

خطط للبحث عن وظيفة مبدعة

يساعدك هذا الفصل على:

- اكتشاف سوق الوظائف الخفي.
- توقع كره رب العمل للخطر.
- الدراسة العلمية قبل البحث والتحري.
- بناء شبكتك العنكبوتية الشخصية.

يقول جيمس ويب يونغ: «ليست الفكرة أكثر ولا أقل من تجميع جديد لبيئات قديمة».

القضاء على خرافة :

أحد أغرب اكتشافاتي عندما انتقلت من تدريب مكاتب التوظيف إلى المساعدة على تكوين مهني؛ كان وجود أسرار طبي الكتمان متعلقة بالطريقة التي يحصل الناس من خلالها على وظائف.

إذا كنت تنتظر اللحظة التي من خلالها تشعر أنك حصلت على شيء مساوٍ لنقودك فقد تكون هذه هي اللحظة. تجد نبذة عن خرافات اقتناص الوظائف وحقائق في الجدول ١,١١.

الجدول ١١, ١١ اقتناص الوظائف: خرافة وحقيقة:

حقيقة سوق العمل.

ماذا أخبرتك والدتك / معلم المهن / أفضل أصدقائك.

الوظائف مشغولة
بأناس تقدموا بطلبات
عمل من أجل ملء
شواغر أعلن عنها.

نحو ٢٠ - ٣٠ بالمئة من الوظائف تُشغل
بهذه الطريقة (وبنسبة أقل في سوق
المديرين).

من الأسهل أن تحصل
على وظيفة عندما
يكون لديك وظيفة.

شبه صحيح: يجب أرباب العمل أن يراهنوا
على الحقائق وليس على الأشياء الخارجة
عن نطاق الحقائق، لذلك يطلبون سجلاً
متسلسلاً جديداً. فإذا كان لديك مشاكل
في خلاصة مؤهلاتك فعليك أن تجد
حكاية جيدة تسد تلك الثغرات، وأسباب
التغيير، «البطالة» (هل هي بطالة حقاً إذا
كنت توسع مهاراتك، معرفتك، تفكيرك؟).

المهم الشخص الذي
تعرفه وليس الشيء
الذي تعرفه.

تزيد علاقاتك بالناس فرص التعرف
عليك. يشترى أرباب العمل الخبرة
والقدرة، ولذلك عندما يقابلونك سيثير
إعجابهم الشيء الذي تستطيع أن تقوم به
أكثر من الشخص الذي تعرفه، إلا إذا كان

عليك أن تحضر معك المعارف والزيائن من أجل الوظيفة.

للمؤهلات شأنها

أرباب العمل ضعفاء البصر فيما يتعلق بالمؤهلات التي يحتاجونها. وسؤالهم الرئيسي هو: ما هي خصائص الوظيفة التي أنت معنيٌّ بها؟ فإذا كانت خصائصك ضئيلة، فلا تبالغ بإبرازها في خلاصة مؤهلاتك، وإنما ركز على المستويات الفكرية التي أنجزتها من خلال خبرة عمليتك. فإذا أدت ظهرك للفرص لتوسع معارفك وممرانك، فينبغي أن تذكر السبب الوجيه الذي دعاك لذلك.

أنت بحاجة لمراجع، أشخاص يُرجع إليهم طلباً للمعلومات

يقوم أرباب العمل بتدقيق المراجع للاطلاع على طالبي الوظيفة قبل المقابلة. وغالباً ما تكون المراجع التدقيق الأخير. ويقلق طالبا الوظائف كثيراً بالنسبة للمراجع، فلا ينبغي ذكرها في خلاصة مؤهلاتك إلا إذا طلبها أحد.

وزّع أكبر عدد ممكن من خلاصات عن مؤهلاتك وخبراتك.

هل تعرف كم خلاصة مؤهلات تنبذها وكالات التوظيف كل يوم؟

كم من الوقت، حسب تقديرك، يخصص المدير المشغول لخلاصة المؤهلات عندما لا يكون هناك علاقة واضحة مع حاجات الشركة؟ خمس ثوان يا ترى؟ إن رسائل المضاربة وخلصات المؤهلات أمور مفيدة (أفضل بكثير لأرباب العمل منها لمستشاري التوظيف) وتعطيك وسيلة للاتصال بسوق العمل الخفية، ولكن إذا كانت مستهدفة إلى أبعد حد وملاحقة من خلال الاتصالات الشخصية.

أحياناً عليك أن تلتفت
نظر الآخرين إليك.

أحياناً؟ إنها فكرة لفت النظر التي تنفر الناس كما لو كانت تروّج لبيع أشياء رديئة النوع. ولكن عندما تفعل شيئاً، قدم أفضل ما يملكك، وكذلك رسالة واضحة عما تستطيع أن تقدمه للآخرين. جرب ذلك كأسلوب في الحياة وليس كبحث عن الوظيفة فقط.

يستطيع المغامرون فقط
الحصول على وظيفة
من خلال شبكات
الاتصال.

غير صحيح. تحقق شبكات الاتصالات إنجازاً لجميع أولئك الذين يقومون بذلك بإيجابية واستقامة، انظر أدناه لمزيد من التفصيل عن شبكات الاتصال.

إن الوظيفة مهمة حسناً، بطاقة حمراء. ارجع إلى الفصل ١. لا صعبة. فكر بالمال. من تتجاوز النشاط والحيوية. لا تجمع ٢٠٠ جنيه. الصعب أن تجد وظيفة جيدة.

سوق العمل الخفي:

لا يُعلن عن معظم الوظائف، فإذا راسلت جهات استجابةً لإعلانات الوظائف، فلن يصلك أية معلومات عنها. وهذا ما يسمى بسوق العمل الخفي. وقد سمعتُ مرةً أن ١٠٪ من الباحثين عن وظائف يعرفون هذا السوق.

تستطيع أن تنظر إلى سوق العمل الخفي بطريقتين: من خلال الجانب الأيمن من الدماغ أو الجانب الأيسر منه.

