



لينكدإن: النشأة والخصائص، قراءة تحليلية ومقارنة

LinkedIn: Origins and Features, analytic and comparison reading.

سهيل شراد *¹، سميرة بوشعالة²

¹ جامعة صالح بونيدر - قسنطينة 3 (الجزائر)، souhil.charrad@univ-constantine3.dz

² جامعة صالح بونيدر - قسنطينة 3 (الجزائر)، samira.bouchaala@univ-constantine3.dz

تاريخ النشر: 2023/07/01

تاريخ القبول: 2023/06/19

تاريخ الاستلام: 2023/02/10

الملخص

في ظل نقص التأصيل الأكاديمي وشح الموارد المعرفية عن الشبكات الاجتماعية المهنية، تنطلق هذه الدراسة للتعريف بموقع لينكدإن، وعرض تاريخه وأهم ميزاته، كما اعتنت الدراسة بقراءة تحليلية للموقع شكلا ومضمونا وعرضت كيفية استخدامه وأنواع الحسابات التي يوفرها والمقارنة بين لينكدإن في حد ذاته بين نسخة سنة 2010، نسخة سنة 2020، وبين حسابيه المجاني والمدفوع وكذا المقارنة بين شبكة لينكدإن وأهم شبكتين مهنتين على المستوى العالمي فياديو واكسينغ.

كلمات مفتاحية: لينكدإن، فياديو، اكسينغ، الشبكات الاجتماعية المهنية.

Abstract:

In light of the lack of academic rooting and the scarcity of knowledge resources about professional social networks. This study begins in order to define LinkedIn site, and to present its history and main features. The study also took care of an analytical reading of the site's format and content, and presented how it is used and the types of accounts provided, and the comparison between the 2010 version if LinkedIn and the 2020 version, and between the free account and the paid ones, as well as the comparison between LinkedIn site and the two most important professional networks at the global level, Viadeo and Xing.

Keywords: LinkedIn; Viadeo; Xing; Professional Social Networks.



1 مقدمة:

أوضحت الشبكات الاجتماعية من أهم المواقع التي تتيحها شبكة الإنترنت، لما تتميز به من تطبيقات وخدمات مست العديد من المجالات الحياتية والتخصصات العلمية والعملية ومن بينها المجال المهني، أين ظهرت الشبكات المهنية فمُنحت فرصا لاستخدامها وتوظيفها، حتى صارت أداة رئيسية في مجال البحث عن المعلومات وتداول المعرفة والأفكار، فرفعت من مستواه وأتاحت التواصل المعرفي والتعلم الذاتي، فحثت الفرد على توليد معارف جديدة وتناقل الخبرات مع أقرانه في التخصص، وخبراء في نفس المجال أينما كانوا. ومن أشهر هذه الشبكات: لينكدإن (LinkedIn.com)، فياديو (Viadeo.com) واكسينغ (Xing.com) ... لكن أهمها وأكثرها استعمالا وأوسعها انتشارا نجد شبكة لينكدإن (LinkedIn).

مؤخرا ازدادت شعبية شبكة لينكدإن نظرا لتزايد أهمية التشبيك المهني وللحركية التي يشهدها المناخ الاقتصادي وما يحتاجه من تطوير شبكة العلاقات المهنية سواء التوظيف أو العثور على عملاء جدد أو عقد صفقات والبحث عن أسواق أو معلنين... فقد صار جليا تأثير الشبكات الاجتماعية ولينكدإن على وجه الخصوص على طريقة البحث والعثور على وظيفة أو الترويج لخدمة أو منتج، أو عقد صفقة أو البحث عن شركاء استراتيجيين من أجل بناء وتعزيز العلاقات البينية على أسس متينة تعود بالنفع والربح على الطرفين.

فما هو لينكدإن؟ وإلى ماذا يهدف؟ وما هي أهم خصائصه؟ وما مكانته من بين الشبكات الاجتماعية المهنية العالمية؟

2 الشبكات الاجتماعية المهنية

الشبكات الاجتماعية المهنية أو الشبكات المهنية أو مواقع التواصل الاجتماعي المهنية، هي شبكات تجمع أصدقاء العمل والمهنيين. (الفصل، 2014، صفحة 67). أو هي "مواقع على شبكة الأنترنت تسمح لأعضائها سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات من إقامة علاقات تواصل مهنية ووظيفية عبر فضاءها الافتراضي، مع أفراد جدد لا تعرفهم عن طريق أفراد تعرفهم" (الشمائلة، اللحام وآخرون، 2015، صفحة 200). في شبكة تجمع بين أصدقاء العمل... صناع الأعمال، وأصحاب الشركات والعاملين بها". (القندلجي، 2015، صفحة 333)

ويعتبرها الديلمي (2015، صفحة 114) أنها نوع من أنواع الشبكات الاجتماعية الأكثر أهمية وهي تربط أصدقاء العمل بشكل احترافي وأصحاب الأعمال والشركات وتتضمن ملفات شخصية للمستخدمين تتضمن سيرتهم الذاتية وما قاموا به في سنوات دراستهم وعملهم ومن قاموا بالعمل معهم... ولا تتوقف الشبكات الاجتماعية عند الربط بين الأصدقاء والأشخاص بل هناك شبكات تجمع صناع الأعمال وأصحاب الشركات والعاملين بها والمثال الأشهر على ذلك موقع لينكدإن والذي جمع أكثر من 150 حرفة مختلفة.

أو يمكن القول بأن الشبكات الاجتماعية المهنية هي مواقع من الجيل الثاني للأنترنت، متخصصة في المجال المهني وشؤون العمل، تسمح لمنحطيتها بإنشاء ملفات شخصية أو صفحات أو مجموعات بهدف تكوين علاقات مهنية والتواصل مع أعضاء



آخرين يشتركون في نفس الاهتمامات، واستعراض ملفاتهم الشخصية وأعمالهم في شكل نصوص وصور وفيديوهات أو روابط لأعمالهم من مواقع أخرى.

فالشبكات الاجتماعية تهم أصحاب المهن المتشابهة لخلق بيئة تعليمية وتدريبية فاعلة، (المرجع نفسه، صفحة 102) حيث ظهرت وانتشرت هذه الشبكات لتواجه البطالة واحتياج دول العالم لتنشيط العمل واستخدام هذه التقنية المتطورة لخلق بيئة عمل وبيئة تدريبية مفيدة وحرفية، واستقبال سير ذاتية للمشاركين مع استقبال طلب توظيف من جانب الشركات، وتقديم خدمات على مستوى المهن المختلفة وغيرها. (مجاهد، 2010، صفحة 10) وبشكل مجمل تمنح الشبكات المهنية مستعملها فضاءً مستقلاً عن الحياة الشخصية ما من شأنه التأثير على مردودية العامل بإيجاب

وإيقائه في جو مهني محاطا بمن لهم نفس الاهتمامات المهنية، كما يساعد على التركيز في الجهد المبذول ومدة التفرغ للعمل دون أي تشويش. (شراد، 2017، ص 47)

3 ما هو لينكدإن؟

لينكدإن (LinkedIn) (<https://www.linkedin.com>) هي شبكة اجتماعية مختصة بالعمل والتوظيف والتجارة، تضم العديد من المهنيين أو المحترفين والمحترفات في العديد من المجالات ويتشاركون مجموعة اهتمامات. تعد شركة لينكدإن من الشركات العامة وتتميز بنموذج تجاري متعدد المجالات من خلال الأرباح التي تأتي من عائدات اشتراكات الأعضاء، ومبيعات الإعلانات، وحلول المواهب والتوظيف.

ويعرفها روتلج باتريس آن (Rutledge) أنها "أكبر شبكة عالمية للتواصل الاجتماعي للمهنيين، الملايين من الملفات الشخصية لأعضاء عبر العالم. لينكدإن تتوسع بسرعة: يلتحق عضو جديد تقريبا كل ثانية. الموقع نشط للغاية بالموظفين وشركات توظيف وكذلك الشركات الكبرى مثل: مايكروسوفت، إي باي... مما يجعله أول مجال خصص للبحث عن عمل." (Rutledge, 2010, pp. 5-6)

وموقع لينكدإن هو شبكة اجتماعية مهنية، ففي الوقت الذي تركز فيه مواقع الشبكات الاجتماعية على العلاقات الشخصية والاجتماعية مثل "فايسبوك" و"ماي سبيس"، لينكدإن يسمح للمهنيين بالتواصل مع المحترفين حول العالم لجعلهم أكثر إنتاجا ونجاحا بإنشاء ومن ثم الحفاظ على العلاقات (Connections) في المجال العملي وكذا تعزيز خدماتهم ومهاراتهم المهنية. ورغم بداياته في 2002 إلا أنه اليوم صار من أهم الشبكات الاجتماعية المهنية على غرار فياديو (Viadeo) الفرنسي واكسينغ (Xing) الألماني و رايز (Ryze) الكوري...

يعتبر جيف وينر (Jeff Weiner) هو المدير التنفيذي للشركة، وتشمل الإدارة مديري تنفيذيين ذوي خبرة من شركات مثل: ياهو (Yahoo) وغوجل (Google) ومايكروسوفت (Microsoft) وتيفو (TiVo) وباي بال (PayPal) والإلكترونيك آرتس (ElectronicArts).

