدار بفاعلية، وليس لأن أهدافها الخيرية تستحق ذلك.

أي المهن يُحدث فرقاً أكبر؟

اختيارك لمهنتك هو اختيار لكيفية قضاء أكثر من ثمانين ألف ساعة من حياتك، ممّا يحتم عليك أن تفكر ملياً في اتخاذ القرار. نسبة قليلة من الناس يقضون وقتهم في التفكير في حياتهم المهنية، مع أن مثل هذا القرار يعتبر أهم قرار يتخذه الإنسان الواعي في حياته. فقد تبين أن الاختيار الخاطئ للمهنة، هو أكثر قرار يمكن أن يندم عليه الإنسان طوال حياته. وتعتبر الشخصية المناسبة من أهم الاعتبارات المؤثرة في اختيار العمل المناسب.

الشخصية المناسبة

الشخصية المناسبة للوظيفة المناسبة تعني التوافق مع هذا العمل، كما تعني أن يكون الإنسان سعيداً في أدائه لهذا العمل. معظم الناس يعتبرون الرضا الوظيفي غاية في حد ذاتها، ولكن المهم هو التفكير في التأثير، فمن لا يكون سعيداً في العمل، سيكون أقل إنتاجية وأكثر عرضة لترك هذا العمل. ولذا علينا توخي الحذر عند التفكير في كيفية إيجاد الوظيفة التي نحبها، في ظل وجود الكثير من المعلومات الخاطئة عن الوظائف وطبيعتها ومتطلباتها؛ حتى ليمكن القول: «إن الرضا الوظيفي يتعارض مع الحسد أحياناً، ويفضل اللجوء إلى كشافات وتقييمات تعرفنا بنقاط قوة الإنسان، وتكوين شخصيته، وحرية في اختيار الوظيفة التي سيبدع فيها».

كلنا نسمع الكثير من النصائح المدوية المبنية على شعارات مثل: «اتبع شغفك»، و «استمت قلبك»، مع أن الانسياق وراء العواطف قد لا يكون محموداً دائماً، لأن الاعتماد على الشغف والتوجه المبدئي لا يكفي، نظراً لتأثرنا بالإعلام وبزملائنا ومدرسينا وذوينا، أكثر من اعتمادنا على نقاط قوتنا، وما يمكننا أن نبذل فيه حقاً، ونسعد منه فعلاً.

أولاً: وبكل بساطة، فإن الشغف قد يكون موجوداً، بينما تكون الفرص غير متاحة، ومن ثم علينا أن نبتدع مجالاً للأعمال لم يسبقنا إليه أحد، لأنه يخصنا وحدنا. وقد يكون الشغف عائقاً عن قبولنا لأعمال تناسبنا، ونحن نظن أننا لا نريدها، أو أنها لا تلائمنا. هذا فضلاً عن المنافسة الشديدة حول الوظائف التي يتحمس لها كثيرون، على حساب وظائف مؤثرة ومهمة، ولا يطلبها أحد.

ثانياً: يمكننا جميعاً تغيير اهتماماتنا أو تطويرها بعد استكشاف فرص أخرى ملائمة. ففكر لوهلة باهتماماتك وهواياتك قبل عشر أو حتى قبل خمس سنوات مضت. فعندما تركز فقط على ما تهتم وتحمس له اليوم، فمن المرجح أن تجد نفسك في المكان الخطأ، وتفقد التزامك بسرعة، لأنك لم تعد مهتماً، أو لأن ما تفعله لا يناسب قدراتك الذهنية، ونقاط قوتك الحيوية.

ثالثاً: ما يجب التركيز عليه بشأن الشغف والاختيار العاطفي للوظيفة، هي المهمات الوظيفية الفعلية، وليس ما نسمعه عنها، أو ما نتمناه فيها. لأن مستقبل الوظيفة وأفاقها المتوقعة، وإمكانية النمو والتطور في ظلها، أهم من مسمأها والدخل الذي تحققه، والمكانة التي تضمناها لنا. وهذا يعني أننا عند اتخاذ القرار في اختيار المهنة التي نسعى إليها، من المحتمل أن نركز على العوامل التي تتبادر إلى أذهاننا، مثل الرواتب، وساعات العمل، مما يقودنا إلى تجاهل العوامل الأخرى التي تقودنا إلى السعادة، أكثر من المظهر الوظيفي وشكلياته وتعقيداته.