أولاً: وقبل كل شيء، يجب أن تنشّط خيالك. فإذا أردت أن تخفف من سعيك وتقيّد خياراتك (ربما هناك شخص ينفق عليك كي تخفق مساعيك) إذاً، عليك أن تعمل حسب الخرافات السلبية في الجدول ١١، ١١ وقيّد بحثك عن عمل من خلال الوظائف المعلن عنها فقط. وسوف يفوتك معظم الوظائف التي تشكلت حديثاً، وجميع المناصب التي لم يعلن عنها ومعظم الوظائف المتوفرة في الشركات الصغيرة الفعالة. ولن تتاح لك فرصة يزكك فيها صديق أو زميل.

ثانياً: إلى جميع الأشخاص الذين عليهم أن يطلّعوا على الأرقام، يشير الجدول ٢، ١١ إلى الطريقة التي من خلالها يجد الناس

الوظائف في المملكة المتحدة. أما المعطيات فتقوم مع دراسة عن العاملين في المملكة المتحدة الذين ثابروا على عملهم على رب العمل لمدة ثلاثة أشهر أو أقل وذلك عند إجراء المقابلة.

تقول إيفا ماي بروان: «يفعل الحمقى الشيء نفسه مراراً وتكراراً ثم يتوقعون نتيجة مختلفة».

الجدول ٢.١١ كيف يجد الناس الوظائف :

الطريقة	رجال	نساء
استجابة لإعلان	٢١%	٣٠%
سمعت من شخص يعمل هناك	٣٣%	٢٨%
تقديم طلب مباشر	١٦%	١٦%
وكالة عمل خاصة	١٠%	١٠%
مركز الوظائف	٨%	٧%
أخرى (مكتب المهن، نادي	١٢%	٩%

اتجاهات سوق العمل، كانون ثان ٢٠٠٠

استخدام لوحات الإعلان عن وظائف والإنترنت :

لا تستبعد أية طريقة بحث عن وظيفة، لأن الخطة الشاملة الفعالة إلى أبعد الحدود تقوم على استخدام كل وسيلة متوفرة. ويمكن أن تكون الإنترنت مصدراً عظيماً للمعلومات، ولكن إذا لم تكن تتمتع بتكنولوجيا المعلومات، فإنها وسيلة محددة لاقتناص وظيفة. وعلى كل حال: انتبه لهذه الجملة. لا تُقيّم مواقع الإرشاد في كاليفورنيا مواهب الباحث عن

وظيفة وطموحاته فقط، ولكنها أيضاً ترشد المستخدم إلى عدد كبير من الشواغر المحلية.

عادات وقائية لرب العمل :

إليك نصيحة أخرى قد تسوّغ ثمن هذا الكتاب الذي دفعته: يستخدم أرباب العمل والباحثون عن وظائف خطأً متعارضة لتحقيق النتيجة نفسها - وهي ملء شاغر ويشرح الجدول ٣, ١١ كيف يفضل أرباب العمل أن يزودوا أنفسهم بالعاملين، ولماذا؟

الجدول ٣, ١١ كره رب العمل للخطر:

تفكير رب العمل	مستوى الخطر بالنسبة لرب العمل	خيارات رب العمل
نحن نعرف بالضبط الشخص الذي وظفناه.	عملياً، خلو من الخطر	شبه عائلي . شخص نعرفه من قبل. وظيفة بواسطة الإنترنت شيء ممتاز. أو شخص يقدم لنا المشورة أو يعمل لدينا بصورة مؤقتة.
سجل تسلسل واضح. لقد أحسن هنا الشخص في مكان آخر، وسيفعل الشيء ونفسه لدينا.	منخفض	شيء معروف. ربما شخص يعمل لدى منافس. شخص نعرف

سمعته مع أننا لم نقابله

بعد

لدينا فكرة حسنة عن الشخص
الذي سوف توظفه. إن صديقنا
فريد دائماً يزكي لنا أناساً
طيبين.

منخفض

صديقٌ صديقٌ
بعبارة أخرى، شخص
معروف وموثوق من خلال
شخص نعرفه ونثق به. أو
شخص يزكيه إلى أبعد
الحدود زميل موثوق

مرة أخرى نجد دلائل واضحة
عن إنجازات سابقة. نحن نقدر
الشيء الذي سوف نحصل عليه
مقابل نقودنا.

منخفض

نسبياً

شخص ينجز عمله.
شخص نعرفه عن بعد
ويتمتع بدليل واضح على
نجاحه سابقاً. مثالي بلغة
الوثائق عن العمل. يتمتع
بالعديد من شهادات
التقدير. مشاريع ممتازة
ودقيقة على نحو رفيع
المستوى مرتبطة باسمه
من جميع النواحي.

نحن نستخدم مصفاة دقيقة. لا
نزال نحب أن نعرف قدرة طالب
الوظيفة التي هو عليها بلغة
الشخصية والعمل ضمن فريق.

مسيطر عليه

توظيف مبني على الكفاءة.
نحن حددنا بدقة ماذا
ينبغي أن يعرف طالب
الوظيفة والمهارات المطلوبة

للعمل. وسوف تقوم
باختبار أو بمقابلة لمعرفة
الكفاءة المطلوبة.

طلب بدون التماس أو
توسل.
خطراً ولكن أحياناً نجد الأمر لطيفاً
منخفض
مرجح إذا
إنه أكثر من خلاصة
كان الشخص مؤهلات وزعت في كل
مكان. وأكثر بالأشخاص المناسبين. ويُثار إعجابنا أكثر
مناسباً
وأكثر بالأشخاص الذين يعرفون
شيئاً ما عنا من قبل، وخاصة
إذا كان لدينا مشكلة الآن.
يمكن للطلب المباشر
الهادف أن يحرض رب
العمل أحياناً على فعل
شيء نحو وظيفة جديدة
أو حل مشكلة.

وإذا كان علينا أن نتحدث إلى
هذا الشخص ويروق لنا ما نرى
فإننا نسنفه ثانية كشخص
ناجح أو حتى صديق.

