

# مجلة تحليل الأعمال

## Business Analysis Magazine

www.bamagazine-arabic.com

العدد العاشر  
أكتوبر 2024م

10<sup>th</sup> Issue  
October 2024



# DIRTY DATA!

Jose Almeida

أبوبكر محبوب:

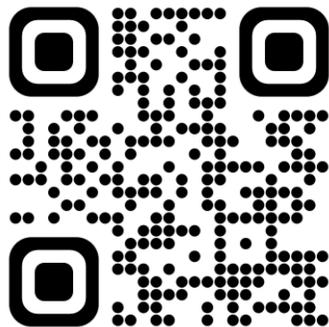
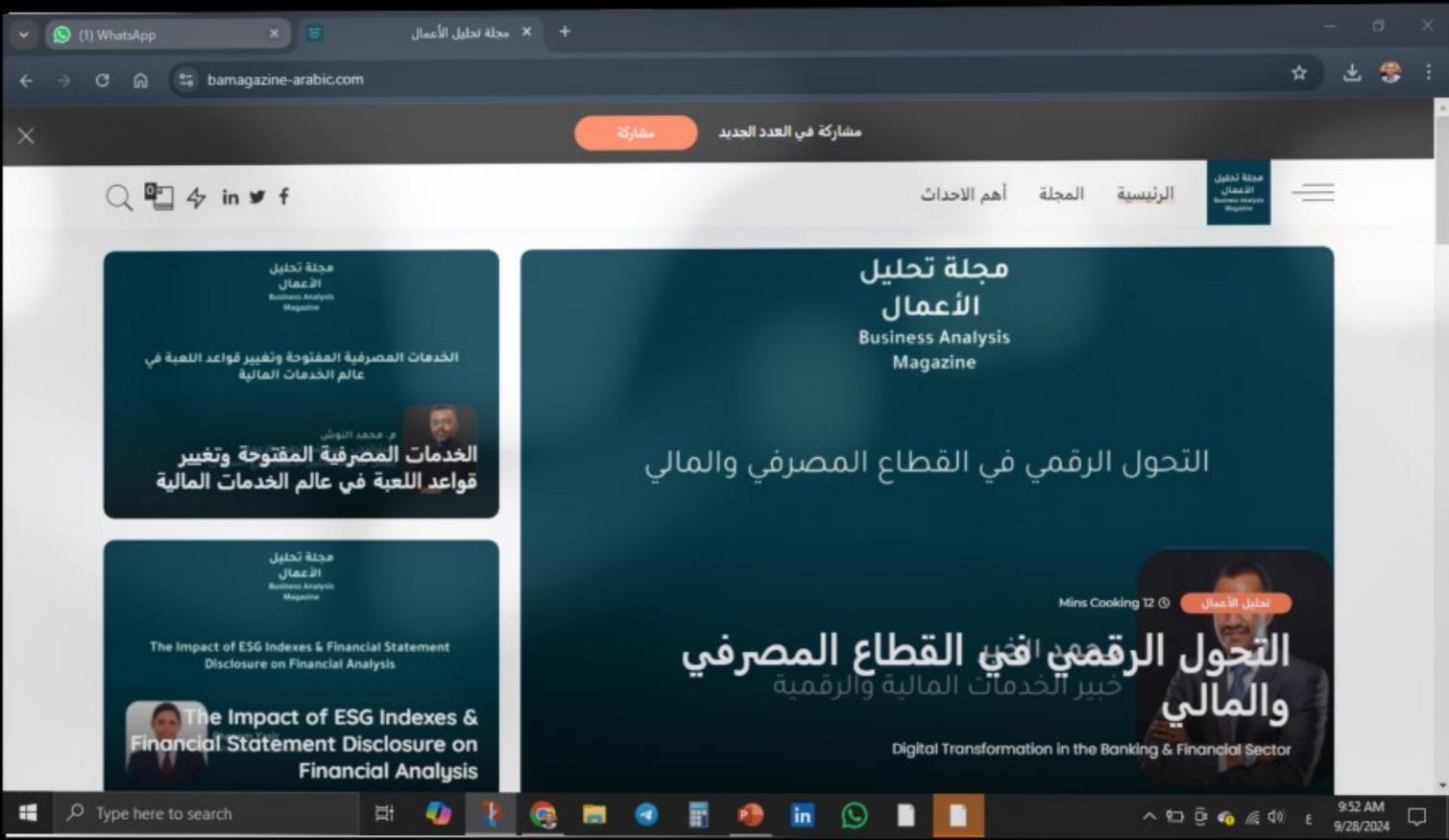
الاقتصاد السلوكي .. أعماق النفس  
البشرية وتأثيراتها على الأعمال

أنس صابان:

إطلاق العنان للذكاء الاصطناعي  
لتحليل الأعمال



Business Analysis Magazine



# زوروا موقعنا

[www.BAMagazine-Arabic.com](http://www.BAMagazine-Arabic.com)

# مجلة تحليل الأعمال

## Business Analysis Magazine

www.bamagazine-arabic.com

A monthly Magazine Born in Sudan - August 2023



### تنويه:

- المقالات المنشورة يعبر عنها كُتَّاب المحتوى وليست بالضرورة تعبر عن آراء المجلة.
- قد تحتوي بعض المقالات على روابط إنترنت، فالمجلة ليست مسؤولة عن أي محتوى في تلك المواقع.

### Notice:

- The published articles are expressed by the content authors and do not necessarily reflect the agenda of the magazine.
- Some articles may contain Internet links. The magazine is not responsible for any content on those sites.

2023 مجلة تحليل الأعمال © Business Analysis Magazine

by Mohammed Abdelhameed is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International.

To view a copy of this license, visit

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

# مجلة تحليل الأعمال

تأسست في أغسطس 2023م

www.bamagazine-arabic.com

## هيئة التحرير

محمد حميدوف

رابعة الأمين

أنس صابان

م. منى شونه

## تدقيق لغوي

د. إسماعيل حمد

لطيفة الحربي

عسجد سعيد

## مطور الموقع الإلكتروني

م. إبراهيم آدم

## الإخراج الفني

HAMEEDOV

[Hameedove@gmail.com](mailto:Hameedove@gmail.com)

+249 91 800 7781 +20 101 399 1857

www.hameedov.com

October 2024

## افتتاحية Editorial

محمد حميدوف

مؤسس مجلة تحليل الأعمال

نائب الرئيس للتواصل والتسويق، المنظمة الدولية لتحليل الأعمال - فرع السودان



في ظل التطورات المتسارعة التي يشهدها عالم الأعمال وتحليل البيانات، كان من الضروري أن يكون للعالم العربي صوت متخصص يلبي احتياجات المؤسسات ورواد الأعمال في فهم هذا المجال الحيوي. وهنا تأتي "مجلة تحليل الأعمال"، التي أطفأت شمعته الأولى، محققة إنجازات كبيرة على مدار عامٍ كامل، كأول مجلة عربية متخصصة في تحليل الأعمال.

لقد كان هذا العام بمثابة رحلةٍ غنية بالتحديات والفرص، حيث سعينا لتقديم محتوى يعكس أحدث التطورات في مجال التحليل المالي، واستراتيجيات التسويق، وإدارة البيانات، مع تسليط الضوء على أبرز قصص النجاح من المنطقة العربية والعالم. ونجحنا، بفضل دعمكم وثقتكم، في أن نكون مرجعًا مهمًا للباحثين والمختصين ورواد الأعمال الذين يبحثون عن المعرفة والابتكار في مجال تحليل الأعمال.

في العدد العاشر، نواصل تقديم محتوى متميز يعكس أحدث التطورات في مجال تحليل الأعمال، ملتزمين بتزويدكم بأدوات واستراتيجيات فعالة تساعدكم على اتخاذ قرارات مدروسة وبناءة في عالم الأعمال المتغير.. نعدكم أن نستمر في تقديم محتوى متميز يلبي تطلعاتكم، ويواكب تطورات عالم الأعمال وتحليله بأسلوب عصري واحترافي.

نتطلع إلى المستقبل بتفاؤل وشغف أكبر، ومعكم سنواصل هذه الرحلة نحو المزيد من التقدم والنجاح.

كل عام وأنتم شركاء النجاح!

5	محمد حميدوف	افتتاحية
7	أنس صابان	إطلاق العنان للذكاء الاصطناعي لتحليل الأعمال
11	وائل حمد	فوائد استخدام تكنولوجيا البلوك تشين في القطاع الصحي - دراسة حالة لتطبيق فعّال
14	طلال كمال	ضرورة تحليل الأعمال في القطاع المصرفي
21	أمل نور	التحديث المستمر: مفتاح النجاح في الحياة وتحليل الأعمال
24	أبوبكر محبوب	الاقتصاد السلوكي .. رحلة في أعماق النفس البشرية وتأثيراتها على استراتيجيات الأعمال
30	حنان خوجلي	تحليل الأعمال والمساهمة في مجال تطوير التعليم
34	آلاء إسماعيل	التفكير النقدي في تحليل الأعمال
39	محمد الحمودي	الاندماج الوظيفي ومستقبل المواهب
46	Dr. Mohamed Hussien	The Rise of RPA: Reshaping Business Analysis in Agile Environments
48	Hussien Ismail	Harmonizing Business Analysis with Agile Strategic Management: A Blueprint for Modern Organizational Success
53	Jose Almeida	Dirty Data



مصدر الصورة: dw3.theasset.com

## إطلاق العنان للذكاء الاصطناعي لتحليل الأعمال Unlocking AI for Business Analysis



**أنس صابان**  
قائد تحليل الأعمال في شركة اتحاد الاتصالات موبيلي

في عصر الثورة الصناعية الرابعة، أصبح الذكاء الاصطناعي (AI) أحد الأدوات الرئيسية التي تحدث تحولاً جذرياً في مختلف الصناعات. يعد تحليل الأعمال (Business Analysis) من بين المجالات التي تستفيد بشكل كبير من تقنيات الذكاء الاصطناعي. يسهم الذكاء الاصطناعي في تعزيز قدرة المحللين على فهم البيانات، استخراج الأنماط منها، واتخاذ قرارات أكثر دقة وفعالية. هذا البحث يستعرض كيفية إطلاق العنان لقدرات الذكاء الاصطناعي في تحليل الأعمال، مع التركيز على الفوائد، التحديات، والفرص المستقبلية.

## أهمية الذكاء الاصطناعي في تحليل الأعمال:

يعد تحليل الأعمال عملية حيوية لتطوير استراتيجيات الأعمال وتحسين الأداء. تعتمد هذه العملية على تحليل البيانات لفهم الاتجاهات، التنبؤ بالتحديات، وتقديم توصيات استباقية. مع تزايد حجم البيانات وتعقيدها، أصبحت الأدوات التقليدية غير كافية لتحليل هذه البيانات بفعالية. هنا يأتي دور الذكاء

الاصطناعي، الذي يمكنه التعامل مع كميات هائلة من البيانات في وقت قصير وبمستوى دقة عالٍ.

## تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تحليل الأعمال:

1. **التعلم الآلي والتنبؤ:** تستخدم تقنيات التعلم الآلي لتحليل البيانات التاريخية والتنبؤ بالاتجاهات المستقبلية. يمكن

للنماذج التنبؤية المدعومة بالذكاء الاصطناعي أن تساعد الشركات على اتخاذ قرارات مستنيرة بناءً على التوقعات الدقيقة.

## 2. تحليل النصوص ومعالجة اللغة الطبيعية:

يتيح الذكاء الاصطناعي تحليل كميات كبيرة من النصوص (مثل مراجعات العملاء أو التقارير) لاستخراج المعلومات المهمة والتوجهات العامة. تساعد هذه القدرة الشركات في فهم

شعور العملاء وتوقعاتهم.

3. **تحليل البيانات الضخمة:** يمكن للذكاء الاصطناعي معالجة وتحليل البيانات الضخمة بطرق تتجاوز القدرات البشرية. هذا يسمح للشركات بتحليل بيانات معقدة ومتعددة الأبعاد، مثل بيانات المستهلكين وسلاسل التوريد.

## 4. أتمتة العمليات: يساهم الذكاء الاصطناعي

في أتمتة العديد من المهام الروتينية في تحليل الأعمال، مما يتيح للمحللين التركيز على الأنشطة الأكثر استراتيجية.

## فوائد الذكاء الاصطناعي في تحليل الأعمال:

- **دقة أعلى:** يمكن للذكاء الاصطناعي تحليل البيانات بدقة أكبر من البشر، مما يقلل من الأخطاء ويوفر رؤى أعمق.

- **سرعة في التحليل:** يعالج الذكاء الاصطناعي البيانات بسرعة كبيرة، مما يتيح للشركات اتخاذ قرارات أسرع.

- **توفير التكاليف:** من خلال أتمتة العديد من عمليات التحليل، يمكن للذكاء الاصطناعي تقليل الحاجة إلى الموارد البشرية وتقليل التكاليف.



## التحديات في استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل الأعمال:

1. **البيانات غير المنظمة:** يواجه الذكاء الاصطناعي صعوبة في التعامل مع البيانات غير المنظمة أو البيانات ذات الجودة المنخفضة، مما قد يؤثر على دقة التحليل.
2. **الحاجة إلى الخبرة الفنية:** يتطلب استخدام الذكاء الاصطناعي خبرة فنية عالية لفهم

وتطبيق النماذج بشكل صحيح، مما قد يشكل تحدياً للشركات التي لا تمتلك هذه المهارات داخلياً.

3. **المخاوف الأخلاقية:** يثير استخدام الذكاء الاصطناعي مخاوف أخلاقية تتعلق بالخصوصية والتحييزات المحتملة في البيانات.

**فرص مستقبلية لاستخدام الذكاء الاصطناعي في تحليل الأعمال:**



- **تخصيص أعلى:** يسمح الذكاء الاصطناعي بتخصيص التحليلات وفقاً لاحتياجات الشركات المحددة، مما يساهم في تقديم حلول أكثر فعالية.

- **اندماج أعمق مع تقنيات أخرى:** يمكن دمج الذكاء الاصطناعي مع تقنيات أخرى مثل البلوك تشين وإنترنت الأشياء لتعزيز كفاءة التحليل وتوفير رؤى جديدة.

في أتمتة العديد من المهام الروتينية في تحليل الأعمال، مما يتيح للمحللين التركيز على الأنشطة الأكثر استراتيجية.

## فوائد الذكاء الاصطناعي في تحليل الأعمال:

- **دقة أعلى:** يمكن للذكاء الاصطناعي تحليل البيانات بدقة أكبر من البشر، مما يقلل من الأخطاء ويوفر رؤى أعمق.