تصرح شركة لينكدإن في إجابتها عن السؤال من نحن؟: "بدأت لينكدإن في غرفة معيشة المؤسس المساعد ريد هوفمان (Reid Hoffman) في سنة 2002 وتم إطلاقها رسميا في 5 ماي 2003، وتعد أكبر شبكة مهنية دولية يرتبط من خلالها



المهنيون على مستوى العالم، وواحدة من أكبر شبكات التواصل الاجتماعي في الوقت الحالي". (About_LinkedIn a, 2019)

وتتيح موقع لينكدإن للمستخدمين خلق بيانات شخصية مبنية على خلفياتهم الوظيفية أو المهنية، ليتم ربط هذه البيانات بوسائل اتصال مهنية (Professional Contacts) سواء داخل أو خارج الشبكات المهنية. لذا يأتي موقع لينكدإن متأخراً كثيراً في التصنيف عن فيسبوك، حيث يمثل المرتبة 193 في ترتيب المواقع من حيث جذب مستخدمي الشبكة، محققاً 500 مليون صفحة يتم مشاهدتها خلال الشهر. (اللبان، 2014)

ترتكز «شبكة لينكدإن» حسب عامر إبراهيم القندلجي (مرجع سابق، صفحة 330): "على فكرة التواصل بغرض بناء المستقبل المهني حيث يمكن للأشخاص ذوي الاهتمامات المشتركة والذين يعملون في شركات مختلفة أن يلتقوا مع غيرهم من المتخصصين ويتبادلون الخبرات" وهو ما أكدته الشركة على موقعها إعراباً منها عن رؤيتها المتمثلة في: "خلق الفرص الاقتصادية لكل عضو في قوة العمل العالمية." (Ibid)

كما أن موقع لينكدإن يتيح للشركات الوصول للملايين المستخدمين المحترفين كما أيضاً في مختلف المجالات لتلقي العروض الوظيفية وتكوين علاقات عمل مع زملاء من مختلف أنحاء العالم. (الدليمي، 2015، صفحة 113)

استحوذت شركة مايكروسوفت (Microsoft) على أكثر من شركة خلال الأربع سنوات السابقة، فعلى غرار نوكيا (NOKIA) وسكايب (Skype)، فقامت في 13 جوان 2016 الشركة بإتمام استحواذ جديد على شركة لينكدإن في صفقة كبيرة وصلت قيمتها 26.6 مليار دولار واعتبرت أكبر صفقة تبرمها الشركة على الإطلاق. (REDMOND & MOUNTAIN, 2016) حيث سوف تحتفظ لينكدإن بعلامتها التجارية، وثقافتها، واستقلاليتها، بالإضافة إلى استمرار مديريها التنفيذي "جيف وينر" في منصبه. (Weiner, 2016) في ديسمبر 2016، أكملت شركة مايكروسوفت استحواذها على لينكدإن، وبذلك جمعت بين السحابة المهنية الرائدة في العالم والشبكة المهنية الرائدة في العالم. (About_LinkedIn a, Op.cit)

وقد كشفت مذكرة للمدير التنفيذي لشركة مايكروسوفت ساتيا ناديللا (Satya Nadella)، حول موضوع الاستحواذ عن الخطوط الأساسية للإجابة عن هذه التساؤلات، حيث يشير أن موقع لينكدإن، هو الطريقة التي يجد بها الكثيرون وظائفهم، أو صقل مهاراتهم، والبيع والتسويق وإتمام أعمالهم، لذا يعد مفتاح في مجال العمل المهني، مع حوالي 433 مليون عضو نشط، وأكثر من 2 مليون اشتراك مدفوع.

كانت شبكة لينكدإن تضم 660 مليون عضو سنة 2019، أما سنة 2022 فارتفع إلى أكثر من 875 مليون عضو موزعين على أكثر من 200 دولة، منهم 49 مليون مستخدم من منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ينشط على شبكة لينكدإن يومياً 134 مليون ونصف المليون مستخدم حسب إحصائيات موقع ستاتيسا لشهر نوفمبر 2022 (Statista , 2022)، وتوفر إمكانية التواصل مع الأشخاص المهمين، بالإضافة إلى المساعدة على تبادل المعرفة والأفكار والفرص عبر شبكة أوسع من المهنيين. (About_LinkedIn b, 2022)

إلى ماذا يهدف لينكدإن؟



تتعدد طرق استخدام «شبكة لينكدإن»، حيث يستخدمها البعض للبحث عن الوظيفة الواعدة التي طالما حلموا بها، كما أشار موقع **Jobvite** (<http://www.jobvite.com>) بأن أكثر من 94% من شركات التوظيف والموارد البشرية يستخدمون «شبكة لينكدإن» للبحث عن عمالة جديدة، بينما يستخدم البعض الآخر هذه الشبكة للتسويق لمنتجاتهم وشركاتهم وبناء اسم وعلامة قويين في السوق لشركاتهم حديثة المنشأ. (Jobvite inc., 2014)

وتتمثل مهمة شبكة لينكدإن الرئيسية في إتاحة التواصل وربط محترفي ومهنيي العالم لجعلهم أكثر إنتاجية ونجاحا. (About_LinkedIn a, Op.cit) من خلال :

- توفير فرص أعمال للمحترفين أو المهنيين عبر العالم عن طريق تنظيم وتوسيع شبكة العمل الاحترافية لكل واحد.
- توفير شبكة عمل آمنة وجادة موجهة لكل من أصحاب الأعمال "الموظفين"، ولطالبيه "الموظفين"، إذ يمكنهم من البحث عن وظائف جديدة.
- توفير شبكة من العلاقات الموثوقة تسمح بتوزيع برنامج ومناقشة مشاكل العمل واتخاذ القرارات.
- تلعب دور الوسيط في الحصول على موارد جديدة من زبائن أو شركاء.
- إمكانية العثور على الأشخاص وإتاحة الفرص لهم كمورد لجعل أنفسهم أكثر رؤية في ميدان صنعتهم الخاصة.
- ترويج الفرص الاقتصادية وتمكين الملايين من المحترفين عبر العالم من الالتقاء وتبادل الأفكار والتعلم وعقد الصفقات. (LinkedIn Corporation, 2019)

4 ميزات شبكة لينكدإن

يتيح موقع لينكدإن لمستخدميه الاتصال فيما بينهم وبين الآخرين عبر خدماته، بما في ذلك الدعوات ورسائل إنمائل (InMail) والمجموعات والرسائل الفورية بين الزملاء.

1) الصفحة الرئيسية (Home): تحتوي على جميع الأنشطة المنشورة سواء لصاحب الحساب أو منشورات علاقاته من الدرجة الأولى، وكذلك منشورات الصفحات والشركات التي يتابعها المستخدم من صور وفيديوهات مشاركة وروابط الأصدقاء المضافة... قد تظهر أيضاً تعليقات الزملاء وصورهم حسب إعدادات الخصوصية التي يسمح بها المستخدم. وتعرض المنشورات حسب الأحدث فالأحدث أو الأبرز فالأبرز على الخيار.

2) الصفحة الشخصية (Profile): يمكن إنشاء صفحة شخصية للمستخدم من تقديم نفسه على الشبكة ومشاهدة الملفات الشخصية (Profiles) والمنشورات الخاصة بالآخرين والاستفادة من مختلف خدمات الموقع. ويتطلب إنشاءه استخدام اسم المستخدم الكامل والحقيقي وإدراج صورة مهنية له تعبر عن مجال عمله، وعرض مختلف المناصب التي



شغلها أو الاختصار على المنصبين الأخيرين فقط، ويفضل تحرير ملخص عن شخصه وعن ميدانه المهني في حدود 2600 حرف، كما ينصح بملء جميع الإعدادات من تخصص علمي والخبرات المهنية ومراكز الاهتمام والتطوع وتدعيمها بالوسائط المتعددة من صور وروابط للإحالة إليها، وهذا للحصول على بروفایل بنسبة 100%.

(3) خاصية الزملاء (Connections): هم أشخاص قبل المستخدم دعواتهم أو هم من قبلوا دعواته، فيُطلق على الشخص الذي تمت إضافته إلى قائمة العلاقات اسم "زميل" بينما تسمى في بعض الشبكات الاجتماعية "أصدقاء"، لأن العلاقة مهنية ولست اجتماعية، ليصير الزميل الجديد زميلاً من الدرجة الأولى، وتصبح قائمة علاقات هذا الزميل الأخير مجموعة من الزملاء من الدرجة الثانية بالنسبة للمستخدم، أما الذين لا تربطهم علاقة بالمستخدم فتعابر علاقات من الدرجة الثالثة. ويمكن للمستخدم إضافة آلاف الأصدقاء على صفحته. كما يسمح لينكدإن بالتعرف على عدد من الأشخاص الذين يبحثون عنه أو زاروا حسابه من خلال إشعارات.

(4) الرسائل الفورية (Messages): تتيح هذه الخاصية إمكانية إرسال رسالة مباشرة للشخص من الدرجة الأولى فقط، كما تمكن هذه الخدمة من إضافة رموزاً تعبيرية مختلفة في أشكال صغيرة الحجم مبنية في 7 فئات (الأشخاص، الطبيعة، الأغذية والمشروبات، الأنشطة، السفر والرحلات، عناصر، الرموز)، بحيث يكفي النقر على أي تعبير من هذه التعابير لاختياره وإرساله. كما يمكن إضافة صورة عادي أو صوراً متحركة من نوع (GIF) أو إرفاق ملفات للمحادثة.

(5) خاصية إنشاء منشور (Statut): هي فضاء حر لكتابة ما يرغب المستخدم الحديث بشأنه في حدود 2984 حرف، ويستطيع أن يضيف إلى منشوره صورة أو فيديو أو تنزيل مستند أو مجلد، أو مناسبة للاحتفال، كالترحيب بعضو الجديد أو إظهار تقدير لانطلاق مشروع، أو ذكرى عمل سنوية أو كل جديد كوظيفة أو إنجاز تعليمي أو شهادة. ويمكن مشاركة قيام المستخدم بالتوظيف بنشر تفاصيل المنصب المعلن، أو الإعلان للعثور على خبير لطلب المساعدة، أو نشر استبيان متعدد الخيارات في حدود الأسبوعين، أو حتى منشور لتقديم المساعدة لشبكة علاقاته ومد يد العون لهم أثناء مختلف الأوقات الصعبة.

(6) خاصية الأحداث والمناسبات (Events): تسمح هذه الخاصية بإنشاء وبرمجة مناسبات ذات علاقة بميدان عمل المستخدم على الأنترنت مباشرة أو شخصية في الواقع، والتعريف بها من خلال تحميل صورة لغلّاف المناسبة مع إمكانية التعديل عليها، وتحديد نوع المناسبة وطريقة المشاركة فيها إما صوتياً برفع الأيدي للانضمام والمشاركة والدخول في مجموعة حوار، أو ببث مباشر مصور، أو بنشر تفاصيل المناسبة والإحالة برابط خارجي للانضمام والمشاركة.