مرشح وكالة جذاب.
الخطر يزداد
ليست الوكالات ماهرة دائماً في
اكتشاف ما تحتاج الوظيفة
تماماً. إلا أنهم ماهرون في
اكتشاف الشخص الناجح رفيع
المستوى وتقدير نقاط قوة
المرشح ونقاط ضعفه.

حسناً، سنتصل بوكالة
عمل أو بمستشار توظيف
في هذه المرحلة، لأنهم
يعرفون أين يجدون
الأشخاص الذين نجحوا
سابقاً. ويمكن أن يختاروا،

ويستطيعون أن يتصلوا
بالأشخاص مباشرة، أي
اقتناص المواهب

استجابة لإعلان محدد. مرتفع سيكون الأمر صعباً عندما
من يعرف إذا ما سوف
نحصل على الأشخاص
المناسبين. نحن نخاطر
عندما نشترى مساحة
إعلانية دون أن نضمن
النتيجة.

استجابة لإعلان توظيف مرتفع جداً إن أحداً لا يقرأ المهارات أو
عام. المؤهلات المطلوبة. وليس
يا للهول. ها نحن نبدأ، انظر
- مئات من أناس يأملون
تعيينهم سوف يُفصلون.
هناك أحد يفصل هؤلاء الناس
وإنهم جميعاً يفتقرون إلى
وظيفة.

الجدول ٤، ١١: يُظهر هذا الجدول الوضع الحقيقي للباحث عن وظيفة
كما يوجز افتراضاته ويقارنها بواقع السوق.

الإفادة من مستشاري التوظيف:

من المهم أن تتذكر، مع أن لدى معظم مستشاري التوظيف بنكاً من طالبي الوظائف المناسبين والفعالين، أنهم مكثرثون على نطاق واسع بالوظائف الشاغرة. وهذا يعني أنهم مهتمون بك إلى أبعد الحدود الآن، إذا كان لديهم وظيفة شاغرة يمكن أن تملأها. ومهما يكن من أمرهم، يمتاز هؤلاء المستشاريون بتمتعهم بحدس جيد جداً وثيق الصلة بالسوق الذي ينتمون إليه، حيث يعملون في حقول فريدة، وبالعلوم التي يزودونك بها والتي لا تقدر بثمن.

إضافة إلى ذلك، إن مستشار التوظيف الجيد قد وصل إلى ما وصل إليه وذلك بمعرفة الكثير عن صانعي القرارات. وإنها لخطوة جيدة أن تعرف على ٦-١٠ ٢٢٦ من مستشاري التوظيف الذين يتعاملون بهذه الأنواع من الوظائف التي تسعى وراءها وأن تبعث برسائل تافسية مع موجز مختصر عن المؤهلات والخبرات من أجل مقابلة رسمية. تأكد أن تتابع مجهودك بمكالمة تلفونية، وأن تسأل ثانية عن المقابلة. يجب مستشارو التوظيف أن يكونوا موضع تقدير من أجل المعارف الصناعية التي يتمتعون بها. وغالباً ما سيستجيبون لك بصورة حسنة إذا كان لديك ما تضيفه إلى ما لديهم من معرفة. إضافة إلى ذلك، قد يشعر هؤلاء أنك تستطيع أن تخبرهم شيئاً مفيداً أو ربما لديك مصر معلومات خاصة. إذا أتحت لك فرصة أن تجري مقابلة غير رسمية مع مستشار توظيف، حاول أن تأخذ انطباعاً عن أحوال السوق وكيف يمكن أن تعرض صورة عن نفسك الآن، ويقترح زميلي «جون إردلي» أن تطرح خمسة أسئلة أساسية توجهها إلى مستشار التوظيف أو إلى مقتنص المواهب.

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>فرصة ضئيلة</p> <p>كم عدد الطلبات الأخرى التي تصل إلى الدائرة وفي البريد نفسه؟ كيف تختلف رسالتك عن الرسائل الأخرى، كيف لك أن تقنع رب العمل أنك جدير أن يحدثك أو يقابلك شخصياً - خصوصاً بالمقارنة مع الإنترنت أو المرشحين موضع ثقة أو حسن ظن؟ ربما تستطيع أن تحسن الميزات إذا تابعت طلبك بمكالمات هاتفية. يقول عدد من الناصحين: عليك أن تتصل عبر الهاتف لتتأكد أن طلبك قد أُخذ بعين الاعتبار.</p>	<p>فرصتي الكبيرة:</p> <p>عظيمة، فرصة لعرض خلاصة مؤهلاتي متباهاً وقائمة مهاراتي، كلما عرضت معلومات أكثر، سيثار إعجابهم بي أكثر. الآن، كل ما علي أن أفعله هو أن أضع طابعاً على الغلاف مبهتلاً ومتأملاً خيراً.</p>	<p>الاستجابة إلى إعلان:</p> <p>تمضي ساعات من أجل ملء استمارة طلب أو وضع مسودة رسالة وترتيب خلاصة مؤهلات. ابتهاج صامت أو لا مبالاة. رباطة الجأش عندما يدخل الطرف إلى البريد ومن ثم يبدأ الانتظار. ومن المفيد أن تتذكر أن شخصاً سيضع قائمة قصيرة تحتوي على ثلاث فئات من المرشحين: فئة لا، فئة محتمل، فئة نعم. فهل بذلت قصارى جهدك لتكون من فئة نعم؟</p>

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>إطلاق نار طويل: إذا كنت تطلق النار من بندقيّة خردق ولكنه فعال إذا استخدمت بندقيّة صيد الأعداء من مخبأ - فهل سيُثار اهتمام المتلقي أم هل سيُدفع إلى العمل أم سوف يفضيه بريد تافه؟ يعتمد الأمر على درجة خلاصّة مؤهلاتك الهادفة، وما هو الشيء الذي تقوله رسالتك المرفقة، وعلى إذا ما كنت تضغط على الزر المناسب وذلك بالإطلاع على شيء من حاجات الشركة. يمكن استخدام ذلك على نحو فعال من خلال الاتصال الشخصي.</p>	<p>ثابر على إطلاق النار: وسوف أصيب شيئاً في النهاية. على الأقل يلفت ذلك الأنظار نحوِي.</p>	<p>طلب بدون التماس أو توسل: إنه أكثر من خلاصّة مؤهلات ووزعت في كل مكان. يمكن للطلب المباشر الهادف أن يحرص رب العمل أحياناً على فعل شيء نحو وظيفة جديدة أو حل مشكلة.</p>