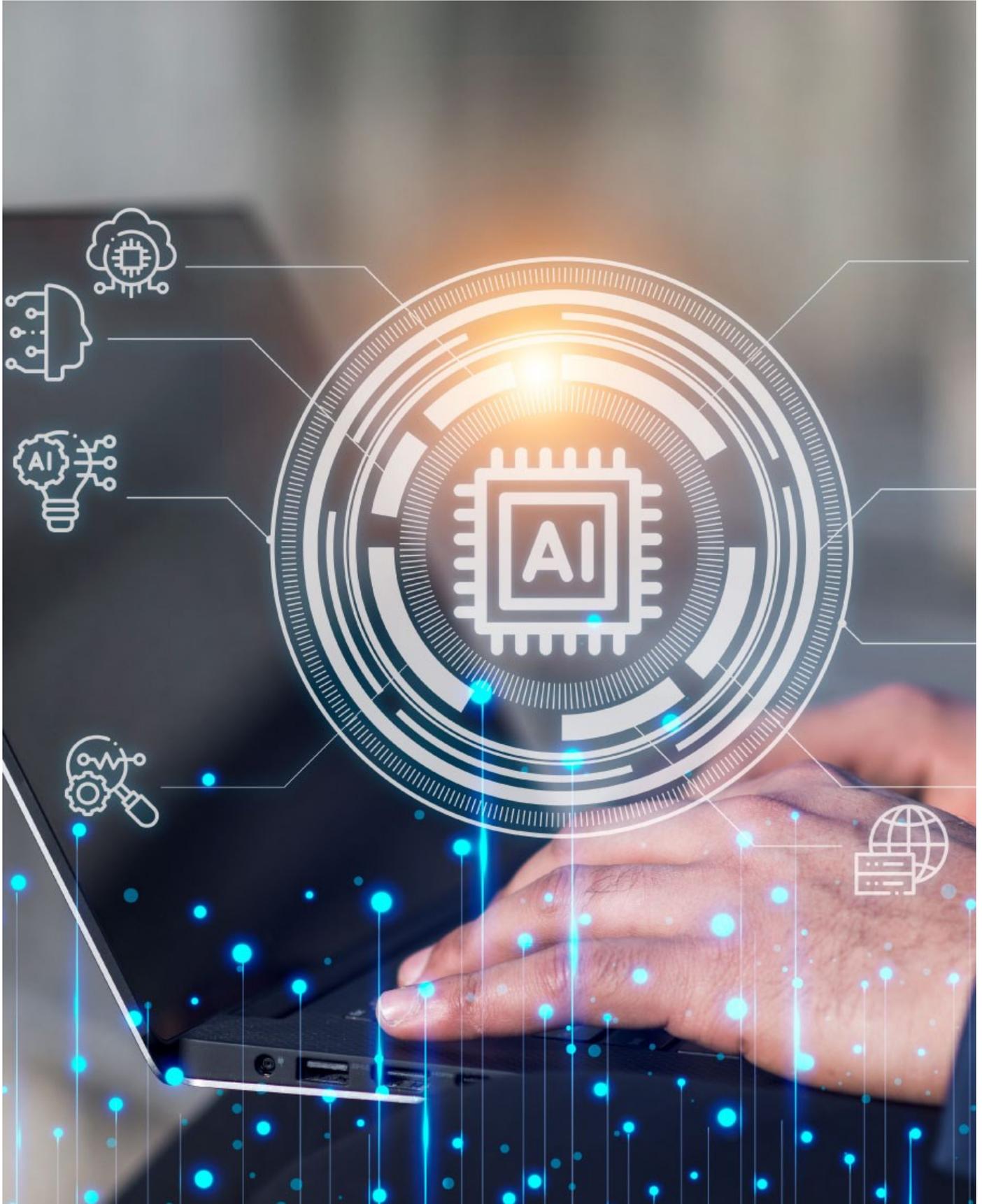
## الخلاصة:

يشكل الذكاء الاصطناعي أداة قوية لتحليل الأعمال، حيث يمكنه تحويل البيانات إلى رؤى قابلة للتنفيذ بسرعة وفعالية. على الرغم من التحديات التي قد تواجه الشركات في تبني هذه التقنيات، فإن الفوائد المحتملة والفرص المستقبلية تجعل من الذكاء الاصطناعي عنصراً حاسماً في مستقبل تحليل الأعمال.

مع تطور تقنيات الذكاء الاصطناعي، تبرز العديد من الفرص التي يمكن أن تساهم في تعزيز تحليل الأعمال. من بين هذه الفرص:

- **التحليل في الوقت الحالي (الفعلي):** يمكن للذكاء الاصطناعي تحليل البيانات في الوقت الحالي (الفعلي)، مما يتيح للشركات الاستجابة بسرعة للأحداث المتغيرة.

تطور التقنيات والتغلب على التحديات الحالية، سيستمر الذكاء الاصطناعي في تعزيز دور تحليل الأعمال، مما يساهم في تحقيق نجاح أكبر للشركات في الأسواق التنافسية.





## فوائد استخدام تكنولوجيا البلوك تشين في القطاع الصحي دراسة حالة لتطبيق فعال

### The Benefits of Using Blockchain Technology in the Health Sector: A case Study for an Effective Application



وائل حمد

سفير المعهد البحثي للبلوك تشين في الشرق الأوسط

#### المقدمة:

في العصر الرقمي الحالي، أصبحت تكنولوجيا البلوك تشين محور اهتمام العديد من القطاعات، ولا سيما القطاع الصحي، حيث إن تبادل المعلومات بسرعة وأمان بين المستشفيات، ومراكز الأبحاث يعدّ من العوامل الحيوية؛ لإنقاذ حياة المرضى وتحسين فعالية العلاج. سنستعرض في هذا المقال كيف يمكن للبلوك تشين أن يلعب دورًا حيويًا في تحسين الرعاية الصحية، من خلال دراسة حالة تطبيق هذه التكنولوجيا في شبكة من المستشفيات، ومراكز الأبحاث الطبية.

دراسة حالة: تطبيق تكنولوجيا البلوك تشين في شبكة من المستشفيات ومراكز الأبحاث الطبية كمثال

حالة المريض: الاسم: محمد

العمر: 68 عام

التشخيصات:

انخفاض الضغط الانتصابي.

قصور الغدة الكظرية.

مشاكل في الإدراك.

المستشفيات التي

يتابع فيها محمد:

المستشفى A مع

استشاري غدد

مختص.

المستشفى B مع

استشاري نفسي

عصبي - كبار السن.

الحدث الطارئ:

تعرض محمد لغيوبة

استدعت نقله إسعافياً

إلى المستشفى C،

ولم يتمكن الأطباء من

معرفة التاريخ

المرضي للحالة، مما استدعى عمل تحاليل

جديدة، وفي هذه الأثناء ازدادت حالة محمد

سوءاً، وتم اعطائه أدوية لا تتناسب مع وضعه

الصحي؛ بسبب عدم وجود المعلومات الكافية

لدى الفريق الطبي، مما ضاعف من تدهور

الحالة، وأصبح من الصعب تدارك الحالة إلى

أن توفاه الله.

## التحديات:

• تكرار التحاليل: عند انتقال محمد من

مستشفى إلى آخر، كان يتطلب الأمر إعادة

إجراء التحاليل والفحوصات من البداية، مما

يستغرق وقتاً طويلاً، ويؤثر سلباً على فعالية

العلاج.

• تأخير العلاج: الوقت الذي يضيع في

جمع وتحليل البيانات، قد يؤثر على سرعة بدء

العلاج، مما قد يؤدي

إلى تفاقم الحالة.

• زيادة التكاليف:

تكرار الفحوصات

والتحاليل يزيد من

التكاليف الطبية، مما

يشكل عبئاً إضافياً

على المريض، والنظام

الصحي.

**تطبيق تكنولوجيا**

**البلوك تشين:**

مشاركة البيانات: تتيح

شبكة البلوك تشين

لمستشفيات ومراكز

الأبحاث تبادل

معلومات المرضى بشكل آمن وشفاف،

فبمجرد تسجيل بيانات محمد في النظام،

يمكن لجميع الأطراف المعنية فقط الوصول

إليها دون الحاجة إلى إعادة الفحوصات، حيث

يتم إشراك الجهات الفاعلة في شبكة خاصة،

وحسب الصلاحيات المحددة الممنوحة لكل

جهة.



مصدر الصورة: medetalks.com





مصدر الصورة: pplusglobal.com

## ضرورة تحليل الأعمال في القطاع المصرفي The Necessity of Business Analysis in the Banking Sector



**طلال كمال**

رئيس قسم إدارة نظم الدفع، بنك السودان المركزي

لا شك ان القطاع المصرفي له طبيعة عمل وخصوصية قد لا تختلف كثيرا عن القطاعات التجارية الأخرى ولكن هناك صفات تميز هذا القطاع أبرزها الرتابة والسير وفقا للروتين المعتاد سواءً على مستوى العمل اليومي أو التخطيط المستقبلي، قد يكون لذلك أسباب منطقية حيث توجد دائما المحددات مثل القوانين و لوائح العمل ودليل الإجراءات والضوابط المنظمة سواء تم إصدارها داخل المصرف او بواسطة المنظم (البنك المركزي او الجهات الرقابية والإشرافية الأخرى كصندوق النقد الدولي).

بالحلول الملائمة وكيفية تطبيقها على أرض الواقع والتي تهدف لتحقيق الفائدة والمنفعة للجميع (Deliver Value for Stakeholders). كما ان تحليل الأعمال يمكن من فهم وأهمية التغيير على مستويات المدى (قصير، متوسط ، طويل) الأجل بحيث يتم قيادة التغيير ضمن مشروع او مبادرة محددة او ضمن التحسين المستمر لتطوير البنك. وهنا تجدر الإشارة الى

وجود تعاون وثيق بين محلل الأعمال ومدراء المشروعات حيث تساعد مخرجات التحليل في اختيار وتنفيذ المشروع الملائم وفقاً للمعطيات.

على سبيل المثال تحليل الأعمال يعمل على فهم الوضع الحالي للبنك بكل ما فيه من أوجه القصور أو القوة ثم تعريف الوضع

المستقبلي المراد تحقيقه وفق فترة زمنية محددة والعمل في ذلك الاتجاه.

وقد يغطي ذلك عدة جوانب وإدارات عديدة كتنقية المعلومات واستجلاب الأنظمة، تحسين مخطط سيرالعمليات، تعديل القواعد والإجراءات.

فيما يلي نستعرض منهجية خطوات تحليل

هذه المحددات لابد من وجودها والتعامل معها وهنا يبرز السؤال كيف يتمكن القطاع المصرفي من مواكبة المتغيرات المتسارعة في عالم اليوم تحت مظلة هذه المحددات أو دعنا نقل كيف يتم تغيير هذه المحددات والقوانين بما يحقق الاستغلال الأمثل للفرص أو مواجهة التحديات والمشاكل؟ لقد درجت المصارف على تكوين لجان وفرق

عمل لتحقيق أهدافها المتعلقة بالتغيير وعلى سبيل المثال لنفترض أن البنك يرغب في تغيير نظامه المصرفي ( Core banking system ) وتم تكوين لجنة لشراء ذلك النظام وفقاً لموجهات محددة كتلبية احتياجات البنك ودراسة التكلفة والعائد المتوقع وقد تكون هذه الأهداف مرضية لإدارة البنك إلى



حد ما ولكن ماذا لو تم الأمر من خلال دراسة تحليلية متكاملة بالتأكيد سيتم تحقيق أهداف أخرى وهو الهدف من وراء هذا المقال.

إن جوهر تحليل الأعمال هو قيادة التغيير المنشود بسلاسة وذلك عبر معرفة الأهداف والإحتياجات لجميع أصحاب المصلحة داخل هذا القطاع ثم وضع تصور وتوصية

**أولاً:** التخطيط لتحليل الأعمال والمتابعة ( Business Analysis Planning and Monitoring ) وهي الجهود التي يقوم بها محلل الأعمال لتنظيم وتنسيق العمل بينه وبين جميع أصحاب المصلحة لإتمام مهمة التحليل وفق خطة يتم الاتفاق عليها. حيث يقوم محلل الأعمال بالجلوس مع المدراء وأصحاب القرار بالمصرف ويفهم منهم ماهي

أهدافهم من تحليل الأعمال ومن هم أصحاب المصلحة المعنيين بالتغيير وكيف يتم اتخاذ القرار (التأكد من تطبيق ودعم الحوكمة) كما يقوم المحلل هنا بتوضيح كيف سيتم التعامل مع المعلومات المطلوبة وأين سيتم الاحتفاظ بها وأخيراً يوضح بالتقارير الدورية التقدم في



مصدر الصورة: blogger.com

خطة العمل حيث يمكن استخدام مؤشرات قياس أداء.

**ثانياً:** التعاون لاستنباط المعلومات (Elicitation and Collaboration) وهي الجهود بغرض إستنباط المعلومات الضرورية لمهمة التحليل من أصحاب المصلحة

الأعمال وهي رحلة شيقة يبدأها محلل الأعمال بتحليل وفهم سياق العمل و الفرص التي يمكن الاستفادة منها و المشاكل أو المخاطر التي يجب تجنبها.

ولتسهيل تطبيق هذه المنهجية فإن الممارسين والخبراء بالمجال قاموا بوضع منهجية تنبني على ثلاث نقاط:

1- المعرفة والمهام ( Knowledge Areas

and Tasks ) .

2- القدرات

والمهارات لمحلل

الأعمال

( competencies and

Skills ) .

3- التقنيات

( techniques ) .

أحاول تلخيصها

وعرضها مع بعض

الأمثلة التوضيحية

ولمزيد من التفاصيل

يمكن الرجوع لدليل

تحليل الأعمال

المعرفي ( A Guide to

Business Analysis Body of Knowledge –

(BABOK v3).

1- المعرفة والمهام وهي عبارة ستة

نطاقات معرفة ( Knowledge Areas ) يحتوي

كل نطاق على مهام محددة أخصها في

النقاط التالية دون تفاصيل المهام:

(Strategy Analysis) وهي مهام للتعاون مع جميع أصحاب المصلحة لمعرفة الاحتياجات (Business needs) وهل هي طويلة أم قصيرة المدى حيث تشمل تعريف الوضع الحالي وتعريف الوضع المستقبلي المراد تحقيقه ثم تقييم المخاطر وكيفية الاستجابة لها وأخيراً تحديد التغيير المناسب وكل الخيارات التي تتطابق مع الأهداف الإستراتيجية للبنك.

**خامساً:** تحليل  
المطلوبات وتصميم  
الحلول  
( Requirements  
Analysis and Design  
Definition ) وتعتبر من  
أهم النقاط حيث يقوم  
محلل الأعمال بتنظيم  
وبناء المطلوبات في  
شكل سهل فهمه  
وربطه مع الحلول  
المقترحة ( Model  
Requirements and  
Design ) والتأكد منها  
و مطابقتها مع

احتياجات المؤسسة، ثم تقدير العائد أو المنفعة من هذه الحلول، حيث يقوم المحلل بهذه المهمة بشكل دوري وصولاً إلى أفضل الحلول والتوصية بها.

**سادساً:** تقييم الحلول (Solution evaluation) قد تكون هذه النقطة البداية

(كالعاملين بالبنك/العملاء/الخبراء) وبالتالي تعريف المطلوبات والاحتياجات المراد تحقيقها، حيث يقوم المحلل هنا بإجراء مقابلات مباشرة أو تنظيم ورش عمل أو إعداد بحث أو حتى بالمراقبة اللصيقة لسير العمل وتدوين الملاحظات ثم مناقشة الحلول تمهيداً لتصميمها مع ضرورة إنخراط أصحاب المصلحة في كل خطوة لتأكيد التوافق حول الحلول.