(7) خاصية الوسائط المتعددة (Multimedia): تتيح هذه الخاصية رفع كل أشكال الوسائط المتعددة، بإرفاق الصور وإنشاء الألبومات ومشاركتها على هذا الموقع، وغالباً ما يربطها بمهنته وحرفته ويرفّقها بنص، وإتاحة مشاركة هذه الوسائط



مع علاقاته وزملائه للاطلاع والتعليق عليها. إضافة إلى إمكانية تسمية زملائه على الصورة والإشارة لهم. كما تمكن هذه الخاصية المستخدم من تحميل الفيديوهات من جهازه إلى الموقع أو الإحالة عليه بلمس الرابطة التشعبي.

8) خاصية كتابة مقال (Article): يوفر لينكدإن للمستخدم مختلف أدوات التحرير والكتابة من للتحكم في نوع الخط للعنوان الرئيسي والعناوين الفرعية وال فقرات وحتى صورة الغلاف وكذا تضمين الإشارات للأشخاص وعلامات الوسم (هشتاغ)، لنشر مقالاته في قالب مقبول قابل للنشر.

9) خاصية البحث المتقدم (Advanced Research): يمكن البحث على موقع لينكدإن عن الأشخاص بأسمائهم والشركات والمواقع للعثور على جهات الاتصال أو العلاقات، من خلال كتابة الكلمات المفتاحية في شريط البحث وتضييق مجال البحث باختيار المجال الجغرافي ودرجة القرب إلى ثلاث درجات إضافة إلى الاختصاص والمنطقة الجغرافية.

10) خاصية الإعجاب (Like): هي خاصية تم استحدثها وطورها فيسبوك، واستخدمها موقع لينكدإن، وهي زر على شكل قبضة يد مرفوعة الإبهام زرقاء اللون، وتم لإضافة عدة أزرار معها لإظهار التعبير بصورة سريعة على غرار زر التصفيق، وزر الدعم كل من أزرار مضحك، أحبته وحكيم.

11) خاصية التعليقات (Comments): كغيرها من الشبكات الاجتماعية تسمح شبكة لينكدإن لمستخدميها كتابة تعليق في مساحة إضافة تعليق على منشورات الزملاء والمجموعات في الصفحات المنخرطين فيها والإبداء بآرائهم حسب الصلاحيات الممنوحة من صاحب المنشور، ثم الضغط على زر نشر، ويمكن إرفاق التعليق بصورة أو رموز تعبيرية أو رابط في نفس الفضاء.

12) خاصية إعادة النشر أو المشاركة (Share): تسمح هذه الخاصية بإعادة نشر المنشور ومشاركته مع زملائه من الدرجة الأولى، وتداوله من طرف زملائه مع علاقاتهم وزملائهم من خلال زر المشاركة.

13) خاصية التوصيات (Recommandation): يمكن للزملاء من الدرجة الأولى أن يكتبوا توصيات لأشخاص تعاملوا معهم، حيث تعبر هذه التوصيات عن مدى الجدية التي تحلو بها أثناء العمل معهم، وتزيد من قوة حساب الشخص الموصى به.

14) خاصية الإشعارات (Notifications): يرسل موقع لينكدإن مجموعة من الإشعارات كعلامة حمراء تظهر لتجذب انتباه المستخدم لإبقائه على اتصال دائم بآخر التحديثات، سواء التي تتعلق بمنشوراته من إعجابات وتعليقات وإعادة نشر... أو التي تتعلق بالمنشورات الرائجة، وبعضها تمثل مقترحات عن أشخاص قد يعرفهم المستخدم ليضيفهم إلى شبكته، وأخرى هي إشعارات تقترح أشخاصا يتابعهم الزملاء من الدرجة الأولى قد يهتم بمتابعتهم أو لهم نفس الاهتمامات. كما يرسل الموقع تنبيهات عن الوظائف المتوفرة على الشبكة ونطاقها الجغرافي، وتشمل الإشعارات أيضا



حصيلة عمليات البحث التي ظهر من خلالها حساب المستخدم أسبوعيا وشهريا، والمناسبات المعلن عنها من قبل علاقات الدرجة الأولى، والمقالات المهمة المنشورة من قبل الصفحات التي يتابعها المستخدم.

15) خاصية إنشاء تنبيه وظائف (Jobs Alert): تسمح هذه الخاصية على لينكدإن بتسجيل أهم خمس وظائف يهتم

بها المستخدم لتصله تنبيهات الوظائف استنادا إليها وإلى المسمى الوظيفي الحالي والموقع الجغرافي والمهارات التي أدرجها في ملفه الشخصي، وإلى عمليات البحث عن وظائف ونشاطه على لينكدإن، كما يمكن أن يتلقى أيضًا إشعارات عبر البريد الإلكتروني بشأن الوظائف ذات الصلة. وهذا لإبقاء المستخدم مطلعًا على منشورات الوظائف الجديدة المتطابقة مع بحثه.

16) خاصية إنشاء مجموعات (Groups): تتيح الشبكة فرص تكوين مجموعات الاهتمام (Groups)، حيث يمكن

إنشاء مجموعة بهدف أو أهداف محددة، إذ يوفر الموقع لمؤسس المجموعة وأعضائها مساحة من الحرية أشبه بمنتهى حوار مصغر يخضع المستخدم فيه لشروط اتفاقية سياسة الخصوصية وسياسة ملفات تعريف الارتباط وسياسات المجتمع الاحترافي. نميز نوعين من المجموعات على لينكدإن، أولها **المجموعات المدرجة**: وهي تلك التي تظهر في نتائج البحث على الموقع، والتي تكون المجموعة مرئية للأعضاء الآخرين في جزء الاهتمامات السفلي من الملف الشخصي. أما **المجموعات غير المدرجة**: فلا تظهر في نتائج بحث الأعضاء غير التابعين. ويستطيع المستخدم استخدام **المجموعات** للترويج الذاتي وتوسيع نطاق التعريف بنفسه وإظهار ملفه الشخصي.

17) تطبيق الهواتف الذكية: تم إطلاق تطبيق لينكدإن لأول مرة سنة 2008 حيث كان مدعوما بست 06 لغات فقط.

بمجرد تحميل التطبيق يستطيع الشخص أن يقوم بإنشاء حسابه وتصفحه من خلال هاتفه المحمول، فهو متوفر لكل من نظامي التشغيل أندرويد (Android) أو أي.أو.أس (IOS).

5 تحليل صفحة لينكدإن

1.5 أولا: شكلا

1.1.5 التصميم (Design) يعمل موقع لينكدإن على مقاربة أكثر دقة في التصميم. فالعرض التوضيحي والكتابة والألوان

التي يقدمها الموقع تعبر عن دفء العلامة التجارية وإنسانيتها ومجتمعيتها. لقد قام بتحديث شعاره. وهو في رحلة للتأكد من أن تصميمه له قابلية الوصول وشامل لجميع أعضائه وعملائه

2.1.5 العرض التوضيحي (Illustration)

العرض التوضيحي لموقع لينكدإن يظهر الناس تتواصل بالتفاعلات التي تحدث يوميا.



المصدر: (LinkedIn_Brand, 2019)



3.1.5 الألوان (Color Palette) اختار موقع لينكدإن لوحة ألوان

أكثر دفئا وأكثر ودا. والأزرق الآن مكمل للوحة بدلا من السيطرة عليها. كما أن "إمكانية الوصول" كانت بمثابة الدليل لجميع قراراته." (LinkedIn_Brand, 2019)

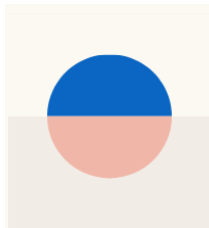
المصدر: (LinkedIn_Brand, 2019)

4.1.5 الشعار (Logo) انفرد موقع لينكدإن بلون واحد لشعاره بدلا من ثلاثة. لأنه أبسط وأكثر حداثة، ويساعد على

قراءة اسمه ككلمة واحدة." (LinkedIn_Brand, 2019)



المصدر: (LinkedIn_Brand, 2019)



5.1.5 الأشكال الهندسية المستعملة (Core Shapes)

"يستخدم موقع لينكدإن شكلين أساسيين هما: الدائرة والمستطيل، وهي مستوحاة من الحرف "i" في كلمة LinkedIn"، مما يجعلهما فريدين وقابل للتملك. كعناصر تصميم فإنها تساعد على تأطير الأشخاص والرسائل.

المصدر: (LinkedIn_Brand, 2019)

6.1.5 لخط (Font) لدى موقع لينكدإن خط جديد معدل يسمى: (Community) أي مجتمع. إذ

يشتمل على عناصر من الكتابة اليدوية ونماذج أحرف مستديرة أكثر عضوية.

7.1.5 مقياس الرمز والمساحة الفارغة: ليتأكد موقع لينكدإن من أن

شعاره مقروء، وللمحافظة على سلامته، جعل المنطقة المحيطة به خالية من العناصر الأخرى.