الجدول ١١، ٤ يتبع:

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>راجع افتراضاتك:</p> <p>تكسب الوكالات رزقها من خلال تعيين مهارات واضحة في وظائف واضحة، وليس من خلال تدريب الآخرين على مهنة. وتتلقى هذه الوكالات طلبات أكثر من طاقاتها على تدبرها. على كل حال، يمكن لمقابله في الوكالة أن تعطيك فكرة عن السوق وتراجع رسالتك إلى أرباب عمل محتملين.</p> <p>ترتب الوكالات الجيدة المقابلات باستخدام صلات شخصية وتزكية أمام رب العمل. أما الوكالات الضعيفة فتتوزع خلاصات المؤتمرات فقط دون كلمة ثناء أو تركية. راجع أدناه للاطلاع على المزيد من النصائح عند التحدث إلى مستشاري المهنة.</p>	<p>أيد مرشدة:</p> <p>على الأقل فرصتي في يد خبراء التوظيف، أي الأشخاص الذين سوف يسامعونني على تطوير مهنتي وعلى البحث عن وظيفة. كما لديهم جميع الوظائف الشاغرة غير المعلنة، أليس كذلك؟.</p>	<p>مستشار توظيف أو وكالة عمل:</p> <p>قم بوظيفتك البيئية. اكتشف المستشارين الذين يعمون العاملين في وظائف قطاعك.</p>

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>اجمع الدلائل: من السهل للغاية أن تزعم أو تدعي ما لا تتصف به، لذلك ينبغي عليك أن تؤيد ما تقول بحقائق ملموسة. إن خلاصة مؤهلاتك وما تقوله لدعم طلبك وكلامك أثناء المقابلة عبارة عن إصرار على زعم عليك أن تؤيده بالدلائل والبراهين. نظم سجلاً عما فعلت، ونسخاً عن الوثائق وتغذية استرجاعية لزيون وشهادات خطية يقسم وتقيماً جيداً. وكلما كانت الدلائل موضوعية، كان مستوى الخطر الذي يراه رب العمل حفيظاً.</p>	<p>فرصتي للتألق: سيشير هذا إعجابهم تماماً. وقد يشير إعجابهم - طالما يتعين عليك أن ما تقدمه يتلاءم مع حاجات رب العمل. ولكن هذا الإنجاز الذي تصفه ينبغي أن يتلاءم كثيراً مع قائمة مشتريات رب العمل، وإلا لن تكون وثائق العمل الممتازة التي تقدمها وثيقة الصلة بالملبوع.</p>	<p>الناجح: في مجال وظيفتك، ماذا يمكن أن يكون الشيء المعادل لوثائق العمل؟ كيف يمكن أن تقدم دليلاً ملموساً على ما قد أنجزت: كتيب مختصر، مقالات، شهادات تقدير، بيان عن مشروع؟</p>

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>ركز: على ما تعرف وعلى مهاراتك ومنجزاتك، كن مستعداً كي تأتي به مجال واسع من حكايات منجزاتك (استخدم أسلوب قصاصات المهارات في الفصل ٧) اصغ جيداً إلى اللغة التي تستخدمها لجنة الانتقاء وذلك لتعرف تماماً الكفاءات المطلوبة.</p>	<p>فرصة للبرهنة على ما أستطيع أن أفعل: ولكنها فرصة تخيف العديد من الباحثين عن وظيفة غير المطلعين على المقابلة المبنية على الكفاءة.</p>	<p>توظيف مبني على الكفاءة: أثناء المقابلة، كن واضحاً فيما يتعلق بالشئ الذي أنجزته وكيف أنجزته. وحتى إذا لم يكن هناك اختبار رسمي، استخدم دليلاً على إنجازك كي تبرهن على الحجج نفسها.</p>

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>كيف يمكن أن تكون شخصاً معروفاً؟</p> <p>الأمر بسيط. تألق. حاول أن تكون ماهراً في وظيفتك ودع الآخرين يعرفون ذلك. نظم سجلاً يحتوي على منجزاتك. اكتب مقالاً أو انشر أفكاراً جيدة. تحدث بنشاط إلى الزبائن. والموردين والمؤسسات الشقيقة. كن مشعراً ولا تكن مصرف مياه.</p>	<p>طريقة في:</p> <p>افتح عينيك وأذنيك من أجل هذه الفرص، وتأكد أن الناس يفهمون الإسهام الذي قدمته كشيء ثانوي من المؤسسة.</p>	<p>شيء معروف:</p> <p>أنا أذهب للمقابلة بسبب العمل الذي قممت به في مجال الصناعة.</p>

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>انظر حولك: نعم، أنت، من الشخص الذي تعرفه (ليس بالضرورة في مكان العمل) والذي يُعجب بما تفعل ويسعده أن يزكك أمام الآخرين؟ هل طلبت عوناً من هؤلاء الناس كمدرّبين لهم أو كأشخاص يُجرون مقابلة نيابة عن آخرين أو كمصادر للأفكار؟ انظر إلى الأسرة والأصدقاء والزملاء واكتشف واحداً لفت نظر الآخرين إلى هذه الفرص وعلى هذا النحو.</p> <p>واعلم أن في الحياة أشخاصاً مولعين بالجمع بين الناس وأشخاصاً آخرين مولعين بالإصلاح. ويجب هؤلاء الناس أن يعرفوا بعلاقاتهم الشخصية وحسن رأيهم واجتهادهم.</p>	<p>من أنا؟ ليس لدي أصدقاء كأولئك: لا أعرف واحداً له علاقة أو على المستوى المناسب أو في هذا المجال أو من الفئة العمريّة.. إلى آخر ما هنالك. إضافة إلى ذلك، أشعر بالحرج من صفاتهم في الموضوع كما أنهم لن يتمكنوا من مساعدي (راجع القسم عن بناء شبكة عنكبوتية شخصية في هذا الفصل).</p>	<p>صديقٌ صديق: أحتاج شخصاً يمكنه أن يضعني على المسار الداخلي.</p>

