محاضرات مقياس المقاولاتية **سنة ثالثة ليسانس انجليزية**

2026/2025

ملخص محاضرة 2 — من القرار المقاولاتي إلى فكرة المشروع

تشرح هذه المحاضرة كيف ينتقل الشخص من مجرد التفكير في المقاولاتية إلى اتخاذ قرار فعلي بإنشاء مشروع. فهذا القرار لا يحدث فجأة، بل يتشكّل عبر مسار يبدأ بحدث يغيّر وضع الشخص أو طريقة تفكيره، ثم يتطور إلى رغبة في المشروع، وشعور بإمكانية تنفيذه، ثم نية واضحة، وأخيرًا قرار عملي. وبعد ذلك تنتقل المحاضرة إلى مسار الفكرة: كيف تتولد، وكيف تُصاغ، وكيف تُقيَّم، ثم كيف تُختبر قبل تحويلها إلى مشروع حقيقي.

من الانزياح إلى القرار المقاولاتي

يسير هذا المسار وفق تسلسل واضح: الانزياح، ثم جاذبية المشروع، ثم إدراك إمكانية التنفيذ، ثم النية المقاولاتية، ثم القرار. وهذا التسلسل يوضح أن المقاولاتية ليست مجرد حماس أو فكرة عابرة، بل مسار يتأثر بظروف الشخص ونظرته للمشروع وثقته في قدرته على الإنجاز.

الانزياح

الانزياح هو حدث يكسر روتين الشخص ويدفعه إلى إعادة التفكير في مساره. قد يكون سلبيًا مثل فقدان فرصة عمل، أو إيجابيًا مثل الحصول على دعم، أو مرتبطًا بمرحلة انتقالية مثل إنهاء الدراسة أو البدء في مرحلة جديدة. ووظيفة الانزياح أنه يفتح أمام الشخص بدائل جديدة، من بينها التفكير في المقاولاتية.

جاذبية المشروع

جاذبية المشروع أو إدراك الرغبة تعني أن يرى الشخص في المقاولاتية خيارًا مقبولًا ومرغوبًا فيه. وتتأثر هذه الجاذبية بالقيم الاجتماعية والبيئة المحيطة، فقد يُفضّل شخص الاستقلالية والعمل الحر، بينما يُفضّل آخر الأمان الوظيفي.

القدرة على التنفيذ

إدراك إمكانية التنفيذ يعني أن يسأل الشخص نفسه: هل أستطيع فعلًا إنجاز هذا المشروع؟ ويرتبط ذلك بتوفر المهارات والوقت والموارد والمعرفة الأولية بالسوق، أو بوجود دعم من العائلة أو المحيطين. وكلما شعر الشخص بأن المشروع ممكن، زادت احتمالية انتقاله إلى مرحلة النية.

النية المقاولاتية

النية المقاولاتية هي توجه ذهني واضح نحو إنشاء مشروع. وهي لا تعني أن المشروع قد بدأ فعليًا، لكنها تعني أن التفكير أصبح أكثر جدية بعد تفاعل الانزياح والجاذبية والإمكانية مع بعضها.

القرار المقاولاتي

القرار المقاولاتي هو الانتقال من النية إلى الالتزام بخطوات عملية. وهو قرار صعب لأنه يُتخذ في بيئة غير مؤكدة، حيث لا تكون النتائج مضمونة، وتبقى المسؤولية على صاحب القرار.

من القرار إلى الفكرة

بعد اتخاذ القرار، يحتاج المقاول إلى ترجمة رغبته إلى فكرة واضحة. فالفكرة الغامضة لا تساعد على التقييم ولا تسمح ببناء مشروع. ولهذا تمر الفكرة بأربع مراحل متتابعة: التوليد، والصياغة، والتقييم، والاختبار.

توليد الفكرة

توليد الفكرة يعني البحث عن أفكار متعددة وربطها بحل أو خدمة أو فئة مستفيدين. في هذه المرحلة لا يختار الشخص الفكرة النهائية مباشرة، بل يستكشف إمكانات قابلة للتطوير.

صياغة الفكرة

صياغة الفكرة تعني تحويلها من تصور عام إلى شرح واضح. يجب أن يحدد الشخص ثلاثة أسئلة أساسية: ماذا يقدم؟ ولمن يقدم؟ وكيف يمكن تقديمه؟ فوضوح الفكرة شرط أساسي قبل الانتقال إلى تقييمها.

تقييم الفكرة

تقييم الفكرة يساعد على الانتقال من الحماس إلى التفكير العقلاني. ويعتمد على خمسة معايير: المالي لتقدير القدرة على توفير الموارد، والبشري لمعرفة توفر الكفاءات اللازمة، والتسويقي للتأكد من وجود طلب فعلي، والشخصي لقياس حماس المقاول والتزامه، والمعرفي لمعرفة مدى خبرته في مجال المشروع.

اختبار الفكرة

اختبار الفكرة هو التأكد المبدئي من صلاحيتها قبل الشروع في التنفيذ. ويتم ذلك عن طريق استشارة أصحاب الخبرة أو من لديهم نشاط مشابه، وتحديد عوامل النجاح، وتشخيص نقاط القوة والضعف. وتساعد هذه المرحلة على تحسين الفكرة قبل الانتقال إلى التخطيط التفصيلي.

خلاصة المحاضرة

توضح المحاضرة أن القرار المقاولاتي يمر بمسار تدريجي يبدأ من الانزياح، ثم إدراك الرغبة، ثم إدراك إمكانية الإنجاز، ثم النية، وصولًا إلى القرار. وبعد القرار يبدأ التعامل العملي مع الفكرة عبر توليدها وصياغتها وتقييمها واختبارها. وعليه فإن المقاولاتية لا تقوم على الحماس وحده، بل تحتاج إلى وعي بمسار القرار وإلى خطوات عملية واضحة لاختيار فكرة واقعية وقابلة للتنفيذ.