الحد الأدنى للمسح هو عرض 'i' x 2 (LinkedIn_Brand, 2019)

كما "يبلغ الحد الأدنى لحجم الشعار وعلامة 'in' 0.25" بوصة (6.35 ملم)

عند الطبع، أو 21 بكسل على الشاشة، ويقاس بارتفاع العلامة. في حالات نادرة، قد

المصدر: (LinkedIn_Brand, 2019)

تكون الأحجام الأصغر للطباعة ضرورية. الوضوح هو أولوية قصوى. تأكد من أن الرموز

(® و™) مرئية بوضوح." (LinkedIn_Brand, 2019)



2.5 تحليل ميزات صفحة موقع لينكدإن

تتألف شبكة لينكدإن (LinkedIn) من عدد من الميزات المختلفة، وهي مصممة لتقديم ملفات التعريف (Profile) وتوسيع الشبكات (Networks) والتفاعل بين الأعضاء. ويجري تطوير العديد من هذه السمات باستمرار إذ تظهر خصائص جديدة بصورة منتظمة للحصول على نظرة عامة ومتكاملة. لذلك سيتم تقسيم لينكدإن إلى محورين رئيسيين هما:

1.2.5 الملف الشخصي (Profile)

إنّ الملف الشخصي أو ملف التعريف هو من نواح عديدة الميزة الأكثر أهمية على شبكة لينكدإن. وفيه يقوم المستخدم بملء معلوماته، وتحديد هوية الأشخاص الذين يبحثون عن معلوماته وأي معلومات يسمح لهم بالحصول عليها. ويتحكم المستخدم في ملفه الشخصي عبر الخيارات المتاحة بشأن المعلومات التي يحتويها مثل: التعليم، خبرات العمل، المهارات، الصورة، المدينة أو المنطقة والتصديقات الخاصة به. فيمكنه تحديد ما يتم عرضه على محركات البحث والخدمات خارج الشبكة، كالزوار الذين لم يقوموا بتسجيل الدخول على لينكدإن من خلال تسيير كل أو بعض إعدادات أجزاء من الملف الشخصي المعروضة.

قد يختار بعض المحترفين على شبكة لينكدإن إكمال ملف بروفاندر (ProFinder) شخصي منفصل. وهو "عبارة عن منصة لأعضاء لينكدإن الذين يبحثون عن عمل حر في مجالات مهنية معينة ("Pros") للتواصل مع الأعضاء الآخرين الذين يتطلعون إلى توظيف لحسابهم الخاص على أساس مشروع ("زائن Clients")." (LinkedIn_ProFinder, 2017) لا يلزم تقديم أي معلومات إضافية إلى الملف الشخصي، ولكن تدعم المعلومات الأساسية تحقيق الاستفادة القصوى من خدمات هذه الخاصية، وتساعد على بروز المستخدم أمام خبراء التوظيف وفرص الأعمال.

وينصح موقع لينكدإن مستخدميه من خلال شعار "قم باستكمال ملفك الشخصي لزيادة فرص العثور على الفرص المناسبة ولتعرض عليك الفرصة المناسبة."

هناك العديد من الخصائص لملف لينكدإن التعريفي، لكن سنوردها باختصار كما يلي:

- 1 المقدمة (Intro):** وتتضمن خانات لملء الاسم الأول والاسم الثاني أو اسم العائلة، العنوان الرئيسي، المنصب الحالي، خيار عرض معلومات التعليم في المقدمة الخاصة بصاحب الحساب، التعليم أي المسار المهني، الدولة أو المنطقة، المجال المهني وفي الأخير معلومات الاتصال للصق رابط URL للملف الشخصي على حساب تويتر (Twitter) أو البريد الإلكتروني أو رقم معرف على وي تشات (WeChat).



2) نبذة عني (About): تسمح للمستخدم بتحرير ملخص موجز (Summry) لا يتعدى 2600 حرفاً لمشاركة ما يقوم به أو الحديث عن الفرص المهنية التي يبحث عنها. كما يسمح بإضافة أو ربط وثائق أو صور أو مواقع أو تسجيلات فيديو أو عروض تقديمية خارجية سواء بالتحميل أو نسخ الرابط للإحالة إليها.

3) الخلفية (Background): ينضوي تحت هذه الميزة أربع فئات وتخص:

أ. **الخبرة المهنية (Work Experience):** يدرج المستخدم كل خبراته المهنية السابقة والحالية بإيراد تاريخ البداية والانتهاج والرتبة التي شغلها وبعض المهام التي تقلدها وعدد الأشخاص الذين كانوا تحت مسؤوليته.

ب. **التعليم (Education):** ويخص بذكر الجامعة أو المدرسة، الدرجة العلمية أو الشهادة المتحصل عليها، مجال الدراسة، سنة البدء وسنة الانتهاء الفعلية أو المتوقعة، الصف الدراسي الحالي، الأنشطة والمجتمعات في الجامعة أو المدرسة، موجز يصف الحياة الجامعية أو المدرسية. كما يمكن الاستعانة بالوسائط الإعلامية بإضافة أو ربط وثائق أو صور أو مواقع أو تسجيلات فيديو أو عروض تقديمية خارجية.

ج. **التراخيص والشهادات (Licenses & Certifications):** وتضم هذه الفئة اسم الترخيص أو الشهادة، جهة الإصدار، تاريخ الإصدار وانتهاء صلاحية هذه الشهادة مع إمكانية اختيار شرط هذه الشهادة لا تنتهي صلاحيتها، معرف الشهادة (Certificat ID) ورابط الاعتمادات.

د. **الخبرة التطوعية (Volunteer experience):** تسمح بإيراد اسم المنظمة التي انخرط صاحب الحساب فيها والدور المهني بها والقضية التي تهتم بها هذه المنظمة مع ذكر تاريخ البدء والانتهاج أو التأشير على خانة أنا حالياً متطوع في هذه الوظيفة مع إمكانية ترك ملخص يصف الأعمال المؤداة.

4) المهارات والمصادقات (Skills & Endorsements): يسمح لينكدإن بإضافة 50 مهارة، ويمكن ترتيب أفضل (03) ثلاث مهارات في أعلى الترتيب وقمة الأولويات لتمييزها عن البقية، وتبويب على النحو الآتي: أفضل المهارات، المعرفة المهنية، المهارات الشخصية، اللغات، مهارات أخرى. كما يستطيع المستخدم استلام مصادقات على مهاراته أو المصادقة على مهارات زملائه.

5) الانجازات (Accomplishments): تتضمن هذه الخاصية على لينكدإن كل من المنشورات (Publications) وبراءات الاختراع (Patents)، الدورات التدريبية والتكوينية (Courses)، المشاريع (Projects)، التكريمات والمكافآت (Honors & Awards) ونتائج الاختبارات (Test score)، حيث يتم ربطها مع التعليم أو الخبرة المهنية. بالإضافة إلى اللغة (Langages) ومستوى إجادتها وأخيراً المؤسسات (Organizations) أي المؤسسة أو المنظمة التي يتعاون أو يشارك فيها المستخدم مع تبيان نوعية عضويته.



6) معلومات إضافية (Additional Information): تتعلق بطلب التوصية (Recommendation)،

إذ يمكن على لينكدإن للزملاء من الدرجة الأولى كتابة توصية لصاحب الحساب بعد تحديد الشخص المطلوب منه والعلاقة التي تربط بينهما. والتوصيات في الأساس سمة تعطي صورة أفضل وأكثر دقة عن كفاءة الأعضاء.

7) اللغات المدعومة (Supported Languages): تسهل هذه الخاصية الوصول إلى مستخدم لينكدإن،

حيث تمكنه من إنشاء ملف شخصي افتراضي أو أكثر بأربع وعشرين (24) لغة أجنبية مدعومة، ليعرض باللغة التي تتطابق مع لغة المشاهد وهذا حسب تحديث شهر نوفمبر 2019. فعندما يقوم الأعضاء على لينكدإن بعرض الملف الشخصي لشخص آخر، يمكنهم الوصول إلى إصدارين مختلفين أو أكثر من الملف الشخصي.

8) المقالات والنشاط: يحتفظ موقع لينكدإن بكل الأنشطة التي قام بها المستخدم حسب ترتيبها الزمني، كما

ييوها في أربع فئات:

- الأولى "كل الأنشطة (All Activity)" ويعرضها الواحدة تحت الأخرى على شكل إشعارات لكل الإعجابات والتعليقات والمشاركات التي تفاعل بها المستخدم مع الأعضاء الآخرين.

- أما الفئة الثانية فهي فئة "مقالات (Articles)" وتخص ما كتبه المستخدم من نصوص مهما كانت طبيعتها للنشر.

- تخص الفئة الثالثة "منشورات (Posts)" وتتعلق بما يشاركه المستخدم أو يحمله على صفحته بمختلف أشكال المحتوى.

- والفئة الأخيرة "الوثائق (Documents)" ذات الصيغة PDF.

كما يعرض الموقع أسفل كل مقال أو منشور إحصائيات عن عدد المشاهدين له، ويصنفهم حسب الشركة التي ينتمون إليها، والمسمى الوظيفي والمنطقة.

9) الاهتمامات: هي مجموعة الشخصيات المؤثرة والشركات والمجموعات والجامعات التي يتابعها المستخدم بتفعيله

زر المتابعة على صفحاتها بغية الحصول على أخبارها.

2.2.5 الشبكة (Network)

فبعد إتمام ملف التعريف الخاص بالشخص، يكون بناء شبكة العلاقات هو كل ما يتعلق بموقع لينكدإن. فهي ما يجذب ملايين المستخدمين، وعلى أساس شبكة الشخص يبحث المستخدمون ويجدون المعلومات والوظائف الجديدة وما إلى ذلك ويتجلى ذلك في شعار الموقع فيما يتعلق بالشبكة الذي ينص على أن: "إنشاء ملف تعريف "بورفايل" مهني وتطوير شبكة علاقات متينة على لينكدإن يمكن أن يساعد على تحقيق العديد من الأهداف".



ويتيح موقع لينكدإن لمستخدميه الاتصال بينهم وبين الآخرين عبر خدماته، بما في ذلك الدعوات ورسائل (InMail) والمجموعات والرسائل الفورية بين الزملاء.

كما يُعلم المستخدم عبر البريد الإلكتروني، الهاتف المحمول، والإشعارات المنشورة على مواقعه الإلكترونية أو التطبيقات أو بإرسال رسائل إلى صندوق الوارد الخاص بالمستخدم على لينكدإن ووسائل أخرى عبر خدماته، بما في ذلك الرسائل النصية والإشعارات الفورية.