تابع للجدول ٤, ١١

واقع السوق	تفكير الباحث عن وظيفة	أنشطة
<p>كلما أصبحت قريباً أصبحت مطلوباً:</p> <p>لا يتعلق ذلك بشبكات اتصال شباب - غالباً ما تؤدي هذه إلى توظيف بغيبض. إن بحثك في الحقول والشركات المناسبة سيسهرك كشخص مفعم بالحماسة. إن خبرة العمل والاستشارة أو مجرد الاستمرار في التواصل وذلك بإرسال أفكار جيدة عبارة عن خططي كي تبقى محط الأنظار. فإذا لم تكن مرتاحاً من قريبك إلى أولئك الناس، فأنت ربما لا تريد أن تعمل معهم على كل حال.</p>	<p>صلة بالمدرسة القديمة؟</p> <p>معلومات شبكة اتصال هذا الشاب غير دقيق، أو أن المرشح الداخلي نال أفضلية من بدأ قبل غيره. على كل حال، كيف يمكن أن جعل نفسي معروفاً بصورة حسنة بالنسبة لكل شركة أتقدم إليها بطلب؟</p> <p>احذر المشاكل التي تنشأ عن حديث غير رسمي: قد لا يكون واضحاً بالنسبة للشركة أنك تبحث عن وظيفة أو ربما تستمر المحادثة دون الوصول إلى نهاية أو إلى قرار واضح.</p>	<p>شبه عائلي:</p> <p>يسعدني أن أباشر العمل في هذه الشركة. يبدو لي أنهم مرتاحون في الحديث معي لأنهم يعرفون تماماً ما أنا عليه.</p>

❖ شكراً لجيمس نيوكم من أجل هذه الفكرة التالية. في الحياة هناك نوعان من الناس: مصرف مياه، الذين يمتصون الطاقة من حولهم، ومشع الذين ينشرون الطاقة. ومن المفيد أن نمضي وقتاً مع الأشخاص المشعّين عندما نريد أن نبعث عن طاقة للتطوير المهني. يقول الأشخاص الشعون: «انطلق نحو هدفك». أما الأشخاص الذين يمثلون مصرف المياه فيقولون «لن ينبعث ذلك» ويقولون كذلك «كن واقعياً» وهذا يعني أن لا تفعل شيئاً على أمل أن أحسن سوق يأتي.

برسائل تنافسية مع موجز مختصر عن المؤهلات والخبرات من أجل مقابلة رسمية. تأكد أن تتابع مجهودك بمكالمة تلفونية، وأن تسأل ثانية عن المقابلة. يحب مستشارو التوظيف أن يكونوا موضع تقدير من أجل المعارف الصناعية التي يتمتعون بها. وغالباً ما سيستجيبون لك بصورة حسنة إذا كان لديك ما تضيفه إلى ما لديهم من معرفة. إضافة إلى ذلك، قد يشعر هؤلاء أنك تستطيع أن تخبرهم شيئاً مفيداً أو ربما لديك مصدر معلومات خاصة. إذا أتحت لك فرصة أن تجري مقابلة غير رسمية مع مستشار توظيف، حاول أن تأخذ انطباعاً عن أحوال السوق وكيف يمكن أن تعرض صورة عن نفسك الآن، ويقترح زميلي «جون إردلي» أن تطرح خمسة أسئلة أساسية توجهها إلى مستشار التوظيف أو إلى مقتتص المواهب.

١. كيف يبدو ملخص مؤهلاتي؟ هل يحقق نجاحاً؟

٢. ماذا أنا أستحق في السوق؟

٣. ما هي نقاطي الجذابة الفريدة؟

٤. إلى أية درجة يمكن لمهاراتي أن تكون قابلة للتحويل إلى حقول أخرى؟

٥. متى آخر مرة عينت شخصاً مثلي في وظيفة؟

الشروع بالبحث المبدع عن وظيفة:

يتصف البحث عن وظيفة متعدد الخطط والمبدع بالخصائص

الرئيسية التالية:

١. تعتمد الطريقة إلى حد ما على جميع الأساليب التالية:

- آ - طلبات من أجل وظائف شاغرة يمكن تقديرها .
- ب - رسائل تنافسية إلى شركات من حقوقك المختارة .
- ت - إفادة ذكية من مستشاري التوظيف .
- ث - عمل مبني على المشاريع أو التشاور .
- ج - تشجيع رب العمل لتشكيل وظيفة جديدة حيث لا تتوفر هناك وظيفة .

٢ . توحد الأساليب بصورة فعالة لتزيد قدرتها :

- ٣ . أنت سوف تستهدف سوق الوظائف الخفي على نحو ملموس .
- ٤ . سوف تتوقع أفكار رب العمل المتعلقة بالخطر .
- ٥ . سوف تختار خطة مختلفة من أجل الأكثرية من الباحثين عن وظيفة .
- ٦ . كخطة تسويق ذاتي، من الواضح ماذا تباع ولن تباع، بعبارة أخرى، ستعرف من أنت والشئ الذي أنت ماهر به وأين تريد أن تكون . هذا وستبلغ الآخرين ذلك بطريقة تنشر من خلالها الثقة وتبعث برسالة واضحة عما تستطيع أن تفعل من أجل رب عملك التالي .

شبكات عنكبوتية اقتصادية وأخرى شخصية:

يستخدم المؤلفان «ديفس» و«ماير» عبارة «اجعل من نفسك نقطة لقاء» أو الكتابة عن الفرد كنقطة لقاء في الشبكة الاقتصادية. إن نقطة اللقاء عبارة عن موقع مرتبط بشبكة اتصال لمضاعفة المواقع الأخرى. نحن اعتدنا أن ننظر إلى المؤسسات التجارية ونعتبرها كهذه النقاط،

ولكن الواقع هو أن كل فرد هو موقع اتصال. ويقول هذان المؤلفان إن لكل فرد سعراً - أي قيمة في السوق - التي لا تعزز بإحداث وظيفة وإنما بالطريقة التي تطور فيها مهاراتها وشبكاتنا العنكبوتية الشخصية.