**ثالثاً:** إدارة دورة حياة  
المطلوبات  
( Requirements life  
cycle Management )  
وهي مهام بغرض  
إدارة ملف المطلوبات  
وانسياب المعلومات  
منذ بداية التحليل حتى  
الانتهاء منه ، حيث  
توضح وتؤكد العلاقة  
بين المطلوبات وبين  
الحل المقترح، كما  
تحلل وتقيم  
المتغيرات التي قد



تطراً على هذه المطلوبات. وبالرجوع لمثال تغيير النظام المصرفي تعتبر مخرجات هذه المرحلة وثيقة مهمة جداً حيث يمكن استخدامها مستقبلاً عند الرغبة في التغيير عبر تحديث هذه الوثيقة فقط.

**رابعاً:** وضع تصور لاستراتيجية التغيير

وصنع القرار والتعلم والفهم الكلي للتغيير وفهم العلاقة بين العاملين والأنظمة والتكنولوجيا.

ثانياً: صفات سلوكية وأخلاقيات المهنة ( Behavioral Characteristics ) بناءً عليها يكتسب المحلل ثقة واحترام أصحاب المصلحة بمهمة التحليل من خلال تنفيذ المهام في المواعيد وتسليم مخرجات بجودة

عالية وتحمل المسؤولية والمقدرة على مواكبة المتغيرات والتأقلم السريع.

ثالثاً: المعرفة في مجال عمل البنك ( Business

Knowledge ) وتشمل أيضاً المعرفة في المجال الكلي للقطاع المصرفي والمعرفة حول الحلول التي يمكن التوصية بها وأخيراً المنهجية التي



لبعض محلي الأعمال حيث يقوم المحلل بدراسة الحل أو النظام الحالي وقياس الأداء فقد تكون هناك عوائق تمنع المؤسسة من الاستفادة القصوى وتحقيق العائد حينها توجه الجهود لازالة هذه العوائق. وقد تكون آخر نقطة لبعض المحللين لقياس أداء الحل الجديد بعد تطبيقه وإزالة اي عوائق إن وجدت. الجدير بالذكر أن مخرجات المهام المذكورة

سابقاً تعتبر وثائق كأصل من أصول البنك يمكن الرجوع إليها في أي وقت سواء عند إطلاق مبادرة جديدة للتغيير أو في اطار التحسين المستمر للبنك.

2- القدرات والمهارات ( competencies and Skills ) التي تساعد محلل الأعمال في تطبيق مهام تحليل الأعمال وهي تنطوي

يتبعها البنك لمد المحلل بالمعلومات. رابعاً: مهارات التواصل ( Communications Skills ) وهي الطرق التي يتبعها مرسل المعلومة لتسهيل فهمها وتوصيل المعنى المراد لدى المستقبل وتشمل التواصل المكتوب أو الشفهي أو لغة الجسد بغرض

على سلوك ومعرفة وصفات في شخصية المحلل إضافة لبعض الوسائل التكنولوجية، ويمكن تلخيصها في النقاط التالية: أولاً: المقدرة على التفكير التحليلي وفهم المشكلات وحلها ( Analytical thinking & Problem solving ) حيث تنطوي على الابداع

داخل المؤسسة. إضافة لوسائل العرض والنمذجة والمخططات التي تقرب المفاهيم، وأخيراً وسائل التواصل المتعددة كالبريد الإلكتروني أو الرسائل النصية والصوتية.

في كل ما ذكر أعلاه لابد للمحلل أن يكون حصيفاً في استخدام المهارات المناسبة والوسيلة المناسبة والتوقيت المناسب وطريقة العرض الملائمة مع كل فئة من أصحاب المصلحة للنجاح في مهمته.

3- التقنيات ( techniques ) يحتوي الدليل المعرفي لتحليل الأعمال على خمسين تقنية وهي وسائل تساعد محلل الأعمال في تنفيذ مهامه حيث يعتمد على خبرته والمقدرة في اختيار الوسيلة المناسبة وكيفية التطبيق في كل حالة كما يمكن استخدامها منفردة أو مجموعة منها، نستعرض منها جزءاً يسير وفقاً لأهميتها في العمل المصرفي:

تنفيذ مهام تحليل الأعمال. هنا لابد للمحلل من إعداد قائمة بأصحاب المصلحة ودرجاتهم الوظيفية والخبرات بغرض إختيار الطريقة الملائمة للتواصل معهم وزيادة إنخراطهم في مبادرة التغيير لضمان التعاون الكافي لانجاح الدراسة التحليلية.

خامساً: مهارات التفاعل ( Interaction Skills ) تساعد المحلل في التعامل مع جميع أصحاب المصلحة وتشمل التسهيل بينهم، وقيادة أصحاب المصلحة للتوصل إلى إجماع ورأي موحد حول قرارات التغيير، وإدارة التفاوض وحل الخلافات التي قد تنشأ والعمل بروح الفريق.

سادساً: الوسائل التكنولوجية ( Tools and Technology ) وهي عبارة عن أدوات ونظم وبرمجيات تستخدم لتنظيم وتخزين وتوثيق ومتابعة المعلومات المستخدمة في مهام تحليل الأعمال والتواصل مع المعنيين

تستخدم لقبول وتقييم المطلوبات والمخرجات المتوقعة والمواصفات التي يجب أن تتوفر في الحلول لكي يتم قبولها من أصحاب المصلحة بغرض اختيار الأفضل .	1. معايير القبول والتقييم
تحديد النقاط و الموضوعات التي تحتوي على عدم اليقين والتي قد تؤثر سلباً على النتائج والمخرجات ومن ثم وضع خطة للتعامل معها والتقليل من آثارها.	2. تحليل وإدارة المخاطر
التركيز على الأسباب الحقيقية لأي مشكلة واختبار هذه الأسباب بطريقة علمية وممنهجة للتأكد منها ومن ثم العمل على التصحيح بمعالجة جذور المشكلة بدلاً من معالجة الأعراض فقط.	3- دراسة أسباب وجذور المشكلة

<p>يعتبر من أهم التقنيات نظراً لأهمية أصحاب المصلحة في نجاح مفهوم تحليل الأعمال حيث تتيح لمحلل الأعمال فهم من هم أصحاب المصلحة وصفاتهم من حيث إهتماماتهم وصلاحياتهم ودرجة تأثيرهم وبالتالي إختيار الطريقة المناسبة للتعامل معهم وكسب تعاونهم والعمل على تلبية إحتياجاتهم وتوقعاتهم من التغيير.</p>	<p><b>4- دراسة قائمة أصحاب المصلحة</b></p>
<p>تجمع أصحاب المصلحة ويشمل ذلك الخبراء في المجال لمناقشة مواضيع بغرض تحقيق أهداف أو نتائج محددة مسبقاً وصولاً لاجتماع ورأي متفق عليه.</p>	<p><b>5- ورش العمل</b></p>
<p>تستخدم لمعرفة مدى تقدم المؤسسة نحو تحقيق أهدافها من خلال اعداد التقارير الدورية التي توضح مؤشرات كمية أو رقمية عن أداء ونتائج الحلول التي تم تطبيقها، تستمد أهميتها من خلال تعريف ما هو النجاح أو الهدف المراد تحقيقه.</p>	<p><b>6- مؤشرات قياس الأداء</b></p>
<p>تشكل إطار عملي يمكن محلل الأعمال من مساعدة أصحاب المصلحة في إتخاذ القرار المناسب من خلال ترتيب أولوياتهم وفهمهم لمخرجات ونتائج تحليل الأعمال.</p>	<p><b>7- ترتيب الأولويات</b></p>
<p>استنباط و مطابقة إحتياجات أصحاب المصلحة من خلال وضع نموذج وتصوير يعكس هذه الإحتياجات، كما يمكن من الاستفادة من تجارب ورأي المستخدمين في النموذج المعد تمهيداً لاختيار أفضل الحلول.</p>	<p><b>8- نموذج وتصوير الحل</b></p>
<p>تقييم وجدوى العائد المالي من الحلول التي سيتم اختيارها ويشمل مقارنة العائد المالي مع التكاليف لتسهيل إتخاذ القرار المناسب ويشمل أيضاً الفترة الزمنية لتحقيق العائد المالي والمخاطر التي قد تحدث.</p>	<p><b>9- التحليل المالي</b></p>
<p>توثيق التجارب والنجاحات وفرص التطور للاستفادة منها مستقبلاً، وتوثيق الاخفاقات والعمل على تفاديها.</p>	<p><b>10- الدروس المستفادة</b></p>

ختاماً، هنالك مقولة راسخة وهي "الثابت الوحيد في عالمنا هو التغيير" و من خلال هذا المقال أمل أن تتضح منهجية تحليل الأعمال وأهميتها في مساندة اللجان وفرق العمل و قيادة التغيير بالقطاع المصرفي.



مصدر الصورة: [teknohaber.hellobox.co](http://teknohaber.hellobox.co)

## التحديث المستمر: مفتاح النجاح في الحياة وتحليل الأعمال Continuous Updating : The Key to Success in Life & Business Analysis



**أمل نور**

كاتبة محتوى، مقدمة برامج

ماذا لو كانت كل التطبيقات التي بهاتفك بنفس المميزات والقدرات دون تحديث أو تغيير؟ دائماً ما أسأل نفسي لماذا يجتهد Google Play في عمل تحديثات دورية لكل التطبيقات عليه، إلى أن أخذني هذا السؤال لجواب مثير جداً وملفت. كل تحديث لكل تطبيق كان يحدث ترقية ولو بسيطة، لكن المهم أنه كان يحدث فرقاً ويشعرك بالفارق بين التطبيق القديم والجديد. هذا الفرق البسيط يجعلنا نشعر أننا اخترنا الخطوة الصحيحة وأن هذا التطبيق يواكب المتغيرات، حتى وإن كانت تلك المتغيرات طفيفة، فمجرد وجود فرق طفيف يعطينا شعوراً بالمواكبة والتكيف.

تحليل الأعمال يقوم على علاقة تكاملية مشابهة لتلك التي بين التطبيقات والهواتف الذكية. البيانات هي الوقود الذي يغذي عمليات التحليل، بينما الأدوات التحليلية المتطورة تعمل على تحسين القرارات الاستراتيجية. الشركات تحتاج إلى التحليل لفهم السوق، واتخاذ القرارات المستنيرة، في حين أن الأدوات التحليلية تحتاج إلى تحديث

دوري لضمان دقة النتائج وتوافقها مع البيئة التجارية المتغيرة. ماذا عنك؟ متى كانت آخر مرة قمت فيها بتجربة ذلك مع نفسك؟ بمعنى، متى كانت آخر مرة ارتقيت ببعض مهاراتك وأدركت أنك تحتاج لبعض التغيرات وبعض التطور؟ هنا سنوضح الفرق بين التغير والتطور.

التغير هو استبدال أمر سلبي بأمر إيجابي، بينما التطور هو تنمية سلوك إيجابي والارتقاء به إلى درجة أفضل. نحن لسنا تطبيقات، ولكننا عبارة عن مهارات، قدرات، ومواقف. متى كانت آخر مرة قمت بجلب نسخة جديدة منك تمثل قفزة واضحة في حياتك؟



الآن، إذا افترضنا أن كل التطبيقات التي في هاتفك الذكي تعمل بنفس النسخة منذ أول ظهور لها، بماذا ستشعر؟ رتابة، ملل، وربما عدم رغبة في الاستمرار مع نفس التطبيقات، وقد يتوقف الإقبال على الهواتف الذكية.

إذن هي دائرة قائمة على مبدأ win-win مصممو التطبيقات في حاجة إلى سوق وهو

الهواتف بمختلف أنواعها، وشركات الهواتف في حاجة إلى سلعة تخلق لوجودها قيمة، وهي التطبيقات. ومن هنا تنتج علاقة تكاملية بكل ما فيها من ربح وخسارة مرتبطة ببعضها.

ما يحدث مع التطبيقات لا يختلف كثيراً عما يحدث في عالم الأعمال، خاصة في مجال تحليل

الأعمال. كما تحتاج التطبيقات لتحديثات دورية للبقاء فعالة ومتوافقة مع المتغيرات، تحتاج الشركات إلى تحليل بياناتها بشكل مستمر لمواكبة السوق واتخاذ قرارات سليمة. بدون التحديث المستمر، ستصبح الشركات غير قادرة على التكيف مع التحولات التكنولوجية والمنافسة المتسارعة.

المعرفية التي تخدمك، وحددت المسار الذي ترغب بتوسعة معرفتك به. هذه المرحلة تشهد عادةً تحديثًا فعالاً وجوهريًا حيث يصل الإنسان إلى درجة من الوعي والإدراك تجعله قادرًا على استغلال هذا التحديث لخدمة نقاط القوة لديه.

تمامًا كما أن التطبيقات والهواتف الذكية في حالة تكامل مستدامة، يجب أن يكون التحليل

في بيئة الأعمال مستدامًا. يجب على الشركات أن تستمر في تحديث تحليلاتها واستراتيجياتها لمواكبة التغيرات السريعة في السوق والتكنولوجيا. النمو المستدام والابتكار المستمر هما المفتاح للنجاح في بيئة الأعمال المتسارعة.

كم مرة شعرت بضرورة تحديث معرفتك؟ كما أن

الشركات تبحث دائمًا عن الترقيات لتحليل بياناتها، كذلك أنت بحاجة إلى تطوير مستمر لمهاراتك وقدراتك. التغيير والتطور هما أساس تحليل الأعمال الناجح والمستدام، والقدرة على التكيف هي ما يميز الشركات الناجحة عن غيرها.