1) الزملاء أو العلاقات (Connections)

مبدئياً لا يمكن الحديث عن الشبكة بدون علاقات أو زملاء (Connections) وجهات اتصال (Contacts)، حيث ترتبط العلاقات من خلال موقع لينكدإن، مُشكّلة شبكة علاقات المستخدم، وكلما زاد عدد الزملاء الذين يتواصل معهم الشخص، كلما كانت شبكة ذلك الشخص أكبر، وكلما كانت الفرص متاحة نظرياً. وتعمل الروابط بين الزملاء كمصدر للموارد الجديدة، فضلاً عن أنها تساعد في إعطاء صورة لاستراتيجية الشخص حسب عدد الزملاء، عما إذا كان الشخص لديه استراتيجية شبكة مغلقة أو مفتوحة، وموقعه في مجال مهنته (نوع الأشخاص الذين يرتبط بهم المستخدم). وبشكل عام، تختص شبكة لينكدإن بثلاثة مستويات للعلاقات:

أ. علاقات من الدرجة الأولى (1st Degree Connections): عندما يشير لينكدإن إلى "علاقاتك"، فهذا يعني جهات الاتصال من الدرجة الأولى. وهم أعضاء لينكدإن الذين يتصل بهم المستخدم مباشرة. إما أن يرسل إليهم دعوة للاتصال وقبلوها، أو قبل دعوتهم. تعرض قائمة الاتصال في الملف الشخصي لاتصالاته من الدرجة الأولى.

ب. علاقات من الدرجة الثانية (2nd Degree Connections): وهم أعضاء الذين يرتبطون مباشرة بعلاقات المستخدم من الدرجة الأولى ولكنهم ليسوا جهات الاتصال من الدرجة الأولى معه.

ج. علاقات من الدرجة الثالثة (3rd Degree Connections): وهم أعضاء لينكدإن الذين يرتبطون مباشرة باتصالات المستخدم من الدرجة الثانية ولكنهم ليسوا جهات اتصال من الدرجة الأولى أو الثانية معه. والملاحظ هنا أن موقع لينكدإن يحاول أن يربط كل علاقة تنشأ بين جهتين بشركة أو مدرسة أو مجموعة... لإيجاد صلة مشتركة بينهما. وبالتالي لا تخرج كيفية تشكيل شبكة علاقات على لينكدإن عن أربع (04) طرق أو استراتيجيات حسب روتلج (Rutledge, Op.cit, pp. 40-42):

أ. التواصل مع زملاء العمل: من خلال إرسال دعوات للتواصل مع الأشخاص الذين يعمل معهم المستخدم أو عمل معهم في الماضي، فهذه واحدة من أفضل السبل لتوسيع شبكة لينكدإن الخاص بكل عضو. كما يوفر الموقع إمكانية الاستيراد من قائمة المعارف من نظام البريد الإلكتروني (Email) الخاص بالمستخدم، فقد يكون متصلاً بالفعل مع العديد من زملائه. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أيضاً البحث عن زملاء ليسوا على دفتر عناوين البريد الإلكتروني الخاص.



ب. التواصل مع زملاء الدراسة: التواصل مع زملاء الدراسة الحاليين أو السابقين هو استراتيجية اتصال ذكية أخرى على لينكدإن.

ج. التواصل مع أعضاء الآخرين على موقع لينكدإن: ويحتل أن يكونوا ضمن شبكة الزملاء، أو بالبحث عن الأشخاص باستعمال الاسم عبر كتابته على شريط البحث الخاص بالموقع، أو البحث باستخدام كلمات مفتاحية كالرمز البريدي، الوظيفة، المهنة، المكان ... كما يمكن أن تكون المجموعات (Groups) وسيلة في بناء شبكة مهنية للمستخدم، وهمزة وصل بين الأعضاء فيها للتنسيق في الاجتماعات من خلال ما يعرف باسم (Events) ودعوة الأعضاء لتلك المجموعات، ومعرفة عدد الحاضرين وأعداد غير الحاضرين. (زكي، 2012، صفحة 4)

د. التواصل مع زملاء عمل ليسوا على موقع لينكدإن: يستطيع المستخدم التواصل مع زملائه وعلاقاته من خلال خاصية "مزامنة جهات اتصاله" مع عدة مصادر كالبريد الإلكتروني (جيميل Gmail، أوتلوك Outlook، آووال AOL...) أو الجوال باستيراد وحفظ جهات الاتصال وباقتراح زملاء لإضافتهم أو من خلال تحميل ملف جهات الاتصال من الحاسوب أو الهاتف شريطة أن يكون نوع الملف: csv، .txt، أو .vcf. فيمكنه الموقع من البقاء على اتصال مع أهم الزملاء، وتقدير الوقت المناسب والأفضل للتواصل. وعرض التحديثات المفيدة.

كما يعرض روتلج أيضا المقاربات الثلاثة الأكثر شيوعا في بناء أي شبكة علاقات على لينكدإن وهي كما يلي:

1) التواصل مع الأشخاص الذين تعرفهم فقط: يتواصل أعضاء لينكدإن الذين يتبعون هذه المقاربة مع الزملاء وزملاء الدراسة والمنتسبين الذين يعرفونهم شخصيا أو الذين توصي بهم علاقاتهم المعروفة.

2) التواصل مع أي شخص ومع الجميع (Anyone & Everyone): بعض أعضاء لينكدإن، وخاصة أولئك الذين يرغبون في استخدام الموقع لأغراض تطوير الأعمال، هم من أصحاب الشبكات المفتوحة ويرغبون في التواصل مع أكبر عدد ممكن من الأشخاص ويبدلون جهودا خاصة للتواصل مع الآلاف من الأشخاص.

3) التواصل مع الأشخاص الذين تعرفهم، بالإضافة إلى جهات الاتصال الاستراتيجية التي ترغب في التعرف إليها: باستخدام هذه المقاربة، يمكن التواصل مع الأشخاص الذين يعرفهم المستخدم، وكذلك البحث عن جهات الاتصال (Contacts) الاستراتيجية التي تتوافق مع أهداف الشبكة الخاصة به. (Rutledge, Op.cit, p. 35)

فعند النقر على أيقونة "شبكة My Network" ينتقل الموقع إلى صفحة خاصة تضم جناحين اثنين، الأول وهو الأكبر مخصص لإدارة الدعوات بعنوان "الدعوات (Invitations)"، في حين الثاني أصغر منه على أحد الجانبين حسب هامش اللغة المستعملة معنون بـ "إدارة شبكتي (Manage my network)".



وبالنزول قليلا إلى الأسفل نجد عرضا لمجموعة اقتراحات مكونة من ثمانية (08) أشخاص في الأسفل عنوانها "الأشخاص الذين تعرفهم ولديهم وظائف مشابهة" وغالبيتهم من الدرجة الثانية والذين يشترك معهم المستخدم في المهنة التي تقلدها، مع إمكانية عرض كل القائمة لرؤية الكل.

وأسفل منه عرض لمجموعة مشكلة من ثمانية (08) اقتراحات لصفحات عنوانها "الأشخاص الذين يجيدون مهارة... يتابعون أيضا هذه الصفحات" ويبيّن على إحدى مهارات المستخدم، مع إمكانية عرض كل القائمة لرؤية الكل.

وتحت هذا كله مجموعة من الصفحات الموسومة بهشتاغ "# (hashtag) التي يقترحها الموقع على أساس إحدى مكونات الملف التعريفي، مع إمكانية عرض كل القائمة لرؤية الكل. وفي الأخير، يقترح الموقع مجموعة أخرى من الأشخاص تحت تسمية "المزيد من الاقتراحات" لعل المستخدم يتعرف على أحدهم أو مجموعة منهم فيتواصل معهم.

وتجدر الإشارة إلى طريقة العرض التي ينفرد بها موقع لينكدإن وهي على أساس ما ذكرناه آنفا، حيث يقدم الشخص من خلال مستطيل تأخذ صورة حسابه الحيز الأكبر في دائرة مع صورة الخلفية، ويكتب اسمه ولقبه أسفلها مع ذكر المنصب والوظيفة الحالية التي يشغلها. ويشير إلى عدد الزملاء المشتركين بين المستخدم والعضو المقترح. وأدنى كل هذا أيقونة "تواصل Connect" باللون الأزرق داخل إطار.

2) الدعوات (Invitations)

عند إرسال دعوة تواصل (Connect) إلى شخص على لينكدإن، يطلب من المستخدم تحديد كيف يمكن أن يعرف المستهدف اتصاله؟ فيعرض الموقع قائمة الخيارات الآتية:

- زميل لك: ويحدد الشركة التي عملا بها معا من القائمة الآتية المعروضة.
- زميل دراسة: ويحدد المدرسة التي درسا فيها معا من القائمة المنسدلة التي تظهر.
- لقد أنجزنا أعمالا معا: ويحدد الشركة من القائمة الآتية المعروضة.
- صديق.
- المجموعات: ويحدد المجموعة التي جمعت بينهما من القائمة المنسدلة التي تظهر.
- آخر: ويشترط إدخال عنوان البريد الإلكتروني للشخص.
- لا أعرف: وبطلب إدخال اسم الشخص.

كما تعرض قائمة مختصرة لآخر ثلاث دعوات مستلمة، مع توفر خيارين أحدهما "تجاهل" باللون الأسود والآخر "قبول" باللون الأزرق داخل إطار، مع عرض اسم ولقب الشخص، منصب ووظيفته وعدد الزملاء المشتركين ومنذ متى أرسلت هذه الدعوة. ويمكن مراسلة صاحب هذه الدعوة عبر رسالة فورية حسب دواعي الحاجة. إن مع خيار "عرض الكل" ينتقل الموقع إلى صفحة أخرى بعنوان "إدارة الدعوات".

تنقسم إدارة الدعوات إلى قسمين هما: دعوات "مستلمة" و "مرسلة".



أ. **الدعوات المستلمة:** تعرض كل الدعوات المستلمة بنفس الطريقة التي تعرض بها القائمة المختصرة لآخر ثلاث دعوات مستلمة المذكورة آنفاً، علاوة على هذا يذكر الموقع عدد الدعوات ويخصص خانة لاختيار مجموعة من الطلبات لاتخاذ نفس القرار بشأنها. تعرض في فئة "الكل" مع توفر تصنيفها حسب "أشخاص" أو "مناسبات" أو "صفحات" أو "نشریات" دورية وفق تحديث 2019. كما يمكن تصفية الدعوات المعروضة حسب "من شركتك" أو "من جامعتك" أو "لديه زملاء مشتركين".