”

نعم، اتبع قلبك ولكن من دون أن تسمح لتوقعات الرضا الوظيفي في تضليلك. في بداية حياتك المهنية، كن منفتح القلب، ولكن الأهم هو أن تكون منفتح العقل أيضاً، فتختار المكان الذي ستكون فيه قادراً على الأداء بشكل أفضل، وأن تعيش حياتك ليس فقط كموظف، بل كإنسان أيضاً

“



التأثير في الوظيفة

من الأفضل أن تكون واضحاً من البداية، أن تدخل القطاع الاجتماعي مباشرةً إذا كنت تميل للعطاء وترى في نفسك نموذجاً للإيتار والبذل وخدمة الآخرين عبر العمل الاجتماعي. هناك فرص كثيرة للانضمام إلى المؤسسات الخيرية القائمة، التي يسهل الوصول إليها عبر المواقع الإلكترونية للمهن ذات التأثير الاجتماعي، أو في المؤسسات التي تحمل على عاتقها وتبرز أدوارها أكثر في مجال المسؤولية الاجتماعية. ولتسهيل مهمة الاختيار، ضع في اعتبارك ما يلي:

- ◆ لإحداث فرق في القطاع الاجتماعي، يجب أن تكون المؤسسة التي تعمل فيها فعّالة ومؤثرة في المجتمع، لا سيما في المناطق التي بدأت في خدمتها مبكراً، لأن بداياتها تعكس رسالتها ورؤية القائمين عليها.
- ◆ لا بد للمؤسسة الخيرية التي وظفتك من أن تضيف لك قيمة شخصية ومهنية واجتماعية واقتصادية ومستقبلية. فإن كنت تتمتع بمهارات استثنائية وغير عادية أو حتى جيدة، مقارنةً بمن سبقوك في ذات المجال، فسيكون بمقدورك إضافة قيمة، فضلاً عن استعدادك لاكتساب قيمة. فإن لم تنطبق هذه الشروط عليك، ولم تُضف قيمة أكبر ممن سبقوك، فمن المرجح أن يكون تأثيرك محدوداً.
- ◆ يبقى أمامك دائماً العديد من الفرص والطرق الأخرى للبذل وإحداث التغيير، فقد طرحنا سابقاً فكرة وأهمية بل وضرورة الكسب للبذل؛ أي مساعدة الآخرين من خلال التبرعات، وليس من خلال العمل الوظيفي المباشر فقط.

تأثير العمل على الحياة عموماً

يساعدك أي عمل وفي أي مجال على تطوير «رأس المال المهني»؛ أي القدرات والخبرات والمهارات وشبكة العمل والعلاقات والكفاءات التي تخصصك، والتي ستساعدك على الحصول على وظيفة مرموقة وذات تأثير كبير في المستقبل. فإذا عدّلت وضعك الوظيفي، وطورت نفسك في عملك الخيري الحالي، فستكون لديك دائرة معارف كبيرة تمكنك من الحصول على فرص عمل أفضل، وتحقيق أهدافك المزدوجة في الإيثار والعطاء؛ أي العطاء الوظيفي، أو البذل والتبرع المباشر.



العمل في مؤسسة خيرية ناجحة من البداية

من الصعب أن ننصحك بالالتحاق بعمل غير ربحي، أو في مؤسسة ذات نفع مجتمعي من البداية وبعد تخرُّجك مباشرةً، لأنَّ الانطباع السائد هو أن العمل الخيري لا يعلمنا الكثير، مقارنة بالعمل في الشركات الكبرى والمؤسسات الربحية التي تملك موارد أكبر توجهها للاستثمار في التدريب، والبحث والتطوير، وحضور المؤتمرات، وتوفير مسارات وظيفية وفرصة للترقية والإبداع. ومع ذلك، تبقى هناك العديد من الحالات التي يكون فيها العمل في المؤسسات غير الربحية أو الخيرية رهاناً جيداً. وهناك أسباب شخصية تُفسِّر لماذا يكون العمل في المؤسسات غير الربحية خياراً مطلوباً. فربما يكون من المفيد والمُهم أن تحيط نفسك بأشخاص من ذوي الفكر الإيجابي وبيئة العمل البعيدة عن الصراعات. فالعمل في مكان ذي قيم مشتركة يُبقيك ملتزماً في نطاق دائرة الخير التي ستؤثر بعمق وشفافية أخلاقية في أهدافك النهائية. ولذا من المهم أن تأخذ مثل هذه الاعتبارات الشخصية بجدية، وتفكر فيها من خلال نظرة فلسفية مختلفة وجديدة، لأنها ذات رسالة سامية ورؤية إنسانية.