متى أخذت لحظة توقف للاستفادة من كل ما تملك من أدوات وقفزت بها إلى مرحلة أفضل؟

في الأعمال، هذا السؤال يجب أن يُطرح باستمرار. متى كانت آخر مرة أعدت فيها تقييم استراتيجياتك؟ هل تحافظ على نفس الأساليب القديمة دون تحديث؟ إن الشركات التي لا تُحدث بياناتها وتحليلاتها بانتظام قد

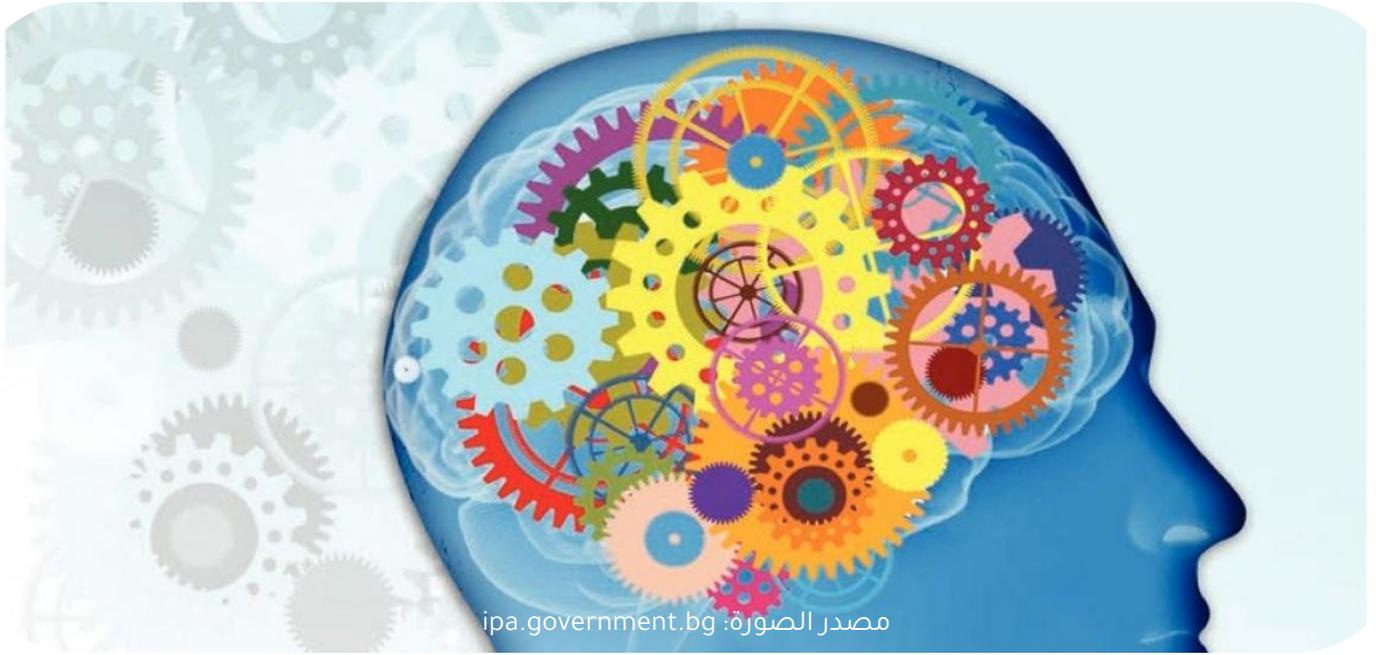
تجد نفسها غير قادرة على مواجهة التحديات الجديدة. التحديث المستمر للبيانات والأساليب يساعد الشركات على البقاء في صدارة المنافسة. أحيانًا ما نحتاج إليه ليس تكرر نفس الفعل، ولكن الابتكار ولو بتغيير طفيف. المهم هو ألا نشعر بأننا نكرر نفس الطريق أو نفس السلوك.



مصدر الصورة: oboyplus.ru

عملية المعرفة بداخل كل شخص تختلف وتمر بمراحل عدة:

- طفولة: تتسم المعرفة هنا بالتمحور حول الذات وعدم التفكير خارج دائرة الأنا.
- شباب: يبدأ العقل المعرفي بالانطلاق، وقد يصاب بنهم معرفي.
- نضج: تشعر بأنك قد ثبتت الأسس



## الاقتصاد السلوكي .. رحلة في أعماق النفس البشرية وتأثيراتها على استراتيجيات الأعمال Behavioral Economics...A Journey into the Depths of the human psyche & its effects on Business Strategies



**أبوبكر محبوب**  
إستراتيجي، مستشار التحول الرقمي وإدارة المشاريع

### مقدمة

في إحدى المرات، ذهبت رفقة عائلتي إلى متجر للأدوات المنزلية لشراء إناء تقديم صغير. وعدنا إلى المنزل ليس فقط دون الإناء، بل ومعنا طنجرتي ضغط كهربائيتين بنفس الحجم والشكل ولذات الشركة المصنعة! لم نكن بحاجة لهما، لكن عرضًا ترويجيًا مغريًا (اشتر واحدًا لتحصل على الأخرى مجانًا) جذبنا بشكل غير متوقع.

الضوء على كيفية انحراف الأفراد عن هذا السلوك العقلاني بسبب التحيزات الإدراكية والعاطفية أحياناً.

## أسس ومفاهيم الاقتصاد السلوكي:

1- التحيز نحو التأكيد ( Confirmation Bias):

وهو ميل الأفراد للبحث عن المعلومات التي تؤكد معتقداتهم المسبقة، مما يؤدي أحياناً

إلى قرارات غير مدروسة. على سبيل المثال، عندما تقرر شراء منتج معين، قد تركز فقط على التقييمات الإيجابية التي تدعم قرارك، متجاهلاً أي معلومات سلبية.

2- التحيز نحو التفاؤل ( Optimism Bias):

يميل الأفراد لتحمل المخاطر عندما يواجهون المكاسب

المحتملة، لكنهم يصبحون أكثر حذراً عندما يواجهون مخاطر الخسارة. هذا التحيز يمكن أن يدفع الأشخاص لاتخاذ قرارات غير متوقعة تحت تأثير العواطف. على سبيل المثال، قد يشعر الفرد بالقلق من فقدان عرض ترويجي وبالتالي يقرر شراء منتج لم يكن يفكر فيه.

3- العقلانية المحدودة:

في عالم مليء بالاختيارات والمعلومات، لا

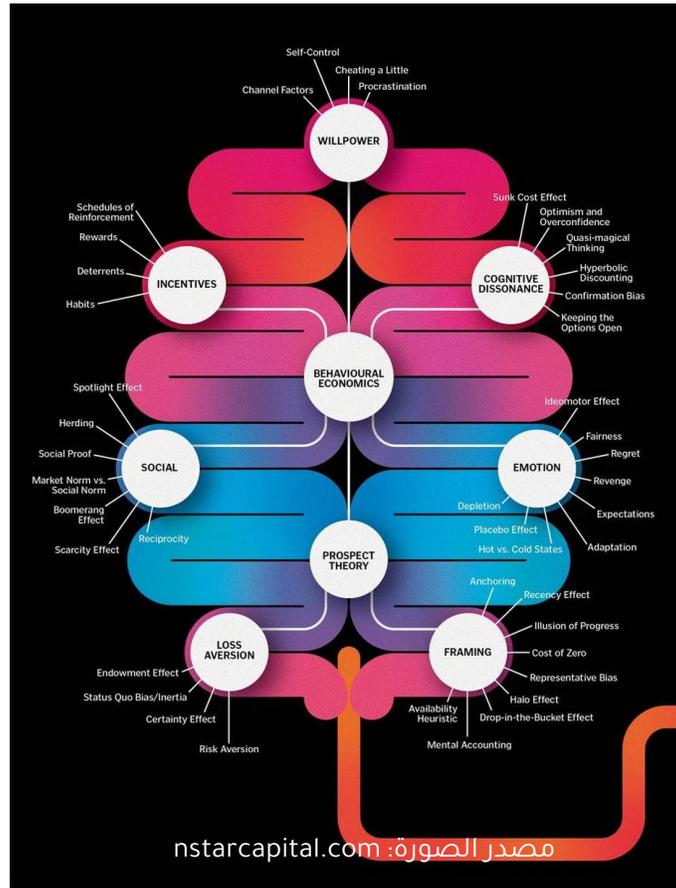
تلك اللحظة أثارت في ذهني عدة تساؤلات: كم مرة عدت من التسوق بمنتجات لم تكن في الحسبان؟ كيف يحدث أن أشتري سلعة لم أكن أنوي شراءها؟ وما الذي يجعلني أنجرف وراء عروض ترويجية لم تكن ضمن خطتي الشرائية؟ كل هذه الأسئلة، وغيرها، دفعته لاستكشاف عمق الاقتصاد السلوكي (Behavioral Economics)، ذلك العلم الذي

يجمع بين مبادئ الاقتصاد وعلم النفس لفهم تأثير العوامل النفسية والاجتماعية على قرارات الأفراد الاقتصادية.

في هذا المقال، أشرك تجربتي ودراستي الشخصية في هذا المجال، وكيف تسفيد الشركات من هذه المعرفة لتحسين استراتيجياتها التسويقية وتحقيق نتائج متميزة.

## تعريف وأسس الاقتصاد السلوكي

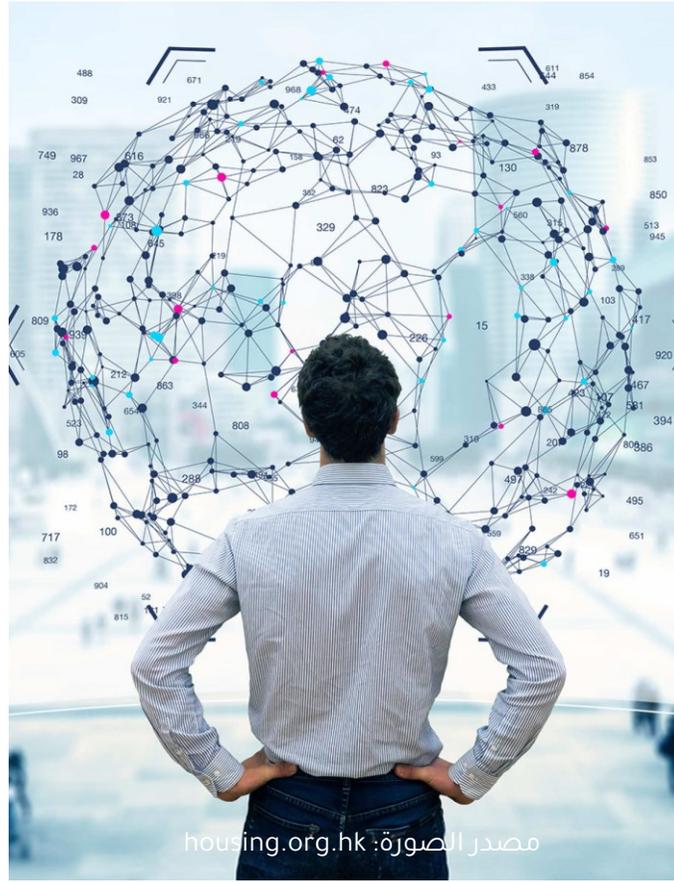
الاقتصاد السلوكي هو فرع من الاقتصاد يركز على دراسة تأثير العوامل النفسية والعاطفية والاجتماعية على قرارات الأفراد الاقتصادية. على عكس الاقتصاد التقليدي الذي يفترض أن الأفراد يتخذون قرارات عقلانية بناءً على المعلومات الكاملة؛ يسلط الاقتصاد السلوكي



الشركات التي تفهم كيفية تأثير العوامل النفسية على سلوك المستهلك يمكنها تصميم استراتيجيات تسويقية أكثر فاعلية. على سبيل المثال، يمكن تحسين تجربة العملاء من خلال تقديم خيارات مخصصة بناءً على تفضيلاتهم وسلوكهم الشرائي، مما يزيد من رضا العملاء وولائهم.

#### الترويج الذكي وتأثيره على قرارات الشراء:

العروض الترويجية مثل "اشترِ واحدة واحصل على الأخرى مجاناً" تستغل التحيز نحو القيم المضافة والتوفير، مما يجعل المستهلكين يشعرون بأنهم يحصلون على قيمة أكبر. دراسة تأثير العروض الترويجية على سلوك المستهلك يمكن أن تساعد الشركات في تصميم عروض تجذب العملاء



وتزيد من فرص البيع.

#### التخصيص وتقنيات البيانات الكبيرة:

باستخدام تقنيات البيانات الكبيرة (Big Data)، يمكن للشركات تحليل بيانات العملاء بشكل أكثر دقة لتحديد الأنماط والتفضيلات الفردية. يمكن أن يساعد الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي في تطوير نماذج دقيقة للتنبؤ بسلوك العملاء وتقديم توصيات مخصصة.

يمكن للأفراد معالجة كل المعلومات بشكل كامل. بدلاً من ذلك، يتخذون القرارات بناءً على قواعد إرشادية مبسطة، ما قد يؤدي أحياناً إلى نتائج غير متوقعة.

#### 4- التفكير المزدوج:

يشمل نوعين من التفكير وهما: التفكير السريع (الحدسي) والتفكير البطيء (التحليلي). التفكير السريع هو التفكير الفوري

والبديهي الذي غالباً ما يقودنا إلى اتخاذ قرارات غير عقلانية، بينما يعتمد التفكير البطيء على التحليل الدقيق. وهو ما يمكن دمجها إلى حد كبير مع مبدأ العقلانية المحدودة للأفراد.

#### 5- التأثير الاجتماعي:

يتأثر الأفراد بآراء الآخرين، مما يشكل حافزاً لشراء منتجات معينة بناءً على توصيات الأصدقاء أو المؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي.

#### 6- الإدراك الذاتي:

مدى وعي الأفراد بكيفية تأثير عواطفهم على القرارات التي يتخذونها، مثل اتخاذ قرارات مالية استناداً إلى الحالة المزاجية الحالية.

#### أثر الاقتصاد السلوكي على الشركات السلوك البشري واستراتيجيات التسويق:

## أثر الاقتصاد السلوكي على سلوك المستهلك التحيزات وتأثيرها على قرارات الشراء:

التحيزات الإدراكية تؤثر بشكل كبير على سلوك المستهلك. على سبيل المثال، تأثير الإطار (Framing Effect) يظهر عندما يتم تقديم المعلومات بطريقة تؤثر على قرارات الشراء، مثل تسويق منتج بعبارة "توفير 20%" بدلاً من "تكلفة 80 دولارًا".

## الميل للمخاطرة وسلوك الشراء:

يظهر الميل للمخاطرة في استعداد المستهلكين لتجربة المنتجات الجديدة، حتى وإن كانت باهظة الثمن أو غير مثبتة تمامًا، لأنهم يطمحون لتحقيق مكاسب كبيرة من هذه التقنيات الجديدة. على سبيل المثال، عندما تُطرح أجهزة تكنولوجية جديدة مثل الهواتف

الذكية التي تتضمن ميزات مبتكرة، يكون المستهلكون أكثر استعدادًا لتجربتها، حتى وإن كانت باهظة الثمن لأنهم يطمحون لتحقيق مكاسب كبيرة من هذه التقنية الجديدة.

## الأثر النفسي للعروض الترويجية:

العروض الترويجية تلعب دورًا كبيرًا في التأثير على سلوك المستهلك. استراتيجيات مثل

"عروض اليوم فقط" يمكن أن تدفع الأفراد للشراء بشكل مفرط نتيجة الشعور بالضغط الزمني.