ب. **الدعوات المرسله:** يعرض في هذا الجناح مجموعة الدعوات المرسله مع توفر تصنيفها حسب "أشخاص" أو "مناسبات" أو "صفحات" أو "نشریات" مع إمكانية "سحب" الدعوة أو الدعوات.

(3) إدارة الشبكة (Network Management)

من خلال إعدادات "إدارة شبكتي" التي يوفرها موقع لينكدإن لمستخدميه لإدارة شبكة العلاقات والزملاء نجد:

أ. **زملاء أو علاقات (Connections):** عندما يشير لينكدإن إلى "علاقاتك"، فهذا يعني جهات الاتصال من الدرجة الأولى كما أسلفنا الذكر، ويتحكم المستخدم في كيفية التصنيف حسب "تم إضافته حديثاً" أو "الاسم الأول" أو "اسم العائلة"، وتعرض القائمة الواحد تحت الآخر بصورته واسمه الكامل ومنصبه ووظيفته ومدة الاتصال بينهما. مع أيقونة "رسالة" لتسهيل عملية التراسل. ومن هنا يمكن إزالة أي زميل من قائمة الزملاء. كما يعرض أيضا العدد الإجمالي للزملاء. يجب أن يكون الشخص صلة من الدرجة الأولى لرؤية قائمة جهات اتصال شخص آخر، ولكن من الممكن أيضاً إخفاء قائمة جهات الاتصال بالكامل حسب إعدادات عرض الملف الشخصي.

عند رؤية الملف الشخصي لشخص آخر أو رؤية آخرين للملف الشخصي للمستخدم يتم إعلام صاحب الحساب بأن أحد أعضاء لينكدإن قام برؤية ملفك الشخصي بإشعار وبريد إلكتروني، ويحافظ على إحصائيات كل من شاهدوا الملف الشخصي لمدة 90 يوماً.

يمكن لأعضاء لينكدإن اختيار ألا تكون ملفاتهم مرئية من خلال إعدادات الخصوصية. إذ يمكن التحكم فيما يراه الآخرون حينما يشاهدون الملف الشخصي ويمكن تحديث الإعدادات في أي وقت. بينما يختار خبراء التوظيف عادة خاصية التصفح بوضعية (المجهول) للبحث عن مرشحين أو متخصصين في المبيعات أو عن صفقات محتملة أو عملاء جدد. كما أن تصفح الموقع في وضعية (المجهول) تحرم صاحبها من خاصية معرفة من شاهد ملفك الشخصي ومعلومات من قام بمشاهدة ملفك الشخصي.



ب. **جهات اتصال (Contacts):** يساعد استيراد جهات الاتصال في البقاء على تواصل مع الزملاء، بإضافتها أو تحميلها من مكان آخر مثلًا من (Google) أو البريد الإلكتروني (Outlook) أو من الهاتف النقال، أو من خلال مزامنتها مع حساب آخر من مواقع التواصل الاجتماعي.

6 كيفية استخدام موقع لينكدإن

باختصار، ينشئ المستخدمون ملفًا تعريفياً -بروفايل- على موقع لينكدإن بالتسجيل على الموقع باستعمال البريد الإلكتروني وكلمة السر، ويتضمن البروفايل الاسم واللقب والمؤهلات العلمية والاهتمامات الخاصة بهم، ثم البيانات المهنية كالمنصب الحالي ومختلف المناصب السابقة والترب المقلدة ومدة البقاء فيها والبلدان التي عمل بها المستخدم، مثله مثل السيرة الذاتية إلى حد كبير، حيث يمكن لأي عضو في شبكة لينكدإن، من خلال البحث عن المؤهلات نفسها، العثور على ملف تعريف شخص ما. بالإضافة إلى ذلك، يمكن إرسال الدعوات والبحث عن زملاء سابقين أو حاليين ورفاق الدراسة...

يقوم المستخدمون بإنشاء المحتوى وإدارة المعلومات بأنفسهم. ومع ذلك، فإن موقع لينكدإن ليس خالياً من الرقابة، كما يعمل كل مستخدم بموجب عدد من القيود والحدود التي تحددها بنود سياسات الخصوصية وملف تعريف الارتباط، وخاصة فيما يتعلق بالتفاعل سواء كان للمستخدم حساباً مدفوعاً (بريميوم) أم لا.

تنطبق سياسة الخصوصية (Privacy Policy) عند استخدام خدمات موقع لينكدإن على جميع أعضائه أو زواره. فهو يتيح لمستخدميه خيارات عدة فيما يتعلق بالبيانات التي يجمعها، يستخدمها، ويشاركها كما هو موضح ومفصل في بنود سياسة الخصوصية، سياسة ملفات تعريف الارتباط والإعدادات. (LinkedIn Corporation, 2019)

أما ملف تعريف الارتباط (Cookies) فهو ملف صغير يتم تنزيله على جهاز المستخدم لتمكين ميزات ووظائف لينكدإن، على سبيل المثال التعرف على جهاز المستخدم، وتأمين وصوله إلى موقع لينكدإن بمواقع المختلفة بشكل عام، وحتى معرفة إذا حاول أحدهم الوصول إلى حساب المستخدم من جهاز مختلف. كما تُمكن ملفات تعريف الارتباط المستخدم من مشاركة المحتوى بسهولة على لينكدإن ومساعدة الموقع في عرض إعلانات ذات صلة بمستخدمه. (Ibid, 2019)

1.6 أنواع الحسابات على لينكدإن

لموقع لينكدإن صنفين من الحسابات: المجاني (Free) وهو محدود الخدمات. أما المدفوع (Premium) فيزيد عن المجاني بخدمات متميزة وصلاحيات أوسع، تتيح الوصول إلى أدوات أفضل للبحث والتواصل، مما يسهل التواصل مع الأشخاص الجدد. ويتوفر على أربع عروض حسب تحديث سنة (2020)، والاختلافات تكمن في إمكانية معرفة من اطلع على الحساب الشخصي وعدد الرسائل الإلكترونية (InMail) الممكن إرسالها...



الرسائل الإلكترونية إنمايل (InMail): هي كلمة مركبة من شقين: إن (In) للدلالة على لينكدإن ومايل (Mail)

للدلالة على رسالة إلكترونية. ليصير المعنى: رسالة إلكترونية خاصة بلينكدإن.

يوفر موقع لينكدإن خدمة البريد الإلكتروني (InMail) وهي خدمة غير مجانية، وهي رسالة يتم إرسالها عبر لينكدإن نيابةً عن أحد المعلنين، مباشرة إلى البريد الوارد الموجود في حساب المرسل إليه على لينكدإن حتى وإن لم يكن ضمن قائمة العلاقات. يتم إرسال هذه الرسالة باسم ملف شخصي موجود على لينكدإن (على سبيل المثال: المدير العام لشركة) حيث يمكن التحكم في الإرسال وتقريره لرسالة غير إشهارية، والغرض منها البحث عن وظيفة أو تقديم الشركة. (Rutledge, Op.cit, p. 7)

تسمح كل الحسابات بالقيام بما يلي:

- إنشاء ملف شخصي - بروفایل - مهني.
- استقبال طلبات محدودة للتعريف بالشخص
- تطوير شبكة من العلاقات.
- البحث عن وظائف أو أشخاص.
- المشاركة في مجموعات لينكدإن.
- المشاركة في إجابات لينكدإن.
- إرسال رسائل غير محددة إلى العلاقات.
- (Inmail) و (Introductions).

1.1.6 الحساب الشخصي المجاني وحدوده: يقدم حساب لينكدإن المجاني العديد من الميزات التي يفترض أن

تناسب واحتياجات معظم المستخدمين. فعلاوة على ما سبق يمكن هذا الحساب صاحبه مما يلي:

- الحفاظ على خمس (05) دعوات في الانتظار كأقصى حد لمستخدمي لينكدإن الآخرين في آن واحد.
- إظهار 100 حساب عند عملية البحث الواحدة.
- حفظ ثلاث (03) عمليات بحث كحد أقصى والإشعار أسبوعياً بهذه العمليات.

2.1.6 حساب بريميموم (Premium): لينكدإن يعرض عدة أنماط للحسابات المدفوعة، كان هناك نوعان من حسابات

بريميموم حسب تحديث 2010: فالأول كان باسم الأعمال (Business) والثاني باسم الأعمال بلاس

(Business Plus)، فكلاهما عليه رسوم شهرية ويوفران الميزات نفسها، إلا أن حساب "الأعمال بلاس

(Business Plus)" كان يمتاز بالقدرة على الوصول إلى المزيد من الأشخاص في كل مرة، وإجراء عمليات

بحث أوسع. (Ibid, p. 8)

فحسابات بريميموم توفر القدرة على الاتصال بالمزيد من الناس الذين لا علاقة لهم بصاحب الحساب، ومناسبة لشركات

التوظيف أو الأشخاص الذين يستخدمون لينكدإن كأداة تطوير الأعمال. فكانت فيما قبل تسمح بما يلي:

- تأدية عمليات بحث مرجعية غير محدود بنقرة واحدة.
- تلقي عضوية في شبكة الرابط المفتوح (*OpenLinkNetwork).



- إرسال عدد لا محدود من رسائل شبكة الرابط المفتوح (OpenLinkNetwork).
 - تلقي استجابات من خدمة العملاء للينكدإن في غضون يوم عمل واحد. (Ibid, p. 7)
- أما سنة 2020، فكانت عروض الحسابات المميزة المدفوعة (Premium) أربعة (04) أنماط. وفي حالة شراء أيا من الخدمات المدفوعة (خدمات بريميوم)، يلتزم صاحب الحساب بدفع الرسوم والضرائب المطبقة والالتزام بالشروط الإضافية الخاصة بالخدمات المدفوعة. وقد يؤدي عدم دفع هذه الرسوم إلى إنهاء حصوله على الخدمات المدفوعة وإعادته إلى الحساب المجاني.