وأخيراً، يجب الأخذ في الاعتبار أنَّ المؤسسات غير الربحية ليست فقط هي المؤسسات الفعّالة التي يمكنك العمل فيها. فإذا استطعت العثور على مؤسسة تُفيد المزيد من الناس، أو أن تقوم بتصحيح وحل مشكلات قائمة في الأسواق، وأن تقدم لمجتمعك الصغير، وللعالم كله حلولاً جديدة، وغير مسبوقه، فإنه يمكنك العودة لاحقاً إلى العمل الخيري، والانخراط بشكل مؤثر في العطاء وبذل الخير والإيثار.



الكسب للبدل

في بداية حياتك المهنية، يمكنك الكسب للبدل عندما تحصل على منصب مهم ومؤثر يؤهلك للبدل من أموالك، أو من أموال المؤسسة التي تديرها عبر برامج ذكية للمسؤولية المجتمعية. عندما تكسب السلطة والمال والمهارات والقدرة على التأثير والإقناع، يمكنك أيضاً تدريب وتمكين مساعديك وموظفيك على البذل والمشاركة المجتمعية. فإذا كنت تهدف إلى مواصلة الكسب للبدل على المدى البعيد، فمن الضروري وضع خطط واستراتيجيات طويلة الأمد للكسب، بغض النظر عن المجال والصناعة التي تعمل فيها.

من المعروف أن الوظائف ذات الأجر الأعلى تكون دائماً أكثر تنافسية، مثل العمل في المناصب القيادية، أو الابتكارية، أو الفنية التي تتطلب مهارات وقدرات ومواهب استثنائية. يلي ذلك العمل في مجالات الاستشارات ذات الدخل الأقل نسبياً، والتي تتبع أهميتها من العطاء الفكري والمعرفي، حيث يمكنك كمستشار، مساعدة الإيثاريين والمتبرعين على الأداء والعطاء بفاعلية أكبر من خلال تقديم النصح والمشورة لهم. لكن أعظم فرص العطاء تكمن في العمل في الحكومة، وفي مستويات قيادية تمكنك من طرح مبادرات الخير، وتقنينها، ومتابعة تنفيذها. وتكمن أهمية الرؤية والأدوار القيادية في هذا المجال، في تمكن قادة الأعمال الخيرية، سواء أكانت خاصة أم رسمية، من استبعاد من يدخلون هذا المجال لأهداف شخصية، وليس للبدل والعطاء بأخلاق عالية، ومن منطلقات إنسانية مجردة ونييلة.

ومن هذا المنظور، وإن كنت تعتقد بأنه يمكن لمهنة معينة قتل دوافع الإيثار بداخلك، فإنه عليك تجنبها، واختيار ما سيؤهلك ويمكنك لاحقاً، ولو على المدى البعيد، من أن تسلك مسار العطاء والإيثار. ومن الاستراتيجيات الذكية في هذا النطاق، أن تتحدث وتتعاون وتشارك من سبقوك إلى فعل الخير، للعمل معهم، ومراقبتهم والتعلم منهم، ثم حثهم وحفزهم نحو المزيد من العطاء بإيثار. فعندما تتخرط في مجتمع الإيثار الفعّال، فإن كل مخاوفك وهواجس التردد ستزول، عندما تبدأ بالتصريح والإعلان عن نواياك الخيرية،



كتب مشابهة:

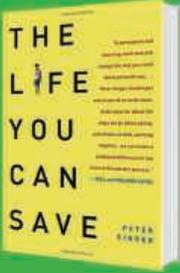


The Most Good You Can Do
How Effective Altruism is Changing
Ideas about Living Ethically.