## أساليب البحث في الاقتصاد السلوكي:

• التجارب الميدانية: تتضمن اختبار نظريات الاقتصاد السلوكي في بيئات طبيعية. مثل تجربة كيفية تأثير تقديم خصومات فورية على سلوك الشراء. هذه التجارب توفر رؤى

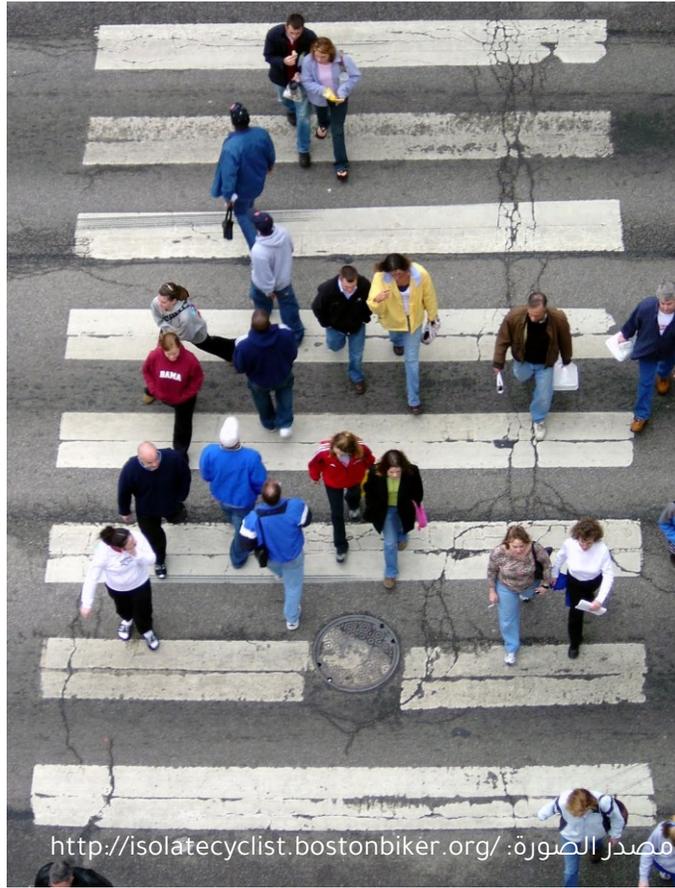
حول كيفية استجابة الأفراد للعروض وتحفز فهمًا أعمق لتفضيلاتهم.

• المسوحات والاستطلاعات: تساعد في جمع بيانات حول تفضيلات وسلوكيات الأفراد. حيث يتم تحليلها للكشف عن الأنماط السلوكية غير المرئية وفهم كيفية تأثير العوامل النفسية على اتخاذ القرارات.

## النماذج

السلوكية: تقدم إطارًا لتحليل تأثير الانحيازات السلوكية على اتخاذ القرارات. مثل تأثير التحيز نحو التأكيد على اختيار المنتجات بناءً على المعلومات الإيجابية فقط.

• تحليل البيانات الكبيرة: يوفر نظرة عميقة حول سلوك العملاء من خلال اكتشاف الأنماط الخفية في كميات ضخمة من البيانات. هذا يمكن أن يكشف عن تفضيلات غير



مصدر الصورة: <http://isolatecyclist.bostonbiker.org/>

متوقعة ويساعد في تحسين استراتيجيات التسويق.

### أمثلة على تطبيق الاقتصاد السلوكي:

**أمازون Amazon:** التوصيات التي تجعل الشراء تجربة شخصية تستخدم أمازون التوصيات الشخصية لتعزيز تجربة الشراء. حيث تقدم اقتراحات "منتجات قد تهملك" بناءً على مشترياتك السابقة. هذه

الاستراتيجية تجعل تجربة التسوق أكثر تخصيصًا وتزيد من احتمالية الشراء.

**نايكي Nike:** التحديات والتحفيز الذي يشعل حماسة العملاء

تستخدم نايكي الاقتصاد السلوكي من خلال تطبيقات مثل "Nike+ Run Club" التي تشجع العملاء على تحسين أدائهم الرياضي عبر التحديات والمكافآت مما يشجع

على التفاعل المستمر مع العلامة التجارية ويعزز من حماسة العملاء.

**أوبر Uber:** التسعير الديناميكي لتحقيق التوازن

تستخدم أوبر التسعير الديناميكي لموازنة العرض والطلب. تقوم أوبر بضبط الأسعار لتحفيز الطلب وتحقيق التوازن مع العرض، مما يحسن تجربة الخدمة.

**كارفور Carrefour:** تسويق المنتجات الغذائية تستخدم كارفور وغيرها من الشركات الغذائية استراتيجيات الاقتصاد السلوكي لتعزيز مبيعاتها. على سبيل المثال، تضع المنتجات الخاصة بالعلامات التجارية الكبرى في ممرات المتاجر بـأماكن بارزة لجذب الانتباه، وتستخدم تقنيات مثل التعبئة الجذابة والعينات المجانية لزيادة احتمالية الشراء.

**بوكنج Booking:** صناعة السفر والسياحة

في صناعة السفر، تستفيد بوكنج من الاقتصاد السلوكي عبر تقديم عروض ترويجية لجذب العملاء من خلال استراتيجيات مثل "الحجز الآن والدفء لاحقًا" أو "خيارات الدفع المريح". هذه الاستراتيجيات تستغل تحيز التأخير (Delay Discounting)

الذي يجعل العملاء يشعرون بالراحة في اتخاذ القرار دون الشعور بضغط الوقت.

### خاتمة

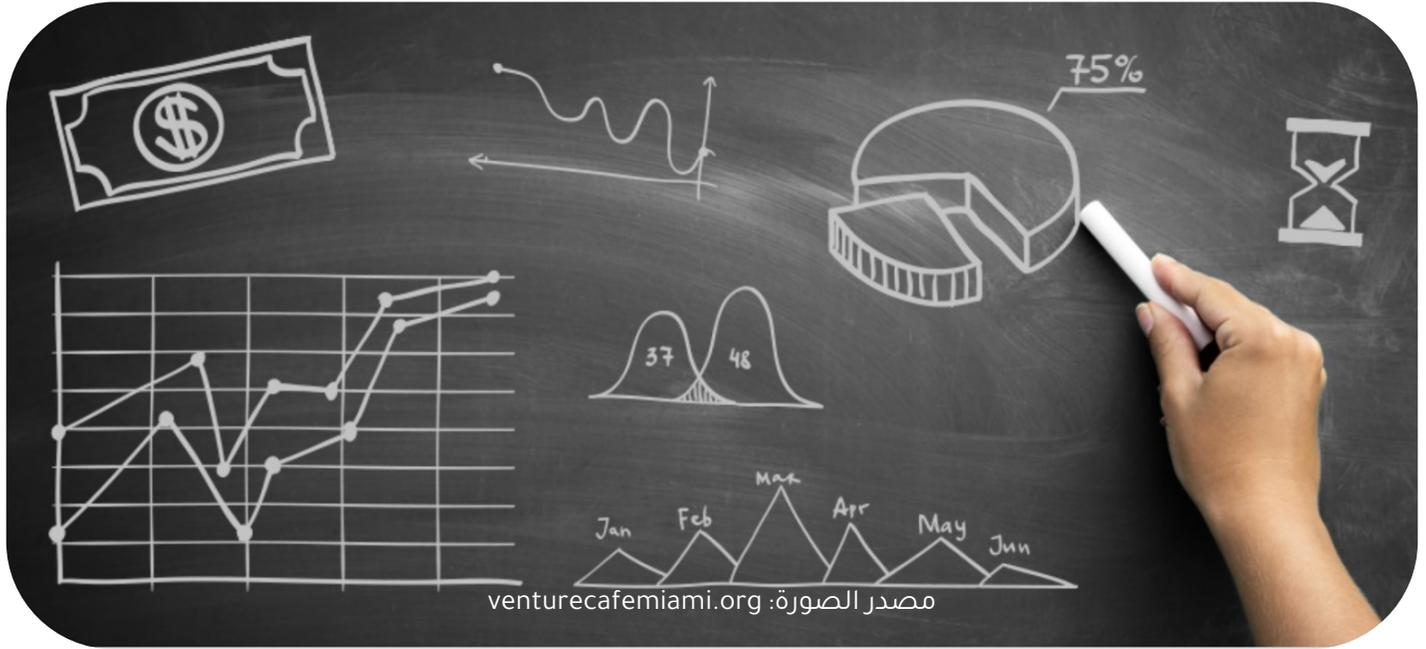
يقدم الاقتصاد السلوكي رؤى عميقة حول تأثير العوامل النفسية والاجتماعية على اتخاذ القرارات الاقتصادية. يمكن للشركات تحسين استراتيجياتها وزيادة رضا العملاء وتعزيز الإيرادات من خلال فهم وتطبيق مبادئ



مصدر الصورة: za.pinterest.com

الاقتصاد السلوكي بشكل فعال. كما تلعب التقنيات المتقدمة دورًا هامًا في تطبيق تلك المبادئ بشكل أكثر دقة، مما يوفر فرصًا جديدة لتحقيق النجاح في الأسواق التنافسية. فهم الاقتصاد السلوكي يمكن أن يساعد الشركات في تصميم تجارب مخصصة تتماشى مع توقعات العملاء وتعزز من أدائها بشكل كبير.





## تحليل الأعمال والمساهمة في مجال تطوير التعليم Business Analysis & Contribution to the Field of Education Development



**حنان خوجلي**  
مستشار تحليل الأعمال، خبير الموارد البشرية

تخيل ...

مدرسة تضم صفوفًا مكتظة، موارد محدودة، ومتطلبات تعليمية متزايدة! كيف يمكن لهذه المدرسة أن تتغلب على هذه التحديات، وأن توفر بيئة تعليمية محفزة ومثمرة لجميع طلابها، مع الأخذ في الاعتبار خلفياتهم أو مقدراتهم.

وفي المقابل

تخيل ...

مدرسة يتم تخصيص خطط التعلم للطلاب بناءً على نقاط قوتهم واهتماماتهم، وكذلك تحديد الطلاب الذين يحتاجون إلى دعم إضافي قبل أن يواجهوا صعوبات كبيرة.

وملاءمتها للأهداف المحددة، وتحديد نقاط الضعف والقوة فيها.

- تحديد الفجوة في المناهج الحالية.
- تقديم مقترح لمناهج مُعدلة تحقق الأهداف المُحددة، وتواكب التغير السريع في أنماط العلوم وانتشارها.
- متابعة المناهج الجديدة وتقويمها؛ لتحديد حصول القيمة المرجوة منها.

### طرق تقديم المناهج الدراسية

اختلفت طريقة التعليم في عالمنا اليوم عن المعتاد في الأعوام الماضية، حيث تدخلت التكنولوجيا بشكل كبير في عملية التعليم، وإن كان هذا التغير لم يحدث في الدول النامية بصورة كبيرة، حيث تعاني من نقص الإمكانيات اللازمة لمثل هذا التقدم.

رغم هذا يمكن لتحليل الأعمال المساهمة في تقديم مقترح طرق جديدة للتعليم، من خلال تحليل معلومات عن الطلاب؛ لمعرفة إمكانياتهم وميولهم، واستخدام هذه البيانات لتقديم مقترح طرق تعليم تعتمد على الآتي:

- تعزيز مشاركة الطلاب في تلقي المعلومات من خلال زيادة تحفيز الطلاب والتقليل من تبعات التعليم السلبي، حيث

هذا التمييز يمكن تحقيقه من خلال تحليل الأعمال والبيانات، وتقديم مقترحات حلول توفر للمؤسسات التعليمية فرص لتحسين جودة التعليم، ومواكبة التغيير، وتطوير مهارات الطلاب؛ لتحقيق نتائج تحقق الأهداف التعليمية.

### تحليل الأعمال ببساطة هو: عملية فهم المشكلات، والفرص، وإيجاد حلول لها.

تواجه المدارس بجميع مراحلها تحديات كبيرة جدًا في رحلة التعليم، ومن خلال تطبيق تحليل الأعمال يمكن تقديم منهج تحليلي؛ يساعد على مواجهة هذه التحديات، وإيجاد حلول مناسبة لها. أهم هذه التحديات يدور حول المحاور الآتية:

• المناهج الدراسية.

• طرق تقديم المناهج الدراسية.

• تأهيل المعلمين.

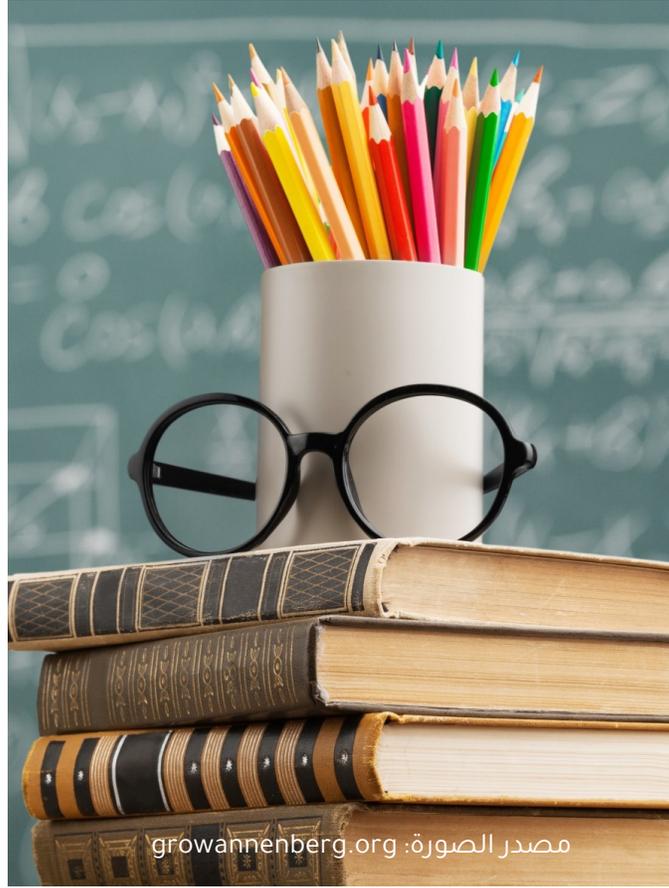
• تعاون المعلمين وأولياء الأمور.

• المناهج الدراسية

يمكن من خلال تحليل الأعمال المساعدة في الآتي:

- تحديد الأهداف التعليمية لكل مرحلة.

- تحليل المناهج التعليمية الحالية،



مصدر الصورة: growannenberg.org

- تعزيز طرق التواصل الفعال بين المعلمين وأولياء الأمور؛ لمناقشة ما يتعلق بأداء الطلاب.
- الاستفادة من بيانات نتائج الطلاب؛ لإيجاد الحلول للصعوبات التي تواجه الطلاب في التعلم.
- متابعة من الطرفين لمتابعة أداء الطلاب.

فيما يأتي النماذج التي تم استخدام تحليل الأعمال فيها:

- منصة كورسييرا: تعتمد على تحليل البيانات لفهم سلوك المتعلمين، وتخصيص المحتوى التعليمي من خلال تحليل بيانات المستخدمين، تتمكن من تقديم توصيات دورات مخصصة، وتحسين تجربة التعلم.

- مدارس خان



مصدر الصورة: editoo.it

### أكاديمي:

استخدمت تحليل الأعمال؛ لتقويم فعالية البرامج التعليمية، من خلال جمع، وتحليل البيانات حول الأداء الأكاديمي، حيث تمكنت من تحديد الطلاب الذين يحتاجون إلى دعم إضافي، وتخصيص الموارد بشكل أفضل، كما أنها تستخدم تحليل البيانات؛ لتخصيص مسارات التعلم للطلاب بناءً على أدائهم، مما

- يكون الطلاب متلقين فقط للمعلومة.
- تطبيق الطلاب لمعرفتهم، وإبراز مهارات التفكير الإبداعي.
- تقديم نماذج من الحياة العملية؛ لمقارنة ما تعلموه بالمقارنة مع الواقع.
- استخدام التكنولوجيا في تقديم المادة العلمية.