طورت خدمات بريميوم بشكل مستمر لتصير بعد تحديث 2020 كما يلي:

1) حساب بريميوم كارير (Premium Career): قدم هذا النوع للموظفين والعمال للتميز والتواصل مع مديري التوظيف، واستعراض ترتيبهم والمقارنة بالآخرين، وتعلم مهارات جديدة لتحقيق التقدم في المستقبل المهني. والمفاضلة هي أن "المرشحين من أصحاب حسابات بريميوم كارير يتم توظيفهم بمعدل أسرع مرتين مقارنة بالمرشحين الآخرين." (Linkedin, 2020)

مميزاته: من جملة ما يوفره حساب بريميوم كارير:

- أ. إرسال رسائل مباشرة لمسؤولي التوظيف: رصيد 3 رسائل إنمايل (InMail) للاتصال المباشر.
 - ب. التميز: التقدم والتميز للوظائف كمرشح مميز أمام خبراء التوظيف.
 - ج. برامج تدريبية مصورة أونلاين: توفر منصة لينكدإن برامج تدريبية في شكل مقاطع فيديو يقدمها خبراء في شتى المجالات لتعلم أهم المهارات في مجال إدارة الأعمال والتكنولوجيا والإعلانات لكنها متاحة فقط باللغات الإنجليزية والإسبانية والألمانية والفرنسية واليابانية.
 - د. من شاهد ملفك الشخصي؟: معرفة من شاهد الملف الشخصي خلال تسعين (90) يوما وكيف عثر عليه.
 - هـ. معلومات المرشحين: للحصول على ترتيبهم مقارنة بالمرشحين الآخرين. (Ibid)
- 2) حساب بريميوم بزنس (Premium Business): هو حساب للأعمال التجارية وترويجها وتنميتها والعثور على الأشخاص المناسبين والاتصال بهم، وكذا تعلم مهارات جديدة لتدعيم الهوية المهنية. ويضمن اشتراك بريميوم بزنس (Premium Business) لأعضائه "معدل مشاهدات للملف الشخصي أكثر 6 مرات." (Ibid)
- مميزاته: يقدم حساب بريميوم بزنس ما يلي:
- أ. 15 رسالة إنمايل (InMail): تمكنه من التواصل مع أي شخص على لينكدإن، حتى لو لم يكن على قائمة زملائه.
 - ب. بيانات الشركات: يحصل المشترك على بيانات دقيقة بشأن اتجاهات نمو الشركات وطبيعة العمل بها.



ج. برامج تدريبية مصورة أونلاين: توفر منصة لينكدإن برامج تدريبية في شكل مقاطع فيديو يقدمها خبراء في شتى المجالات لتعلم أهم المهارات في مجال إدارة الأعمال والتكنولوجيا والإعلانات لكنها متاحة فقط باللغات الإنجليزية والإسبانية والألمانية والفرنسية واليابانية.

د. من شاهد ملفك الشخصي؟: معرفة من شاهد الملف الشخصي خلال تسعين (90) يوما وكيف عثر عليه.

هـ. عمليات بحث غير محدودة عن الأشخاص: يسمح الاشتراك بمشاهدة عدد غير محدود من نتائج البحث عن الملفات الشخصية والملفات الشخصية المقترحة - حتى الدرجة الثالثة. (Ibid)

3) حساب بريميميوم للمبيعات (Sales) أو (Sales Navigator Professional): هو حساب من نوع خاص، موجه للحصول على المزيد من فرص المبيعات والعثور على حسابات عملاء محتملين في السوق المستهدف، وكذا الحصول على معلومات محيئة لتواصل أفضل، وبناء علاقات أكثر ثقة مع الزبائن والعملاء المحتملين. ويتوقع لينكدإن "المتخصصون في البيع عبر وسائل الإعلام الاجتماعي تتضاعف فرص تحقيقهم للحد المطلوب ثلاث مرات". (Ibid)

مميزاته: يتميز حساب بريميميوم للمبيعات بالآتي:

أ. 20 رسالة (InMail™): تسمح ببداية محادثات مفيدة مع العملاء المحتملين حتى لو لم يكونوا على قائمة الزملاء.

ب. من شاهد ملفك الشخصي؟: استعراض العملاء المحتملين الذين أبدوا اهتماما بك خلال التسعين (90) يوما الماضية.

ج. بيانات المبيعات: يحصل المشترك على بيانات بشأن حساباته وعملائه المحتملين مثل: تغييرات الوظائف ومعدل نمو الشركات والمزيد...

د. عمليات بحث غير محدودة عن الأشخاص: يعرض عدد غير محدود من نتائج البحث عن الملفات الشخصية والملفات الشخصية المقترحة حتى الدرجة الثالثة.

هـ. بحث متقدم مع قائمة المستهدفين: تمكن عوامل التصفية المتقدمة لعملية البحث المشترك من التركيز على صناع القرار وإنشاء قوائم مخصصة للمستهدفين.

و. توصيات العملاء المحتملين والعملاء المستهدفين الذين تم حفظهم: استكشاف المترشحين المناسبين وحفظهم للبقاء على تواصل. (Ibid)

4) حساب بريميميوم للتوظيف (Hiring) أو ريكروتر لايت (Recruiter Lite): هذا الحساب موجه لأصحاب الأعمال والشركات ومسيري الموارد البشرية للعثور على مواهب جديدة وتوظيفها، والحصول على مترشحين ممتازين في وقت أقصر، والتواصل مع أبرز المواهب، من خلال بناء علاقات مع المترشحين المحتملين. (Ibid)

مميزاته: يوفر حساب بريميميوم للتوظيف الميزات الآتية:



- أ. 30 رسالة (InMail): يتواصل من خلالها مع أي شخص فضلا عن توفير الوقت باستخدام نماذج الرسائل.
- ب. من شاهد ملفك الشخصي؟: عرض المترشحين المحتملين الذين زاروا الملف الشخصي خلال آخر تسعين (90) يوما.
- ج. البحث المتقدم: بواسطة عوامل التصفية المتقدمة للبحث المصممة خصيصا لعملية التوظيف تسمح بالتركيز على أفضل المتقدمين.
- د. عمليات بحث غير محدودة عن الأشخاص: مشاهدة عدد غير محدود من نتائج البحث عن الملفات الشخصية والملفات الشخصية المقترحة حتى الدرجة الثالثة.
- هـ. اقتراحات قيمة: هي اقتراحات ديناميكية يمكن استخدامها أثناء البحث عن مواهب جديدة.
- و. تعقب أوتوماتيكي للمترشحين: يسمح الحساب بتتبع المترشحين والأدوار المفتوحة في المشاريع.
- ز. دمج عملية التوظيف: إدارة قوائم المترشحين الخاصة كلها في مكان واحد.

7 مقارنة بين الحساب المجاني وحساب بريميوم على لينكدإن

يضمن لينكدإن الحد الأدنى من الخدمات على الحساب المجاني، حتى يخلق الحاجة لدى المستخدم لاقتناء أحد عروض البريميوم التي يوفرها للبيع. لذا نجد تشابهات بين الحساب المجاني والمدفوع في الخدمة لكن الاختلاف يكمن في نوعية وجودة وحدود هذه الخدمة. ومن أهم الفروقات التي نسجلها من خلال المقارنة بين الحسابين نجد:

الجدول 1: مقارنة بين الحساب المجاني والحساب المدفوع بريميوم على موقع لينكدإن.

حساب مجاني	حساب بريميوم
إنشاء حساب مهني وتطوير شبكة علاقات	تصفح الحسابات المهنية لكل مستخدم لينكدإن مع إمكانية بناء ربط علاقات تواصل معهم.
	ملاحظة زوار الحساب من أشخاص أو عملاء أو مترشحين محتملين خلال آخر تسعين (90) يوما الماضية.
البحث وظائف أو أشخاص وتقديم عروض للإعلانات وإظهار 100 حساب عند عملية البحث الواحدة، مع حفظ ثلاث (03) عمليات بحث كحد أقصى والإشعار أسبوعيا بهذه العمليات.	عمليات بحث غير محدودة تسمح بعرض عدد غير محدود من نتائج البحث عن الملفات الشخصية وأخرى مقترحة حتى الدرجة الثالثة باستخدام تقنية تصنيف وتصفية وإشعارات تلقائية عن البحث.
الانضمام إلى مجموعات مهنية أو مجموعات الأصدقاء القدامى	المشاركة في برامج تدريبية مصورة أونلاين في شكل مقاطع



المشاركة فيها وفي إجابات لينكدإن.	فيديو يقدمها خبراء في شتى المجالات، إلا أنها متوفرة باللغة الإنجليزية والإسبانية والألمانية والفرنسية واليابانية فقط.
استقبال طلبات محدودة للتعريف بالشخص (Introductions) و (Inmail).	إرسال رسائل غير محددة إلى العلاقات من الدرجة الأولى وإرسال رسائل إنمايل (InMail) مباشرة من 3 إلى 30 رسالة للاتصال المباشرة بأي شخص أو مسؤول توظيف أو ناشر وظيفة حتى لو لم يكن على شبكة العلاقات.
الحفاظ على خمس (05) دعوات في الانتظار كأقصى حد لمستخدمي لينكدإن الآخرين في آن واحد.	يحصل المشترك على بيانات المترشحين أو الشركات أو بيانات المبيعات لاستخدامها في الترتيب والمقارنة والتحليل...
///	تسجيل الحسابات الشخصية في ملفات

المصدر: اجتهد شخصي من حساب الباحث على لينكدإن.

8 قراءة مقارنة بين الشبكات المهنية

تتوفر على الأنترنت أكثر من 42 منصة مهنية، لكن أبرزها ثلاث مواقع تواصل مهني وهي لينكدإن (LinkedIn) الأمريكي، فياديو (Viadeo) الفرنسي و اكسينغ (XING) الألماني. فلا بأس بالتعريف بهما قبل الخوض في المقارنة بينهما.