أنا لا أزال أندesh أن هؤلاء الذين يغيرون مهنتهم، سواء كانوا من الخريجين الجدد أم من المديرين المتمرسين، يكرهون نشاطاً معيناً: ألا وهو التواصل من خلال شبكة الاتصال. ولكن دعنا نراجع بعض افتراضاتهم: «إنها عدوانية. إنها غريبة. إنها تستغل الناس وتفقدك أصدقاءك. إنها تجعلني أبذو كشخص يأس».

ليست شبكات الاتصال:

ينبغي علينا جميعاً أن نحترم هذه المخاوف والشكوك. وإن أي شخص يقترح شبكات الاتصال دون معالجة هذه المسائل يبيعك بذلة لا تلائم مقاييس جسمك، كما أنها ليست اللون الذي تحبه ولن تلبسها بعد أن تأخذها إلى البيت.

إن التواصل شيء نفعه بصورة غير ملموسة. فإذا انتقلت إلى بلدة جديدة وأردت أن تذهب إلى طبيب أسنان جيد أو تعرف أحسن بائع خضار، فإنك نسأل الناس عرضاً ومصادفة. وإذا كان ثمة مشاكل متعلقة بطفلك في المدرسة، فإنك تسأل أولياء آخرين طلباً للنصح والإرشاد، أما شبكات الاتصال الإذاعية أو التلفزيونية فقد أساءت كثيراً من خلال أناس ومؤسسات يستغلون الطريقة التي تعمل من خلالها الشبكات البشرية من أجل مصلحتهم الخاصة. وأنت تعرف من هؤلاء الناس: إنهم جميع هؤلاء الناس الذين يريدون أن يبيعونك أشياء لا تريد

أن تشتريها. وأسوأ هؤلاء الناس هم الذين يستخدمون العلاقات العائلية أو المهنية كي تشعر بالذنب أو الحرج فتشتري شيئاً.

ليست الشبكات العنكبوتية الشخصية إلا روابط بين الناس. إن الناس الصادقين هم أولئك الذين يُعنون بالحياة المهنية لكل شخص، والذين يسعدهم أن يطلع الآخرون على ما لديهم من معلومات. إنها صورة لطيفة لعبارة سمسرة الأفكار، ولكنك تزود الآخرين بالمعلومات التي تعرفها مجاناً وبدون مقابل.

كيف تعمل الأرقام:

يخطئ الناس في فهم الاقتصاد الجديد وفكرة شبكات الاتصال؛ لأنهم يعتقدون أنها متعلقة بالأرقام فقط. إنها ليست كذلك. إنها وثيقة الصلة بالعلاقات. فإذا كان ثمة أربع معارف، فإننا نحصل على ٢٠ علاقة محتملة بين شخص وشخص. فإذا أضفت شخصاً آخر فقط إلى هذه المجموعة، فإننا نحصل على ٢٠ علاقة. أما إذا كان هناك ٦ أشخاص فإننا نحصل على ٣٠ علاقة. و٧ أشخاص ٤٢ علاقة. فإذا تجاوزت الشبكة الشخصية ١٠، فإن رقم التفاعلات المحتملة ينفجر.

والآن دعنا نتحدث عن الاختلاف بين قائمة العناوين البريدية، ومجموعة المصالح. قد تتألف قائمة البريد من ١٠٠٠ شخص منفصلين وغير مرتبطين مع بعضهم. أما مجموعة المصالح المكونة من ١٠٠٠ شخص فيمكن أن تحدث انقلاباً في الدولة. انظر إلى الطريقة فقط التي من خلالها خلقت حقنة من المزارعين وسائقي الشاحنات توقفاً تاماً في المملكة المتحدة في خريف سنة ٢٠٠٠.

إحداث علاقات مهنية:

كيف يمكن أن ننظم قدرة اقتصاد شبكات الاتصال كي تساعد تطورنا المهني والبحث عن وظيفة. أولاً: من المهم أن نلاحظ أن شبكات الاتصال ليست من أجل الحصول على وظيفة وإنما هي من أجل توسيع مجالك وأفقك. إنها من أجل خلق فرص جديدة، ومن أجل معرفة المزيد من الوظائف والحقول الأخرى. إنها من أجل التعرف على الأشخاص الرئيسيين وصانعي القرارات.

لا يفوتُ البيع الاستفزازي عبر شركات الاتصال فرصة إطلاقاً لتحويل علاقة إلى بيع. إنها طريقة ساذجة ولا تزدهر في الاقتصاد الجديد. هذه الطريقة لاستغلال الناس مختلفة عن طريقة بناء شبكة عنكبوتية شخصية كما يختلف بيع عبر الهاتف بواسطة بائع اتصل بدون موعد سابق عن كونه جزءاً من نادٍ للاستثمار. في الشبكة الشخصية الصادقة، يكثرث الناس بالعلاقات والمعلومات الجديدة والأفكار الجديدة. إنهم يكثرثون بما يأتي من الأعضاء الجدد.

والأهم من ذلك كله، لا يتعلق الأمر بك فقط. يصف الكاتب المهني «بيرنارد هالدين» هذه العملية بعبارة «سلسلة من المنافع». وهي لا تبدأ بالسؤال «من الشخص الذي أعرفه وأستطيع أن أستغله؟» وإنما بالسؤال: «من الشخص الذي أعرفه والذي يمكن أن يزودني بشيء مشوق؟» وربما تبدأ بهذا السؤال: «من هو الشخص الذي أعرفه وأستطيع أن أساعده؟» إن أفضل الشبكات العنكبوتية الشخصية هي مجموعات الصداقة، إنها عبارة عن مصدر من المعارف تشبه الإنترنت

إلى حد ما . يضع كل شخص فيه شيئاً ويتمتع كل شخص بفرصة لأخذ أشياء مختلفة منه . ولكل شخص حاجات مختلفة في أوقات مختلفة من حياته . ومن المفيد إلى أبعد الحدود أن تبدأ بالسؤال: «ما هو الشيء الذي أعرفه ويمكن أن يكون مفيداً للجميع؟» .