### تأهيل المعلمين

- المعلمون هم ركن أساسي من أركان التعليم، باختلاف مهاراتهم والطرق التي يقومون من خلالها بإداء مهامهم. نحتاج أيضا إلى تحليل أوضاع المعلمين لمعرفة الآتي: -
- مهارات المعلمين الحالية.
- تحديد المهارات المطلوبة لتحقيق الأهداف التعليمية المرجوة.

- تحديد الفجوة في المهارات، وتقديم مقترح التدريب المطلوب.
- توفير الأدوات المساعدة لتقديم المادة العلمية بصورة جاذبة للطلاب.

### تعاون المعلمون وأولياء الأمور

المعلمون وأولياء الأمور هم أصحاب مصلحة في تحقيق القيمة المطلوبة من تعليم الأبناء، عن طريق تحليل الأعمال يمكن:

يزيد من فعالية التعلم.

كغيره من الممارسات التي تصنع تغييرًا في الأوضاع السارية، يواجه تطبيق تحليل الأعمال في التعليم

عدة تحديات من أهمها:

- مقاومة التغيير: قد تواجه المؤسسات التعليمية رفض للحلول التي تستهدف تغيير العملية التعليمية سواء من جانب المعلمين أو الطلاب أنفسهم.

- الحصول على البيانات اللازمة سواء عن أداء الطلاب، أو تقييم أداء المعلمين، أو المناهج الدراسية.

- التكلفة الخاصة بعمليات تحليل الأعمال.

- وجود الكادر المؤهل من محلي الأعمال.

- التغيير السريع في العلوم واحتياجات الطلاب.

تستطيع المؤسسات التعليمية مواجهة هذه التحديات، من خلال التنوير بأهمية تحليل

الأعمال بواسطة المعنيين في المجال، وتوضيح الفائدة من خلال توفير حلول تساهم في رفع قيمة الخدمة، إضافة إلى خلق شراكات بين المؤسسات التعليمية، وشركات تحليل الأعمال لمواجهة ارتفاع التكلفة، بالإضافة إلى التقويم والتحليل المستمر لمواكبة التغيير. تُظهر هذه الأمثلة كيف يمكن استخدام تحليل الأعمال لتحديد المشكلات في التعليم، وتطوير حلول مبتكرة، وقياس فعاليتها، من خلال تطبيق هذه المبادئ، يمكن للمعلمين إنشاء أساليب تدريس تكون أكثر جذبًا وفعالية، وملاءمة لاحتياجات طلاب اليوم.

ختامًا يمثل تحليل الأعمال عنصرًا هامًا لتحقيق نقلة نوعية في مستقبل التعليم، فهو لا يقتصر على تحسين كفاءة المناهج والمعلمين فحسب، بل يفتح آفاقًا جديدة للابتكار والتطوير، مما يمكّن المؤسسات التعليمية من مواكبة التطورات المتسارعة في عالم المعرفة.





## التفكير النقدي في تحليل الأعمال

دراسة حالات لتحديد أولويات الفواكه، وافتتاح مشروع عصير جوز الهند

### Critical Thinking in Business Analysis

Case Studies for Prioritizing Fruits & Opening a Coconut Juice Business

آلاء إسماعيل  
محلل أعمال

#### المقدمة:

تعد الفكرة جوهر كل شيء، وتتنوع مهارات التفكير إلى مستويات عدة، منها مهارات التفكير العليا التي تشمل: حل المشكلات، اتخاذ القرارات، التفكير الإبداعي، والتفكير النقدي. في هذا المقال سنركز على التفكير النقدي كأحد هذه الأنواع في مجال تحليل الأعمال. وفقاً لتعريف زيتون (2008)، يُعرف التفكير النقدي بأنه: "عملية تفكير عقلانية أو منطقية، تتضمن تقييم فكرة أو أكثر من خلال التحقيق والتقصي، وجمع الأدلة بموضوعية، وتجرد. يتم ذلك لتحديد مدى صحة الفكرة، ومن ثم إصدار حكم بقبولها أو رفضها بناءً على معايير أو قيم معينة."

## التفكير النقدي في مجال تحليل الأعمال:

في مجال تحليل الأعمال يعد التفكير النقدي عنصرًا أساسيًا لفهم البيانات بشكل دقيق، واتخاذ قرارات مدروسة، وأيضًا يساهم التفكير النقدي في تقويم المعلومات المتاحة بموضوعية، مما يساعد المحللين في تقديم آراء تستند إلى التحليل العميق، ويعزز فعالية استراتيجيات الأعمال.

على سبيل المثال، يمكن استخدام التفكير النقدي في الحالات الآتية:

1. اختيار المتطلبات: عند تحديد المتطلبات، يساعد التفكير النقدي في ترتيب الأولويات، بناءً على أهمية كل متطلب، والاحتياجات الحقيقية للمشروع.
2. تحليل المتطلبات: يمكن أن يُستخدم التفكير

النقدي لتحليل الحاجة إلى كل متطلب بناءً على حجج واضحة وأدلة ملموسة، مما يضمن أن كل متطلب يتماشى مع أهداف المشروع.

3. استبعاد المتطلبات: عند اتخاذ قرار بشأن استبعاد متطلب معين، يساهم التفكير النقدي في تقديم حجج واضحة، وأدلة قوية تبرر هذا الاستبعاد، مما يعزز مصداقية القرار، ويقلل من التحييزات.

## مثال لحالة أولى في مجال تحليل الأعمال: تحديد الأولويات لتوصيل الفواكه الحالة:

على متن سفينة كانت متجهة لتوصيل صناديق الفواكه إلى المتاجر في جزيرة ألاسكا وجزيرة لاكاي، اكتشف باباي فجأة أن الحمولة زائدة، كانت هناك حاجة إما للتخلص من أحد الصناديق أو العودة إلى الميناء لتركه؛ لذا كان

عليه أن يقرر أي الفواكه يجب التخلي عنها، وظهرت الأسئلة الآتية:

1. أي الفواكه يتم إرجاعها: التفاح أو البرتقال أو الموز؟
  - أي فاكهة تحتاج إلى تبريد أكثر؟
  - هل المتجر الذي سُنسلم إليه الفواكه مُعد جيدًا لاستقبال الموز الذي يحتاج إلى تبريد خاص؟ (مجهز



بالتبريد - Prioritization).

2. ما تكلفة إرجاع الفاكهة؟
  - هل من الأفضل توصيل الفاكهة مع تأخير في الوقت وإبطاء في حركة السفينة، مما قد يؤثر على جودة الفواكه الأخرى؟ (تأخير ال (Sprint).

- أو هل من الأفضل العودة إلى الميناء، وإرجاع الفواكه مع الحفاظ على جميع

الهند المثلج الذي يتم الحصول عليه عبر ماكينة العصير عند الضغط عليها؟ (تقرير الاتجاهات باستخدام الذكاء الاصطناعي -

Trend Report with AI)

3. ما هي تكلفة المشروع والأرباح المتوقعة؟

○ كيف يتم حساب التكلفة مقابل الأرباح المحتملة؟

4. كيف سيكون

التنافس في السوق؟

○ ما هي

استراتيجيات التميز

التي يمكن استخدامها

لمنافسة المنتجات

الأخرى في السوق؟

القران: بعد الإجابة عن

الأسئلة السابقة، كان

على توم وشركاه:

● عمل مظاهرات

العصير بالآلات

الحديثة (تحديث

المتطلبات على لوحة

التحكم).

● استخدام الذكاء الاصطناعي؛ للحصول

على تقرير حول الاتجاهات الحالية؛ لتصميم

كوب العصير المميز.

● حساب التكاليف والأرباح المحتملة بناءً

على نموذج العمل، واستراتيجية التسويق.

● تحليل سوق المنافسة وتحديد

استراتيجيات تمييز فعالة؛ لضمان تفوق

المنتج في السوق.

الفواكه؟ ( Risk Tim ) الأخرى، مما سيؤدي إلى تأخير قليل في الوقت.

القران:

تمت عملية تحديد الأولويات بناءً على هذه

الأسئلة، ونتيجة لذلك تقرر إرجاع صناديق

البرتقال لتقليل الحمولة، مع ضمان توصيل

الموز الذي يحتاج إلى التبريد، مما يساعد على

تحقيق الهدف المطلوب بشكل فعال.

(Success Prioritize).

مثال لحالة ثانية في

مجال تحليل الأعمال:

افتتاح مكان لعصير

جوز الهند

الحالة:

قرر توم وشركاؤه،

بعد نجاح متجر

(جزيرة أسكا)، فتح

مكان جديد لبيع عصير

جوز الهند، وكان

عليهم التعامل مع

بعض الأسئلة الرئيسة

المتعلقة بمتطلبات

المشروع:

1. ما هو شكل مكان العصير؟

○ هل سيكون المكان مزودًا بمظلات جوز

الهند، بالإضافة إلى ماكينات أوتوماتيكية لصنع

العصير؟ (تحديث المتطلبات - Update New

Requirements - Dashboard).

2. ما هو شكل كوب العصير، وكيف يمكن

أن يكون منتجًا مميزًا؟

○ هل سيتم تقديم العصير في كوب جوز



تطوير مهارة التفكير النقدي :

توجد ست استراتيجيات لتطوير مهارة التفكير النقدي:

1. التخلي عن بعض المسلمات والفرضيات. يعني أن يفكر الشخص بطريقة مختلفة.
2. الإنصات الجيد، والإنصات لكل ما هو جديد.
3. استخدم أسلوب الأسئلة المفتوحة

، وتجنب الأسئلة محددة الإجابة.

4. تجنب مصيدة التفكير الجماعي.

5. التوازن في سرعة اتخاذ القرار.

6. أن تكون الأسئلة المطروحة لها هدف.

7. الكتابة وتدوين الأفكار والأسئلة قبل طرحها.

وبصورة عامة يمكن تطوير مهارة التفكير النقدي من خلال

المشاركة في الدورات التدريبية، القراءة المستمرة، وممارسة التحليل النقدي للمواقف المختلفة. يُوصى أيضًا بممارسة التأمل والتحليل الذاتي لتعزيز القدرة على التفكير المنطقي.

تأملات شخصية للتفكير النقدي في تحليل الأعمال:

1. النظرة الشمولية: يجب النظر إلى

المشروع بنظرة شمولية؛ لفهم جميع تأثيرات التحليل وأبعادها.

2. طرح الأسئلة المنطقية والإجابات المدروسة: من الضروري وضع أسئلة منطقية، والإجابة عنها بطريقة منطقية؛ لتقويم الأمور بشكل دقيق.

3. استبعاد العناصر غير الضرورية: استبعاد العناصر التي لا تتوافق مع التقويم

المنطقي يعد جزءًا أساسيًا من عملية التفكير النقدي.

4. الرؤية والأهداف: يجب أن يأخذ الشخص في اعتباره الرؤية والأهداف الأساسية للمشروع.

5. إدارة الوقت: السرعة وضبط الوقت مهمان، ويجب مراعاة السوق، والمنافسين، وكذلك المواعيد النهائية (Deadline).

6. الدقة والإنجاز: جميع القرارات يجب أن تكون واضحة ودقيقة؛ لضمان تحقيق الأهداف بكفاءة.

7. المرونة: يجب أن تكون هناك مرونة في الأفكار والآراء للتكيف مع المتغيرات.

8. الشجاعة في اتخاذ القرارات: الشجاعة في اتخاذ القرارات الصعبة، والمبنية على التحليل الدقيق.



مصدر الصورة: tgstat.ru

(Update)، طلبات تغيير (Change Request)، وغيرها.

### الخاتمة:

إن التفكير النقدي يُعد من المهارات الأساسية التي يجب تطويرها، والاهتمام بها في جميع المؤسسات بجميع الوظائف والمستويات الوظيفية، ومن مختلف الأعمار.

9. كتابة وتدوين الأسئلة: تدوين الأسئلة المنطقية يساعد الفرد على تحسين مهارة التفكير النقدي، وضمان صحة ودقة الأسئلة المطروحة.

ملحوظة: طريقة التفكير النقدي هذه تُطبق على مختلف الحالات، سواء كانت متطلبات جديدة (New Requirements)، تحديثات

### المراجع:

[Arab Journal for Scientific Publishing - ISSN: 2666-5798](http://ArabJournalforScientificPublishing.com)

[Chatchpt](https://www.youtube.com/watch?v=XF8v-eoCi5o)

<https://www.youtube.com/watch?v=XF8v-eoCi5o>



reachum.com



مصدر الصورة: channellife.com.au

## الاندماج الوظيفي ومستقبل المواهب



**محمد فهد الحمودي**  
مدير إدارة تطوير الأعمال

غالباً ما يتم الأخذ بعين الاعتبار موضوع الاندماج الوظيفي في مؤسساتنا وبيئات عملنا المتنوعة من شركات صرافة، إلى بنوك محلية، إلى مؤسسات مالية وغيرها، كون الموضوع لا يشكل ذلك الفرق الكبير لدى العامة، حيث أن بعض أصحاب رؤوس الأموال غرضهم الوحيد من منشأتهم هو شيئين لا ثالث لهما (إنجاز الأهداف المؤسسية - تحقيق الربحية). لذلك لا ينظرون إلى بقية الأمور الإدارية بذات الأهمية ولكن!!!... قامت الإدارات على مبدأ المؤسسية والهيكل التنظيمية وغيرها، وهذا هو الذي سينجي الشركات والمؤسسات من اللهب العظيم، وينقذ هذه الشركات العملاقة من الركاب الذي هم فيه، حيث تتبنى هذه الإدارات مبدئين اثنين هما: أولاً استقطاب المواهب والاحتفاظ بها وتنميتها وتطويرها. ثانياً: الاندماج الوظيفي في بيئات العمل. حيث أن المفر الوحيد إلى الأعلى لا يأتي إلا من خبرة وذكاء وفطنة المواهب القائمين على رأس العمل، حيث أن إدارة المواهب تتضمن مجموعة من العمليات والاستراتيجيات التي تهدف إلى جذب والتطوير والاحتفاظ بأفضل الكفاءات في المؤسسة وتعتبر إدارة المواهب جزءاً أساسياً من استراتيجية الموارد البشرية، حيث تساعد في تحقيق أهداف المؤسسة من خلال الاستثمار في الموظفين وتطوير مهاراتهم.

تشمل **إدارة المواهب** العديد من الأنشطة ك:

1. **جذب المواهب**: يشمل ذلك تصميم استراتيجيات لجذب الكفاءات من خلال العديد من الوسائل، منها التوظيف الذكي وتقديم فرص واضحة للتطور المهني في المؤسسة.

2. **تطوير المواهب**: حيث يتضمن تحديد احتياجات التدريب وتنفيذ برامج تطوير

القدرات والمهارات للكفاءات لمواكبة تطورات السوق ومتطلباته.

3. **استقطاب القيادات**: يتعلق هذا البند بتعزيز المواهب القيادية داخل المؤسسة وتطويرها لضمان استمرارية القيادة والتوجيه الاستراتيجي للمؤسسة.