أ) شبكة فياديو Viadeo:

هي شبكة اجتماعية مهنية فرنسية أطلقت سنة 2004 من طرف (Dan Serfaty)، وتعود جذور إنشائها إلى سنة 2000، كما تعتبر امتدادا لنادي رجال الأعمال (Agregator). وهي تضم 25 مليون مستخدم. ومتوفرة بخمس لغات وهي: الإنجليزية الإيطالية والألمانية والإسبانية والبرتغالية.

توفر هذه الشبكة منتدى (Hubs) للنقاش والاتصال بين الأشخاص، لكن لا يمكن مشاهدته أو الدخول إليه، إلا إذا كان العضو مسجلا. يتيح الموقع منذ 2008 إمكانية اقتراح أصدقاء وأداة طرح الأسئلة وتلقي الإجابة وإمكانية التعديل والتعبير بالإضافة إلى ملمح المستخدم، بالإضافة إلى إمكانية استخدام خاصية الفيديو ضمن المنتدى، تقدم هذه الشبكة مجانيا الخدمة الأولية لكن للخدمات المتقدمة (Premium) يجب الدفع. ولا تختلف سمات الموقع عن تلك الخاصة بشبكة لينكد إن المذكورة آنفا. (شراد، مرجع سابق، ص 46)

ب) شبكة كسينغ (Xing):

شبكة اجتماعية مهنية ألمانية أنشئت سنة 2003 من طرف (Lars Hinrichs)، تستخدم أساسا في ألمانيا وتضم 8 ملايين مستخدم ومتوفرة بعدة لغات بالفرنسية الإنجليزية الروسية اليابانية... فهي توفر منتدى للنقاش لكنه مدفوع الأجر أي أن



لينكدإن: النشأة والخصائص : قراءة تحليلية ومقارنة

الخدمة ليست مجانية للخدمات المتقدمة كالبحث عن الأشخاص أو الاتصال بهم، كما توفر أيضا خدمة خاصة بالمستخدمين ضمن شركات خاصة والتي تملك واجهات خاصة بها في الشبكة. في سنة 2007 أصبح من الممكن تحديث الملمح والبحث عن أشخاص ومشاهدة المواعيد الخاصة بالمجموعات ومعرفة عنوان الأشخاص المتصلين بالشبكات أيضا. (المرجع نفسه، ص46)

فعلى الرغم من انطلاقها تقريبا في نفس السنة وبنفس الهدف، وفي بلدان مختلفة إلا أنها لم يكتب لها نفس النجاح والانتشار عبر العالم. فبمرور السنين وإلى غاية سنة 2020، حقق موقع لينكدإن تفوقا على نظرائه على كل المعايير، سواء من ناحية عدد المستخدمين أو من ناحية لغات التصفح والاستخدام، أو من ناحية عدد بلدان العمل والانتشار عبر العالم.

الجدول 2: مقارنة بين أكبر ثلاث شبكات مهنية على المستوى العالمي.

الخاصية	لينكدإن (Linkedin)	فياديو (Viadeo)	اكسينغ (XING)
النشأة	2003	2004	2003
البلد	الولايات المتحدة الأمريكية	فرنسا	ألمانيا
عدد المستخدمين (سنة 2020)	690 مليون مستخدم	7.5 مليون مستخدم	18 مليون مستخدم
الشركة المالكة أو المستحوذة	ماكروسوفت (2016) (Microsoft)	مجمع فيغارو (2016) (Figaro Classifieds)	نيو وورك أس.إي (New Work SE)
لغات العرض	24 لغة	6 لغات	5 لغات
بلدان العمل	200 بلد	البلدان الناطقة بالفرنسية	البلدان الناطقة بالألمانية
تعريفات الحسابات المدفوعة - بريميموم (Premium)	بريميوم كارير (Premium Career): 29.99 دولار أمريكي للشهر. بريميوم الأعمال التجارية بزنس (Premium Business): أي: 44.99 دولار أمريكي للشهر عند الدفع سنويا المبيعات أو سايل اكبلوير بروفشيونال (Sales Navigator Professional): 64.99 دولار أمريكي للشهر عند إصدار فاتورة سنويا. التوظيف أو ريكروتر لايت (Recruiter Lite): 99.95 دولار أمريكي للشهر عند	بريميوم (Premium): 9.90 أورو شهريا. فري لانس (Freelances): 19.90 أورو شهريا.	بريميوم (Premium): 9.45 أورو شهريا عند الدفع لثلاث أشهر، و7.95 أورو عند الدفع سنويا. اكسينغ بروجوبز (XING ProJobs): 13.90 أورو شهريا عند الدفع لثلاثة أشهر، و11.90 أورو شهريا عند الدفع لستة أشهر، و9.90 أورو عند الدفع سنويا. اكسينغ بروبزنس (XING ProBusiness)



إصدار فاتورة سنويا.	79,90 أورو عند الدفع سنويا.
---------------------	-----------------------------

المصدر: اجتهاد شخصي من حساب الباحث على لينكدإن.

9 خاتمة:

بناء على ما سبق من أدبيات نظرية واحصائيات رقمية، يتبين أن موقع لينكدإن هو شبكة اجتماعية مهنية بامتياز تحظى بقبول منقطع النظير مقارنة ببقية الشبكات المهنية، ويعزى ذلك إلى عدة عوامل تحسنت مع مرور السنين وجهد جهيد للمطورين في اقتراح تحديثات مستمرة وتدارك مختلف النقائص، ولعل أبرزها تصميمها المبسط والجذاب، سهولة استخدام الموقع على الحاسوب أو على الهاتف على حد سواء، دعم شبكة لينكدإن لأكثر من عشرين لغة خاصة ذات الاستخدام الواسع مما يجعلها تمس أكبر عدد من سكان العالم وتجذب مختلف الثقافات وتتجاوز الحدود الجغرافية، خاصة اللغة الإنجليزية التي صارت لغة التواصل عبر العالم.

من بين العوامل المساعدة على تصدر لينكدإن قائمة مواقع التواصل الاجتماعي من فئته أنه يحقق الجدوى المهنية ويفي بالغرض الذي وضع من أجله والاستفادة من خدماته ويحقق المنفعة والاشباع. وخير دليل هو دعم المؤسسات الاقتصادية وحتى الحكومية منها للموقع في التوظيف وعقد الصفقات والترويج...

فمن خلال هذه القراءة حاولنا تقديم صورة عن الشبكة الاجتماعية المهنية لينكدإن بتأصيل أكاديمي، والخوض في تحليل خصائصه وما يميزه عن غيره وما جعله يتقلد الصدارة.

5. قائمة المراجع:

• Books

1. El CHEMAYLA, Ouda Maher. El Lahm, Mahmoud. & others..New Numirical Media (1 ed). (Oman, Jordani: Dar El Issar for Publishing & Distributing; 2015).
2. El Dailami, Abderrazak a. Modern Global Media Industry (1 ed). (Oman, Jordani: Dar El Yazouri for Publishing & Distributing; 2015).
3. El Dailami, Muhammad Abderrazak b. Communication Theries in 21st Centery (1 ed). (Oman, Jordani: Dar El Yazouri for Publishing & Distributing; 2016).
4. El Fayssal, Abdelamir. *Studies in Elecronic Media* (1 ed). (Ain, UAE: University Book House; 2014).
5. El Kandilji, Ameer Ibrahim. *Elecronic Media* (1 ed). (Oman, Jordani: Dar ElMassira for Publishing, Distributing & Printing; 2015).

• Articles :

6. Cherrad, Souhil. *Social Networks between Special Structer and General Usage: Theorical Intro*. Human Sciences Revue, B (47) . (June 2017).



7. El Laban Cherif. Derwich. *Social Network Sites.. Self realisation faraway of Geographie*. 12 25, 2016, from Arabic Center for Researches & Studies. (2014, January 26): <http://acrseg.org/2470>
 8. Jobvite inc.. *Jobvite Job Seeker Nation Study: An authoritative survey of the social, mobile job seeker*. USA. (2014)
 9. Moujahid Jamel. Amani. (2010). *Social Networks usege in introducing a developed library services. Libraries and Information Association, Editor, Information Studies Revue* (08).
 10. REDMOND, & MOUNTAIN. (2016, June 13). *Microsoft to acquire LinkedIn*. Retrieved 06 16, 2016, from Microsoft News Center: <https://news.microsoft.com/2016/06/13/microsoft-to-acquire-linkedin>
 11. Rutledge, P.-A. (2010). *Using LinkedIn* (1 ed.). United States of America: Que Publishing Company.
 12. Zaki Walid. Rachad. (2012, March). *Social Network Theory From Idiology to Mythodology*. Stratigic Cases Serie. Arabic Center for Cyberspace Researches: www.accr.co
- Websites :
 13. LinkedIn Corporation. (2020). *Help_center*. Retrieved 08 10, 2020, from مركز مساعدة LinkedIn: <https://www.linkedin.com/help/linkedin/>
 14. LinkedIn Corporation. (2019). *About_LinkedIn*. Retrieved 01 13, 2019, from LinkedIn: <https://about.linkedin.com>
 15. LinkedIn. (2020). *Premium_Products*. Retrieved 05 28, 2020, from LinkedIn: <https://www.linkedin.com/premium/products/?indexIntentType=explore&intentType=explore>
 16. LinkedIn_Brand. (2019). *LinkedIn Brand*. Retrieved 02 08, 2019, from LinkedIn: <https://brand.linkedin.com/en-us>
 17. LinkedIn_ProFinder. (2017). *Terms and Conditions - LinkedIn ProFinder*. Retrieved 12 10, 2019, from linkedin.com: <https://www.linkedin.com/profinder/terms>
 18. Statista. (2022). Consulté le 01 16, 2022, sur Statista: <https://fr.statista.com/>
 19. Weiner, J. (2016, June 13). *Microsoft and LinkedIn: Together Changing the Way the World Works*. Retrieved 06 18, 2016, from LinkedIn Official Blog: <https://blog.linkedin.com/2016/06/13/microsoft-and-linkedin>