قد يكون شيئاً عادية تماماً أو بسيطاً مثل صفحات شبكة مفيدة أو تزكية بعض الكتب أو إبلاغ الآخرين عن برامج سفر رخيصة أو مصادر مجانية . تبدأ سلسلة المنافع بما أنت مستعد أن تقدمه وليس بما تريد أن تأخذه .

درجات الانفصال :

ربما اطلعت على نظرية «ست درجات من الانفصال» تقول الفكرة: إن أي شخص يمكن أن يتصل بأي شخص في العالم من خلال ست قفزات . يقودك الشخص (آ) إلى الشخص (ب) وفي النهاية إلى هدفك . وتبدأ بسؤال شخص له علاقة، بغض النظر عن درجة هذه العلاقة، بالشخص الذي تسأل عنه، وغالباً تأخذ هذه المسألة وقتاً أقصر من ذلك . وقد رأيت مرة «مارغاريت ستير» من المؤسسة الدولية لتصميم المهن تشرح ذلك لطلاب ماجستير إدارة الأعمال، طلبت مارغريت مثلاً عشوائياً - نلسون مانديلا «ماذا يمكن أن تكون الخطوة الأولى إذا أردت أن تتكلم إلى السيد مانديلا؟» فارتفعت يد بالقرب من الخلف: «عمي يعرفه» . لا يمكن أن تعرف هؤلاء الذين يعرفهم الناس إلا إذا سألت .

تخبرك كتب شبكات الاتصال عن العمل وإعطاء بطاقة تعريفك إلى أكبر عدد ممكن من الناس . إنه سوء تفاهم كبير آخر . إن كل شخص

يعتقد أن شبكات الاتصال تستغل الناس قد أخطأ في فهم فكرة العلاقات وفكرة الصداقات.

حاول أن تعرف الأمور المشتركة بينك وبين الناس الذين تتحدث إليهم. واسأل عن الشيء الذي يمكن أن تضيفه: مثلاً مصادر معلومات خاصة أو معطيات أو أفكار تتمتع بها. وإذا استطاع الآخرون أن يساعدوك، فاطلب عونهم بتواضع، وإذا سألت شخصاً أمراً، لا تدعه يشعر أنه لم ينفَعك بشيء.

مقابلات استعلامية:

هناك عدة ترجمات مطبوعة ومعروضة لهذه الفكرة، وأنا قبلت الفكرة الأصلية التي ظهرت بكتاب اسمه «ما لون مظلة هبوطك؟» وقد نظم هذه الفكرة أيضاً ورتبها الخبير المهني السويسري دانيال بوروت. أما المبدأ فبسيط ومباشر: جد شخصاً يعرف حقلاً أو مهنة بالتفصيل، واطلب أن تراه في مقابلة قصيرة تسأل من خلالها سلسلة من الأسئلة الرئيسية عن كيفية الدخول إلى الحقل والمكافآت والمآزق - والأهم من ذلك كله - أسماء أشخاص آخرين يمكن أن يزودوك بمزيد من العون.

والمهم أيضاً أن تعرف أن ذلك الأسلوب متعلق بالبحث، وليس بالبحث عن وظيفة.

إن هذا النشاط مهم للغاية إذا أردت أن تصل إلى سوق الوظائف الخفية. كما يساعدك أن تكتشف الوظائف والحقول الملائمة لمهاراتك وخبراتك ويساعدك على تحديد المؤسسات المستهدفة. وقد تجد نفسك

تسعى وراء وظائف قبل أن تصبح وظائف شاغرة. وإن هذه الخطة مهمة ولذلك ذكرناها بالتفصيل في الملحق رقم ١.

استخدم شبكتك العنكبوتية الشخصية:

من الممكن أن تكوّن شبكتك الشخصية من بين ٦٠ و ١٠٠ شخص مفيد وفضولي ومشوق خلال ٣ أشهر. وتجد فيما يلي بعض القواعد المعينة على ذلك:

١. تعلم كيف تدير مقابلات استعلامية (راجع أعلاه).

٢. كوّن الشبكة بطريقة بطيئة ومنهجية (خصص وقتاً لذلك كل أسبوع).

٣. نظم سجلاً جيداً. استعمل مفكرة إلكترونية ودفتر عناوين لتحافظ على التفاصيل وسجل العوامل المشتركة مع الآخرين. دوّن اسم زوج الشخص الذي تتصل به أو أسماء أطفاله. ومن المهم إلى أبعد الحدود استخدام جهاز يذكرك بالصلات الاجتماعية أو المهنية. سوف تخفق ذاكرتك إذا احتفظت بنحو أربعين صلة. وعندما تحاول أن تتذكر مثلاً «من كان ذلك المصمم الذي ذكره «بيل» يا ترى؟»، فإن برنامجاً مثل برنامج «مايكرو سوفت» يسمح لك أن تسجل العلاقات والصلات: ابحث عن اسم «بيل سميث» وسوف ترى كل ما له صلة باسم بيل.

٤. سل نفسك دائماً: ماذا أستطيع أن أضيف إلى شبكة الاتصال هذه؟ كيف يمكن أن أكون مفيداً؟ كن معروفاً ومذكوراً كمصدر للمعلومات وإنسان يجمع الناس معاً.

ركز على أغراض العلاقات:

إن كل شخص تقابله في حياتك الشخصية أو المهنية عبارة عن جزء من شبكتك الشخصية. ولكن تذكر أن ذلك لا يعني أن تقضي على كل إمكانية من الصداقة من أجل بيع سريع أو عرض وظيفية. وإنما يعني عرض اهتمام حقيقي في المواهب التي يعرضها الآخرون وكذلك حماسهم ومهاراتهم التي يحبون استخدامها وفي مشاكلهم. كَوْن علاقات وصلات، ولكن اجعلها دائماً علاقات مثمرة بقدر ما تستطيع - اكتشف الأشياء التي يبحث عنها الآخرون وانظر إذا ما أمكن أن تكون وسيطاً للمعلومات. لا ترغب عن طلب أسماء الآخرين الذين يمكن أن يكونوا قادرين على تقديم العون والمساعدة.