4. **الاحتفاظ بالمواهب**: يتضمن

ذلك تطوير استراتيجيات معينة للحفاظ على الموظفين المميزين والموهوبين وتعزيز الولاء الوظيفي والرضاء الوظيفي في المؤسسة.

تبنى الشركات أساليب مختلفة لإدارة المواهب، بما في ذلك استخدام التكنولوجيا مثل أنظمة إدارة الأداء الوظيفي وأنظمة علاقات العاملين والبرمجيات الخاصة بتحليل

البيانات لفهم احتياجات الموظفين، واستخدام البيانات لاتخاذ قرارات استراتيجية مضمونها بقاء المواهب في المؤسسة.

### الاندماج الوظيفي

الاندماج الوظيفي هو عملية تكامل الموظف الجديد في بيئة العمل الجديدة، ويشير هذا المصطلح إلى كيفية تكيف الموظف الجديد مع ثقافة وإجراءات وسياسات وتوقعات

المؤسسة التي انضم إليها. حيث يعد الاندماج الوظيفي جزءاً هاماً من عملية التوظيف والتوجيه الفعالة للموظفين المستجدين.

تشمل عملية الاندماج الوظيفي عدة جوانب، بما في ذلك:

1. توفير معلومات شاملة للموظف الجديد حول المؤسسة، وهيكلها التنظيمي، وثقافتها



مصدر الصورة: commaconsulting.com.au

وقيمها.

2. تقديم التوجيه والتدريب اللازمين للموظف الجديد ليكون قادرًا على أداء واجباته بكفاءة، وفهم السياسات والإجراءات الداخلية.

3. تشجيع الموظف الجديد على بناء علاقات إيجابية مع زملائه في العمل والمديرين وباقي أعضاء الفريق.

4. توفير بيئة داعمة تساعد الموظف الجديد

التوظيف للمتقدمين الجدد، تعتبر عملية الاندماج جزءًا من هذه المرحلة. فإدارة المواهب تهتم بتوفير التوجيه والتدريب اللازمين للموظفين الجدد لمساعدتهم على تطوير مهاراتهم والاندماج بسلاسة في الثقافة المؤسسية.

**3. الاحتفاظ بالمواهب:** الاندماج الوظيفي الناجح يساهم في زيادة مستوى رضا

الموظفين وولائهم للمؤسسة، وبالتالي يمكن أن يؤدي الاندماج الجيد إلى تعزيز جهود الاحتفاظ بالمواهب، وبالتالي تقليل معدلات الدوران الوظيفي وتحسين استقرار الفريق.

**4. تطوير القيادات:** إدارة المواهب تركز أيضًا على تطوير القيادات الجديدة والمستقبلية في المؤسسة، وبالتالي

يمكن أن يلعب الاندماج الوظيفي دورًا هامًا في تطوير القيادات، حيث يساعد على بناء علاقات تعاونية بين القادة والموظفين وتعزيز ثقافة العمل الإيجابية.

باختصار، يمكن أن يعتبر الاندماج الوظيفي جزءًا أساسيًا من استراتيجية إدارة المواهب، حيث يساهم في جذب وتطوير المواهب القيمة والاحتفاظ بها في المؤسسة.



مصدر الصورة: shtampik.com

على الاندماج اجتماعيًا في المؤسسة. 5. تقديم فرص للموظف الجديد لتقديم ردود فعل حول عملية الاندماج وتجربته، وتوفير الدعم اللازم لمعالجة أي مشاكل أو تساؤلات أو استفسارات يواجهها. باختصار، يهدف الاندماج الوظيفي إلى جعل الموظف الجديد يشعر بالانتماء إلى المؤسسة، ويكون قادرًا على المساهمة

بشكل فعال في أهدافها وثقافتها وعاملًا من عوامل نجاحها، وركيزة أساسية في منسوب النجاح وتحقيق الربحية.

### العلاقة بين الاندماج الوظيفي وإدارة المواهب

وضحت العلاقة بين الاندماج الوظيفي وإدارة المواهب بأمر أساسي وهامة في هذا المحور حيث تتجلى في عدة نقاط:

**1. جذب المواهب المناسبة:** إدارة المواهب تبدأ بجذب الكفاءات المناسبة للمؤسسة، ويمكن أن يكون الاندماج الوظيفي جزءًا من استراتيجية الجذب، حيث يتم توجيه الجهود نحو تأمين الموظفين الذين لديهم القدرة على الاندماج بسلاسة في بيئة العمل.

**2. تطوير المواهب:** عندما يتم البدء بمراحل

## جذب المواهب وحتمية الوصول

جذب المواهب هي عملية جذب الأفراد ذوي الكفاءات والمهارات والخبرات المطلوبة للمؤسسة لشغل الوظائف الشاغرة أو لتعزيز قدرة الفريق الحالي. حيث أنه جزء أساسي من استراتيجية إدارة الموارد البشرية كما ذكرنا سابقاً لأي مؤسسة ناجحة. يتضمن جذب المواهب عدة استراتيجيات من أجل جذب

أفضل المرشحين  
الممكنين، من بينها:

1- فهم احتياجات المؤسسة من المواهب وتحديد المهارات والخبرات المطلوبة لملاء الشواغر الوظيفية أو تعزيز الكفاءات الحالية.

2- نشر الوظائف الشاغرة عبر منصات متعددة، مثل مواقع الويب الخاصة بالتوظيف وشبكات

التواصل الاجتماعي والمواقع الخاصة بالصناعة.

3- الاستفادة من التكنولوجيا والبرمجيات لتحسين عمليات جذب المواهب، مثل استخدام البرامج الحديثة لفرز وفلترة وتنقيح السير الذاتية.

4- إبراز مزايا العمل في المؤسسة، مثل ثقافة العمل الإيجابية، والفرص التطويرية

والمكافآت والمزايا، لجذب المواهب المرغوبة. 5- تحسين برامج لتشجيع الموظفين الحاليين على الاستمرار في العمل، وتقديم الإحالات للمرشحين المحتملين المناسبين. جذب المواهب يعد عملية استراتيجية ومستمرة، تتطلب التركيز والابتكار للتأكد من توفير الكفاءات والمهارات اللازمة لتحقيق أهداف المؤسسة.

## الأهداف الوظيفية والتنمية المستدامة في القطاع الخاص وعلاقتها بتنمية المواهب

في القطاع الخاص، الأهداف الوظيفية والتنمية المستدامة تلعبان دوراً حاسماً في تحقيق نجاح الشركات وتنمية المواهب. حيث سنوضح كيفية تعزيز العلاقة بينهما وتأثيرها على تنمية



المواهب كالتالي:

### 1. تحقيق الأهداف الوظيفية:

1- تحديد الأهداف الوظيفية للموظفين يعزز من تركيزهم وتوجيه جهودهم نحو تحقيق النتائج المطلوبة في المؤسسة.

2- عندما يتم تحديد أهداف وظيفية واضحة، يمكن للموظفين تطوير مهاراتهم وتحسين أدائهم في الأدوار التي يقومون بها

والمهام المكلفين بتحقيقها.

## 2. التنمية المستدامة:

- 1- توفير فرص التنمية المستدامة مثل البرامج التدريبية وورش العمل والتطوير المهني الذي يساهم في تعزيز مهارات وقدرات الموظفين على المدى البعيد.
- 2- توفير بيئة عمل تشجع على الابتكار والتعلم المستمر يعزز التنمية المستدامة

للمواهب داخل المؤسسة ويلهمهم بالوصول.

## 3. تنمية المواهب:

- 1- الأهداف الوظيفية والتنمية المستدامة تساهم في تنمية المواهب، حيث يعزز التركيز على تحقيق الأهداف الشخصية والمهنية للموظفين تنمية قدراتهم وتطويرها.
- 2- من خلال إبراز جهود التطوير نحو

تحقيق أهداف الأداء الفردي، يتم تعزيز القدرات والمهارات اللازمة لتحقيق النجاح الجماعي في الأدوار الحاضرة والمستقبلية.

## 4. الاستقطاب والاحتفاظ بالمواهب:

- 1- توفير فرص التنمية المستدامة وتحقيق الأهداف الوظيفية يعزز من جاذبية المؤسسة وإظهارها كجهة عمل مرغوبة للمواهب الطموحة، ويسهم الاهتمام بتنمية المواهب

في استقطاب المرشحين المناسبين ذوي الكفاءات والحفاظ عليهم داخل المؤسسة. بالتالي، يمكن القول إن الأهداف الوظيفية والتنمية المستدامة تعززان تنمية المواهب بشكل كامل من خلال توجيه الجهود نحو تحقيق النجاح الفردي والمؤسسي في القطاع الخاص.

## قصص نجاح في تنمية المواهب في القطاع الخاص

### الخاص

بالطبع، هناك العديد من القصص الناجحة في تنمية المواهب في القطاع الخاص، والتي حظيت بارتياح على المستوى العالمي والدولي بشكل كبير وأثرت تأثيراً بالغاً في العديد من الجهات التي احتذت حذو الشركات الناجحة وأصبحت على نفس النهج ومن هذه الشركات:



مصدر الصورة: cnbc.netblogpro.com

### 1. شركة غوغل ( Google )

تعتبر من بين الشركات الرائدة في مجال تنمية المواهب. حيث تقدم غوغل برامج تدريب وتطوير شاملة لموظفيها، تشمل دورات تدريبية في مجالات متعددة من التقنية إلى القيادة، وتشجع غوغل ثقافة الابتكار والتعلم المستمر من خلال توفير وقت للموظفين للعمل على مشاريع جانبية والمشاركة في

برامج الإبداع الداخلية.

## 2. شركة أبل (Apple):

أبل تستثمر بشكل كبير في تطوير الموظفين من خلال تزويدهم ببرامج تدريب متخصصة وورش عمل داخلية، وتتبنى نهجًا متكاملًا للتنمية يركز على تعزيز المهارات الفنية والمهارات الشخصية والقيادية للموظفين.

## 3. شركة فيسبوك (Facebook):

فيسبوك تقدم برامج تدريب متقدمة لموظفيها في مجالات مثل التكنولوجيا والإدارة والابتكار، وتشجع فيسبوك على التعلم المستمر وتطوير المهارات الشخصية من خلال توفير فرص للموظفين للمشاركة في مشاريع محددة، والعمل على تطوير مهارات جديدة.

## 4. شركة زين (Zain):

تعتبر من الشركات الرائدة في تنمية المواهب في قطاع الاتصالات، حيث توفر زين برامج تدريب متخصصة وورش عمل نوعية لتطوير مهارات موظفيها في مجالات مثل التكنولوجيا والاتصالات والتسويق، وتعتمد على التعلم المستمر وتشجيع الموظفين على المشاركة في برامج التطوير المهني والتقني. هذه الأمثلة توضح كيف يمكن للشركات

الناجحة في القطاع الخاص الاستثمار في تنمية المواهب لتعزيز الابتكار والإنتاجية والنجاح المستدام.

## الطرق الحديثة لتطوير وتنمية المواهب

هناك العديد من الطرق الحديثة التي يمكن استخدامها لتطوير وتنمية المواهب في القطاع الخاص. إليك بعض الطرق الرئيسية:

1. التعلم عبر الإنترنت والموارد الرقمية:

استخدام منصات التعلم عبر الإنترنت مثل Coursera و Udemy و LinkedIn لتوفير دورات تدريبية في مجموعة متنوعة من المواضيع، وتوفير الموارد الرقمية الداخلية، مثل الفيديوهات التعليمية والمقالات والمدونات لتعزيز التعلم المستمر.

## 2. التطوير عبر التجارب العملية

توفير فرص التطوير عبر التجارب العملية، مثل المشاريع الداخلية والتدريب على العمليات الجديدة، وتعزيز ثقافة الابتكار والتجريب وتشجيع الموظفين على تقديم الأفكار الجديدة وتجربتها.

## 3. التوجيه والتطوير الشخصي:

توفير برامج التوجيه والتطوير الشخصي للموظفين، بما في ذلك الجلسات الفردية مع



360 درجة، والتقييم المستند إلى البيانات لتحديد نقاط القوة والضعف وفرص التطوير المتاحة.

ختاماً، يتطلب تطوير وتنمية المواهب والاندماج الوظيفي في القطاع الخاص تبني أساليب متنوعة وحديثة تتناسب مع احتياجات وتطلعات الموظفين ومتطلبات السوق ورؤية المؤسسة، بالإضافة إلى الدعم الكبير واللازم من رؤساء العمل في الجانب المعنوي والمادي، حيث سيؤثر هذا إيجاباً على الحفاظ على الكفاءات والاستقرار الوظيفي، مما يجعل المؤسسة تبحث في جانب التطوير بدلاً من التوظيف المستمر والمتكرر.

المدرسين المختصين، وتحديد الأهداف الشخصية لكل موظف وتقديم الدعم والموارد اللازمة لتحقيق تلك الأهداف.

4. التعلم الجماعي والتبادل المعرفي:

تشجيع الموظفين على المشاركة في جلسات التعلم الجماعي وورش العمل والمناقشات، وإنشاء منصات للتبادل الثقافي داخل المؤسسة حيث يمكن للموظفين مشاركة الخبرات والمعرفة وتبادل الأفكار.

5. التقييم المستمر وردود الفعل:

تقديم ردود فعل دورية ومستمرة للموظفين حول أدائهم وتطورهم، وتوجيههم نحو المجالات التي يحتاجون إلى تطويرها، واستخدام تقنيات التقييم المبتكرة مثل تقييم



مصدر الصورة: sconv.ru



## The Rise of RPA: Reshaping Business Analysis in Agile Environments



**Dr. Mohamed Hussien**

Agile Coaching, Agile PM PSM, SAFeSM, CAgileCoach, CAgilePO

### Introduction:

Robotic Process Automation (RPA) is rapidly transforming the business landscape. By automating repetitive tasks, RPA frees up human capital for higher-value activities. This article explores the impact of RPA on the role of the business analyst, particularly within Agile environments.

## RPA's Impact on Business Analysis Activities:

- **Task Automation:** RPA automates mundane tasks like data entry, form filling, and report generation. This frees business analysts to focus on higher-level activities like process improvement, stakeholder analysis, and solution design.

- **Improved Data Quality:** RPA can automate data validation and cleansing, leading to cleaner and more reliable data for analysis. This empowers business analysts to provide better insights and recommendation.

- **Enhanced Agility:** RPA streamlines processes and reduces cycle times, aligning perfectly with Agile methodologies. Business analysts can work more efficiently within Agile sprints, adapting to changing requirements quickly.

### The Evolving Business Analyst:

- **Focus on Strategic Initiatives:** Freed from repetitive tasks, business analysts can dedicate themselves to

strategic initiatives. This involves identifying automation opportunities, analyzing data for trends, and defining business rules for RPA implementations.

- **Collaboration with Developers:** Business analysts will need to collaborate closely with developers to ensure effective integration of RPA solutions within the broader RPA trends.

business ecosystem.