By Peter Singer. 2015.

Strangers Drowning
Voyages to the Brink of Moral
Extremity.

By Larissa MacFarquhar. 2015.



The Life You Can Save
How to Do Your Part to End World
Poverty.

By Peter Singer . 2010.

قراءة ممتعة

ص.ب: 214444

دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 04 423 3444

نستقبل آراءكم على pr@mbrf.ae

تواصلوا معنا على

MBRF_News

MBRF_News

mbrf.ae

www.mbrf.ae

qindeel_uae

qindeel_uae

qindeel.uae

qindeel.ae



ومع أول مبادرة خيرة، أو تبرع، ستجد الكثير من الدعم ممن سبقوك، ومن سيحذون حذوك، على طريق الخير والإحسان، والبذل اللامحدود لتحقيق سعادة الإنسان.

بناء المهارات

بناء المهارات استراتيجية قصيرة المدى، وهي خيار جيد لمن لا يعرفون أي مسار في العطاء يسلكون في أي مرحلة من حياتهم. الفكرة هنا هي أنك لكي تؤسس وترتقي برأسمالك المهني، ولكي توجهه للخدمة المجتمعية وللأغراض العامة، عليك أن تضع خطماً طويلة المدى، وتحافظ عليها بوعي وعزم شديدين، لتتمكن من عمل الخير والتأثير على المدى البعيد.

كيف تكون إيثارياً فعلاً ومؤثراً

عندما تقرر المشاركة في أعمال الخير وتؤديها على أفضل وجه، من المهم أن تتأكد بأنه قرار لا ينبع من انفعال أو من طفرة قد تزول سريعاً. وهذه بعض الأفكار التي ستمكنك من التثبيت برؤيتك الأصيلة وغايتك النبيلة، ليصبح الإيثار والعطاء من أبرز أدوارك في الحياة:

1. تعودّ البذل وواظب عليه

حتى وإن كنت تعتقد أن الطريقة الأساسية التي ستساعد من خلالها الآخرين لن تتم من خلال التبرعات، فإن البدء بالبذل هو نقطة البداية لاختبار نواياك، والتأكيد على جديتك في هذا العمل الإنساني العظيم.

2. ضع خطة متكاملة لدمج الإيثار في مشروعاتك وحياتك

بعدما تعقد العزم وتبدأ بالبذل، اكتب ما تنوي تقديمه وحدد الزمان والمكان والمجال وكل ما ستحتاج إليه من تفاصيل. ولا تنس قراءة بعض الكتب في مجال نشاط عملك الخيري، وحضور برامج التدريب والمؤتمرات المهنية المتخصصة، لتطوير رؤيتك، وتمتين خبرتك، وزيادة ثققت بنفسك، وبقدرتك على النجاح في استثمار مواردك النفسية والشخصية والمالية.

3. انضم إلى مجتمع الإيثار الفعال

ادرس تجارب الآخرين، وتحدث إليهم، واحضر منتدياتهم، وفكر في طرح برامج للمشاركة في دمج وتوحيد الجهود المتشابهة والمتكاملة. ومن المهم هنا وأنت تبدأ المشوار، أن تدرس مثلاً كيف تعاون «بل جيتس» مع «وارين بافيت» في تأسيس واستدامة أكبر مؤسسة خيرية عرفتها البشرية على مر التاريخ.

4. تحدث عن الإيثار الفعال

عندما تقنع الآخرين بأن يحذوا حذوك، تكون قد ضاعفت تأثيرك، وسعادتك، ووسعت رسالتك. وهذا هو ما قصدناه بعنوان: «الخير كأفضل ما يكون» و«كيف يجعلنا الإيثار من الأخيار». وبهذه الكيفية يمكنك الآن أن تخطو خطواتك المحورية الأولى لتجعل العالم مكاناً أفضل.



نسعى لابتكار عالم جديد لخدمات التوصيل

تتطلع أرامكس دائماً لمستقبل يتبنى أحدث التكنولوجيا لدعم كل ما تقومون بابتكاره من أفكار جديدة، ولتحسين خدمات الشحن والتوصيل الخاصة بكم.

ارامكس

aramex.com