التمرين ١١، ١: ابدأ بتكوين شبكتك الشخصية:

أولاً وقبل كل شيء، حدد نظام حفظ السجلات الذي سوف تستخدمه حتى تتمكن من تكوين شبكتك الشخصية بصورة منهجية. أنت تحتاج معلومات ذات صلة كما عليك مصالبة السجلات وتنظيم مفكرة للنواحي التي ناقشتها. وأخيراً أنت تحتاج سجلاً يذكرك بأي عمل أو متابعة جهد وافقت عليه. إن برنامج مايكروسوفت يقوم بهذه المهمة على أحسن وجه.

ألا تستطيع أن تتذكر أي شخص؟ إذاً، لا تبدأ بالأسماء، ولكن بالفئات. ارسم دائرة بقطر بوصتين على قطعة من الورق. تمثل هذه الدائرة الأسرة والأصدقاء المقربين. من هم الأشخاص الآخرون الذين تعرفهم بشكل جيد؟ ارسم دائرة أكبر حولها:

سجل أسماء أية نوادٍ أو مؤسسات تنتمي إليها. فكر بدورات حضرتها. من هم الأشخاص الموردون لخدمات مهنية - كيف يمكن أن يقدموا عوناً؟ بعد ذلك، ارسم دائرة أكبر لتدون فيها العلاقات التجارية - مثل العاملين في الماضي أو الحاضر، الزبائن، المستشارين، أو أي شخص ساعدك يوماً أو أنت ساعدته.

حاول استخدام مخطط ذهني (راجع التمرين ١, ٢) لتوسيع هذه القائمة الأساسية، أو استخدام أسلوب (زهرة اللوتس) في الفصل ٩ لكي تأتي بقائمة صلات وعلاقات محتملة. ضع اسماً واحداً في مركز البتلة الأولى ثم فكر بثمانية أسماء (أو فئات) جديدة. وسّع هذه الثمانية مستخدماً كامل زهرة اللوتس.

التمرين ٢, ١١ متوازيات الاقتصاد الجديد:

نحن سنكوّن قائمة مراجعة لأية مؤسسة تجارية ترغب أن تتوسع في الاقتصاد الجديد، كما سوف نطبق عملية التفكير من أجل جعل نسيجك الشخصي أكثر تأثيراً. ويدعوك الجدول ٥, ١١ للبحث عن تشابه بينك وبين الاقتصاد الجديد.

يعرض العمود ١ مبدأً تجارياً ويقدم العمود ٢ موازياً محتملاً، اكتب الموازي الخاص به في العمود ٣.

الجدول ٥, ١١ متوازيات الاقتصاد الجديد:

متوازيات بالنسبة لي لماذا لأحاول..	متوازيات للأفراد	مبدأ تجاري في الاقتصاد الجديد
	خطة لتحصيل المعرفة كل سنة	حسّن أو توقف عن العمل
	العلاقات أكثر أهمية من الحقائق أو قصاصات الورق. إلى أية درجة أنا أعرف الناس تماماً في شبكتي؟	ركز على القيم المعنوية
	ما هو الشيء الذي أستطيع أن أقدمه والذي يمكن أن يضع معايير أو علامات أرضية يهتدي بها الناس؟	ضع المعيار الجديد
	توقف عن التفكير في حجيرة «العمل» أو حجيرة «الحياة» أقم علاقات تجتاز الحدود.	فكر بـ ٧/٢٤ - قدم خدماتك على مدار الساعة

فكر بحلول ذكية تعني كلمة ذكي أن منتجاتك أو خدماتك تحتوي على ذكاء له صلة بالطريقة التي يستعمل بها. اكتشف كيف يستجيب الآخرون إلى ما تقدمه.

موقف عملي كيف لي أن أبقى على اتصال بانتظام مع من أتصل بهم دون أن أسافر كل يوم؟ ماذا عن مجموعة إلكترونية (جهاز لتوزيع الرسائل بصورة أتوماتيكية بين أفراد لهم مصالح مشتركة) أو لوحة إعلان (أفراد يتناقشون عبر خطوط الاتصال).

تكيّف، تكيّف يتغير العمل بسرعة. وعليك أن تعدل بسرعة أهداف أي تخطيط تضعه.

أي مكان، أي زمان إلى أية درجة يمكن نقل أو تحويل ذلك الذي عليك أن تقدمه؟ هل تستطيع أن تعمل عن بعد؟ هل تستطيع أن تقدم

عوناً للناس عبر خطوط
الاتصال.

عدل وفقاً لطلب الزبون ماذا تستطيع أن تقدم لكل فرد
من خلال شبكتك الشخصية؟
كيف تعدل ما تقدمه إلى رب
العمل؟

ابحث عن الجِدَّة دائماً يبدو أنه طلب لا يطاق ولا
يحتمل ولكن من المفيد أن نُذكِّر
أن الناس يحبون أن يعرفوا ما
هو جديد.

اربط كل شيء بكل شيء. كيف لي أن أولِّد محادثة هائلة
بين الآخرين عبر شبكتين؟

خالف القوانين لماذا لا أستطيع أن أدير حلقة
بحث أثناء الإفطار أو أطبع
رسالتي الإخبارية الخاصة بي
أو أدير أفراداً لهم مصالح
مشتركة كفرد واحد؟

قائمة الأوامر:

- ✓ أسس بحثك عن الوظيفة على الواقع، وليس على الخرافات المدنية.
- ✓ ركز على سوق الوظائف الخفي.
- ✓ خذ بعين الاعتبار كره رب العمل للخطر وأدخل ذلك في خطة البحث عن وظيفة.
- ✓ استخدم كل خطة للبحث عن وظيفة في الإطار. وإن جمعها يُحسِّن فعاليتها ويقصر البحث عن وظيفة.
- ✓ استوعب دروس الاقتصاد الجديد. ثابر على التفكير والتفكير ثانية وخاصة أنتم، الشركات العامة المحدودة.