- **New Skillsets:** While core analytical skills remain vital, business analysts will increasingly need to understand RPA technology and its capabilities. This might involve learning to identify automatable tasks, develop



test cases for RPA solutions, and stay updated on the latest RPA trends.

### Conclusion:

RPA presents a significant opportunity for business analysts to evolve their roles and skillsets. By embracing RPA, business analysts can become true transformation partners, driving business value and optimizing processes within Agile environments.



## Harmonizing Business Analysis with Agile Strategic Management: A Blueprint for Modern Organizational Success



**Hussien Ismail**  
PMO Consultant

In today's dynamic business landscape, where the only constant is change, the ability to swiftly adapt to new challenges and opportunities is no longer a luxury—it's a necessity. For organizations striving to stay ahead, the integration of business analysis with Agile strategic management offers a robust pathway to achieving sustained success. This article delves into the symbiotic relationship between these two disciplines, illustrating how their union fosters a responsive, resilient, and results-oriented business environment.

## The Essence of Business Analysis

At its core, business analysis is about understanding the intricate workings of an organization and using that knowledge to drive positive change. It's the art of dissecting complex systems, identifying needs, and crafting solutions that align with an organization's goals. Business

analysts serve as the crucial link between stakeholders and the teams tasked with delivering outcomes, ensuring that the final product or service is not only fit for purpose but also adds tangible value. Key facets of business analysis include:

- **Requirement**

**Elicitation:** The careful extraction and articulation of stakeholder needs, ensuring that all voices are heard and understood.

- **Process Modeling:** Visualizing and mapping out business processes to uncover inefficiencies and potential improvements.

- **Risk Management:** Proactively identifying risks and developing

strategies to mitigate them, safeguarding the organization against unforeseen challenges.

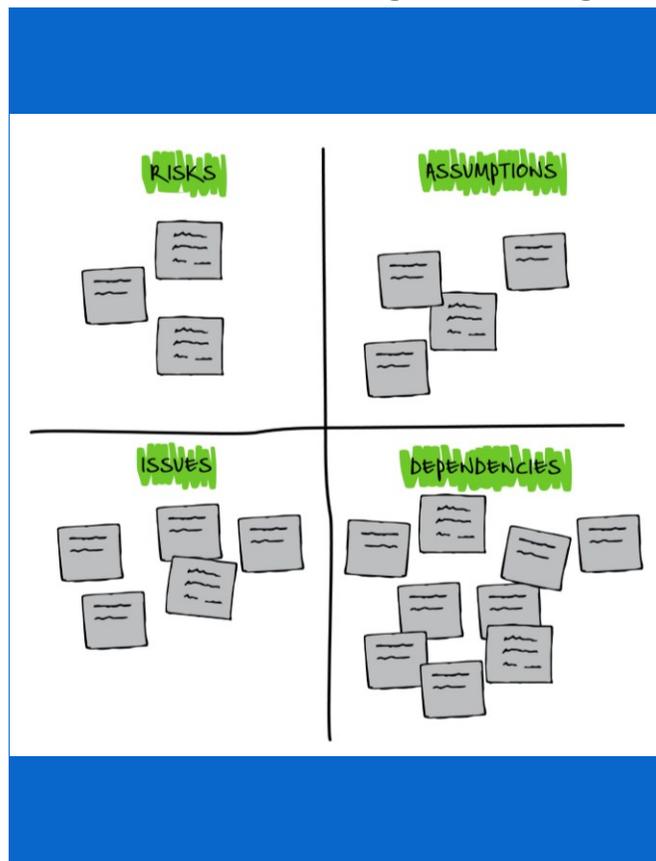
- **Solution Assessment:** Evaluating the viability and effectiveness of proposed solutions, ensuring they meet the intended objectives

Agile Strategic Management

## Agile strategic management

represents a significant departure from traditional, rigid approaches to strategy. It embraces an iterative, flexible methodology that allows organizations to remain agile—able to pivot and adapt in response to real-time feedback and shifting market

conditions. The principles of Agile—collaboration, transparency, and continuous improvement—are particularly well-suited to today's volatile business environment. In an Agile framework, strategy is not a static plan but a living, evolving roadmap. Key elements of Agile strategic management include:



- **Incremental Development:** Strategies are broken down into smaller, manageable components that can be tested and refined over time.

- **Continuous Feedback:** Regular input from stakeholders and customers is used to adjust and refine strategies, ensuring they remain relevant and effective.

- **Cross-Functional Collaboration:** Agile fosters a culture of teamwork and shared ownership, breaking down silos and ensuring that strategic goals are understood and embraced across the organization

### **The Power of Integration:**

Business Analysis

Meets Agile Strategy.

When business analysis is integrated with Agile strategic management, the result is a powerful, synergistic approach that enhances both disciplines. Here's how this integration drives organizational success:

1. **Informed Decision-Making:** Business analysis provides the

data-driven insights necessary for making informed strategic decisions. By aligning these insights with Agile principles, organizations can respond to market changes with agility and precision, ensuring that decisions are both timely and well-founded.

2. **Enhanced Stakeholder**

**Alignment:** Agile's emphasis on

collaboration is perfectly complemented by the role of the business analyst, who ensures that stakeholder needs are clearly articulated and prioritized. This alignment ensures that strategies are not only viable but also directly contribute to achieving



business objectives.

3. **Strategic Flexibility:** In an Agile environment, the ability to pivot is crucial. Business analysis helps identify and prioritize the most critical business needs, enabling organizations to focus on delivering value incrementally. This approach allows for strategic adjustments as new information emerges, keeping the organization on a

path of continuous improvement.

#### 4. Proactive Risk Management:

One of the strengths of business analysis is its focus on risk identification and mitigation. When combined with Agile, risk management becomes an ongoing process, allowing organizations to anticipate and address potential challenges before they escalate.

#### 5. Culture of Continuous Improvement:

Both business analysis and Agile strategic management emphasize the importance of learning and adaptation. By integrating the two, organizations can create a culture where continuous feedback and

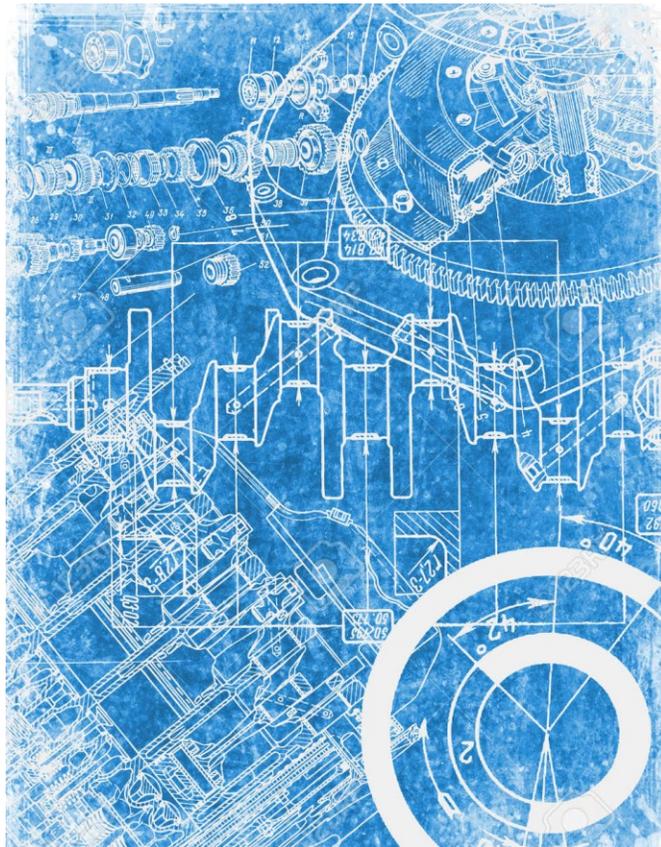
iterative refinement drive ongoing success.

### Achieving Agility Through Integration

Consider a global technology firm that recognized the need to enhance its responsiveness in a rapidly evolving market. By integrating business analysis with Agile strategic management, the company was able

to:

- **Rapidly Adapt to Customer Needs:** The iterative approach allowed for the swift identification and incorporation of customer feedback into product development cycles.
- **Streamline Processes:** Through detailed process modeling and continuous refinement



, inefficiencies were identified and addressed, leading to faster time-to-market.

- **Increase Stakeholder Satisfaction:** Clear communication and alignment between stakeholders and development teams resulted in products that more closely aligned with

business goals, enhancing overall satisfaction.

- **Mitigate Market Risks:** By continuously monitoring market trends and potential risks, the company was able to proactively adjust its strategies, maintaining a competitive edge.

### A Blueprint for Success

In a world where change is the only certainty, the integration of business

analysis with Agile strategic management provides a blueprint for organizational success. This powerful combination enables companies to make informed, agile decisions that keep them aligned with stakeholder expectations and responsive to market dynamics.

As businesses navigate the complexities of the modern world, those that embrace this integrated approach will be better positioned to innovate, adapt, and thrive.





## Dirty Data

(Impacts of Dirty Data and Maintaining Data Integrity)

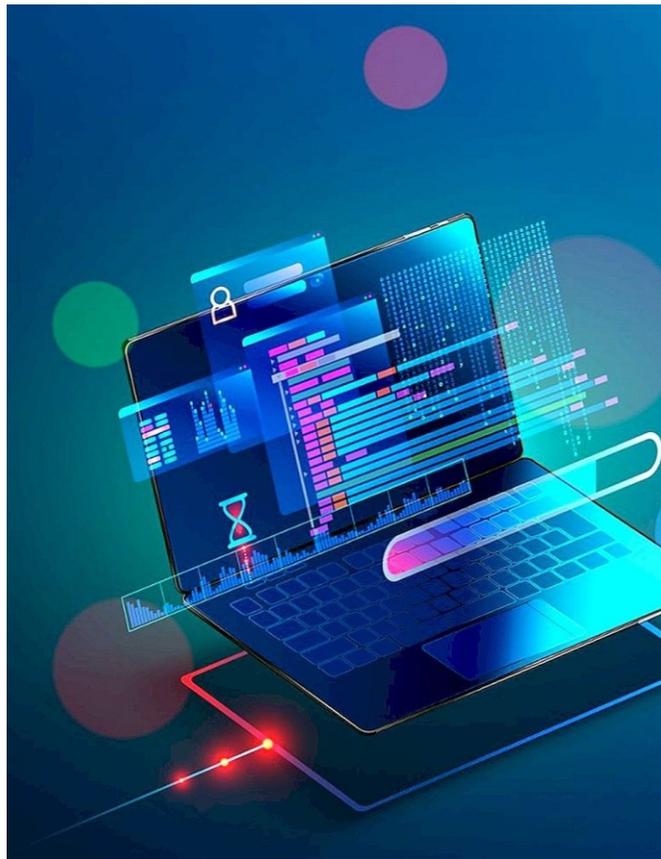


**Jose Almeida**  
Strategic Data Consultant

Dirty Data refers to the information that's incomplete, inaccurate, outdated, or duplicated that can wreak havoc on organizations. It's more than a minor inconvenience; it's a costly issue that erodes trust, wastes resources, and undermines decision-making. Despite its importance, data quality is frequently overlooked, leading to significant business disruptions and lost opportunities.

## The hidden impact of dirty data

The consequences of dirty data are significant and far-reaching. According to research, poor data quality costs businesses millions annually. Sales teams waste time chasing bad leads, finance departments make errors in reporting, and marketing campaigns are less effective because they're targeting the wrong audience. Even more alarming, decisions made based on flawed data can steer an entire company off course, leading to missed opportunities, misallocated resources, and strategic blunders. As an example, a healthcare provider with inaccurate patient records. An incorrect diagnosis due to outdated or mismatched data could have devastating consequences, both in terms of patient care and legal liability. In industries like finance, where data-driven risk assessments guide billions in investments, the margin for error is even smaller.



## Why is dirty data so pervasive?

Despite the clear risks, dirty data is a problem that persists in nearly every organization. Why? The root cause often lies in poor data governance practices, siloed systems, and a lack of ownership. Too many companies treat data as a byproduct of business operations, rather than an asset that requires care, attention,

and maintenance. The rush to adopt new technologies and AI without addressing data quality at the source only compounds the issue.

In many organizations, no one "owns" the data. Teams are responsible for entering, maintaining, and reporting on data

without a coordinated effort to ensure its accuracy. Worse still, data quality initiatives are often seen as an IT problem, disconnected from the business units that depend on that data for critical decisions.

## How to clean up the mess

To tackle dirty data, organizations need to shift their mindset. Data quality is not an afterthought—it's

foundational. The solution starts with strong data governance, where clear policies, standards, and accountability are established across the business. Every employee, from the C-suite to the front lines, should understand that they have a role to play in maintaining data integrity.

- **Adopt a data governance framework:** Establish rules for how data is collected, stored, and updated. A governance framework provides the structure to ensure data quality at every stage of its lifecycle.

- **Invest in data cleaning tools:** Technologies that can automatically detect, clean, and flag dirty data help maintain high-quality datasets and reduce manual work.

- **Make data quality everyone's responsibility:** Cross-functional

collaboration is the key. Data isn't just an IT issue or marketing, sales, operations, and finance all need a clean data to succeed their mission.

- **Start small, measure, and scale:** Begin by cleaning up high-priority areas. Focus on quick wins where the impact of clean data can be clearly measured, then expand the effort across the organization.

### Conclusion

Dirty data is a problem that businesses can no longer afford to ignore. The solution isn't glamorous, but it's essential: put data quality first. Clean data will deliver better insights, drive smarter decisions, and unlock the full potential of your digital investments. Companies that fail to do so will continue to pay the price, in dollars, missed opportunities, and, ultimately their competitive edge.





## أنشطة قادمة خلال شهر أكتوبر يقدمها IIBA Sudan Chapter

التاريخ	نوع البرنامج	العنوان	المقدم
5 أكتوبر	خبرات	Governance Risk & Compliance	م. نزار سيف الدين
6 أكتوبر	جلسة كتاب	Underlying Competencies & Perspectives	م. الجيلي حاج أحمد م. أحمد تاج السر
9 أكتوبر	ويبينار	Labor Market in Data Analysis & Career Shift in Data Analysis	مصطفى الريح
11 أكتوبر	خبرات	TBD	م. علي صغيرون

لمزيد من المعلومات يرجى متابعة صفحات IIBA Sudan Chapter على LinkedIn و Facebook

# هل تود أن تشارك معنا في كتابة مقال؟

Would you like to participate  
with us in writing an article?

<https://forms.gle/LjJQzwnGmukRhHZx6>



# HAMEEDOV<sup>TM</sup>

carving ideas to art

## Graphic Design

 mohammed-hameedov

 hameedov@gmail.com

 +249 91 800 7781  
+20 101 399 1857



[www.hameedov.com](http://www.hameedov.com)



Key for Information Technology

# عزز وجودك على الإنترنت مع خدمات تصميم وتطوير المواقع الاحترافية ..



[www.k4-it.com](http://www.k4-it.com)

# مجلة تحليل الأعمال

Business Analysis Magazine

أول مجلة عربية متخصصة في تحليل الأعمال



[www.bamagazine-arabic.com](http://www.bamagazine-arabic.com)