

المقابلات

وكيف تنجح فيها

يساعدك هذا الفصل على:

- وضع اسمك على قائمة طالبي الوظيفة.
- التفكير بالجانب الآخر من الطاولة - رأي رب العمل.
- فهم المعطيات، معرفة المشاكل التي تُحل من خلال الوظيفة.
- اكتشاف إشارات الشراء.
- معالجة القلق المرتبط بالمقابلة.

الوصول إلى مرحلة المقابلة :

أخبرني زميل أكبر مني سنأ أن الحصول على عرض وظيفة عبارة عن مسألة حظ. لقد كان محقاً إلى درجة محدودة. فالحظ مزيج من المصادفة البحتة (تدحرج النرد) ومن قانون الاحتمالات. فينبغي توجيه كل شيء تفعله نحو تحسين الأرجحية. فالمقصود من كل شيء تذكره في رسالتك تحقيق نتيجة واحدة: وهي إيصالك إلى اجتماع. ولكن ما هو الشيء الذي يوصلك إلى مقابلة؟ لكي نجيب عن ذلك، عليك أن ترى الحياة من خلال عيني مكتب التوظيف (راجع الجدول ١٢، ١).

الجدول ١٢، ١ المقابلات: الحقائق الضرورية:

التحضير ليس ثمة شيء اسمه تحضير كافٍ، افعل ما تقوى عليه، ولكن حاول أن تفعل عشرة أضعاف أكثر مما تظن أنه كافٍ.

قانون الثياب إذا ارتديت ثياب موظف البنك، فقد تُعَيَّن كموظف بنك ويُدفع لك راتب موظف البنك. فإذا ارتديت ثياب المندوب المتجول في هذا العصر الجديد... افهم الإشارات وحاول أن تظهر بمظهر كما لو كنت مسجلاً تماماً على قائمة الرواتب. ثمة مرة واحدة في الحياة يكون فيها الامتثال للأعراف أو أفكار الآخرين له شأنه. اظهر بمعطف مشابه لمعطف الشخص الذي يستقبلك ويرحب بك، وربما حقيبتك كذلك - فذلك يساعد على تقوية الشعور نحوك وكأنك تعمل هناك تماماً.

السلوك يرسل السلوك، كما ترسل الثياب، رسالة كبيرة. إذا ذهبت إلى مقابلة مرتدياً لافتة، فهل ستكتب عليها «وظفني»، أنا مناسب للعمل. أم أنا ولدت طائشاً. من فضلك ساعدني مالياً؟ مرة أخرى تذكر أن لجنة الانتقاء تحب أن تخفض نسبة الخطر.

صانعو القرارات هناك فائدة ضئيلة في التباهي بمؤهلاتك أمام شخص ليس له تأثير على قرار التوظيف.

البداية والنهاية يجب أن تكون البداية والنهاية واضحتين وإيجابيتين. فكر بما سوف تقوله. تشير الأبحاث إلى أن من يدير

المقابلة يتأثر بما تقوله أنت في بداية المقابلة وفي نهايتها.

<p>يعني التحامل الحكم قبل الاستماع إلى الواقع أو دراسة القضية. ونحن جميعاً نفعل ذلك. فإذا كان من يدير المقابلة متحاملاً بسبب غير متعلق بالوظيفة (كالعمر أو لون البشرة أو السياسة) فهل تريد أن تعمل هناك على كل حال.</p>	<p>التحامل</p>
---	----------------

<p>إذا خَدَلتكَ خلاصة مؤهلاتك في المقابلة فذلك لأنك لم تفكر تماماً بما تقوله. يجب أن تشير بصورة أساسية إلى أنك الاستجابة لدعاء رب العمل وابتهالاته. وإذا استخدمت زمن المقابلة كي تنفذ نفسك من إخفاقك في خلاصة مؤهلاتك. فهذا يعني أنك وضعت نفسك في معركة شاقة.</p>	<p>خلاصة مؤهلاتك وخبراتك</p>
---	------------------------------

<p>ربما هناك أكثر من ٥٠،٠٠٠ مؤهل علمي ومقرر تعليمي في المملكة المتحدة. فكيف يفرق رب العمل واحداً عن الآخر؟ عموماً لا يستطيع أرباب العمل القيام بذلك. فربما لرب العمل الذي يريد درجة جامعية ذات صلة، نوع من الغرور يزينه له خريجون مداهنون يحيطون به. ركّز على متطلبات الوظيفة نفسها بلغة الخبرة والبراعة.</p>	<p>المؤهلات</p>
---	-----------------

فهم المعطيات:

عندما تتقدم من أجل اختيار أي نوع من الوظائف، حتى لو كانت وظيفة غير موجودة الآن، عليك أن تقوم بدور رجل الشرطة أو الأمن. أي عليك أن تفهم المعطيات. من المؤسف أن عدداً كبيراً من الناس يذهبون إلى مقابلة مستعدين تماماً لمناقشة ميزاتهم الخاصة. ولكنهم لا يحملون إلا فكرة ضئيلة عن ملاءمتهم للوظيفة. يخطط العديد من الناس من أجل استخدام المقابلة لمعرفة شيء ما عن الوظيفة. لا تنتظر طويلاً. إن المعطيات أمامك وفي أي شكل من الأشكال، المعلومات التي تستطيع أن تضع يدك عليها ذات علاقة بالوظيفة أو المؤسسة.

مناطق النتائج الأساسية:

خذ بعين الاعتبار الغرض العام من الوظيفة ومناطق النتائج الأساسية. لماذا تتشكل الوظيفة على كل حال؟ (راجع الجدول ١٢.٢) ينفق رب العمل مقداراً كبيراً من المال كي يضع شخصاً وراء طاولة أو يطرده إلى الشارع: تقريباً ضعف وربع راتبه أو ضعفه (نفقات تتعلق بالتشغيل ومنها مكتب التشغيل والتدريب والتأمين الوطني ونفقات عامة).

الجدول ١٢, ٢ طرح أسئلة عن مناطق النتائج الرئيسية في الوظيفة:

١. ما هو الغرض من الوظيفة؟

ما هو سبب وجود هذه الوظيفة على كل حال؟

ما هي المآزق أو المشاكل أو الفرص التي تكب عليها الوظيفة.

٢. إلى أية درجة الوظيفة كبيرة؟

أهذه وظيفة كبيرة؟ أها فعالية كبيرة؟

٣. إلى أية درجة تتلاءم الوظيفة مع المؤسسة؟

كيف سوف يعتمد عملي على الآخرين وكيف سوف يؤثر عليهم؟

٤. إلى من تقدم الوظيفة تقريرها؟

من هو الشخص الذي يتلقى النقد المعادي؟ من هو مديري المباشر؟

وأى نمط من المديرين هو/أو هي؟

٥. ما هي المهارات الخاصة أو المعارف المطلوبة؟

هل سأخرج من أعماقي؟ ما هو الشيء الذي أحتمه كي أتعلم بسرعة؟

٦. ما هي المشاكل التي ينبغي حلها؟ وإلى أي مدى هي متنوعة (أو ثابتة)؟

ما هي الأمور التي يمكن أن يصيبها خلل؟ ما هي المهارات التي أحتمها كي أسوي المشاكل؟

كيف تمكن شاغلو الوظائف السابقون من المواظبة على العمل والبقاء في الوظيفة؟

٧. من هو الشخص (أو ما هو الشيء) الذي يتحكم بحرية شاغل الوظيفة المتعلقة بعمله وصنع قراره؟ هل أنا بحاجة إلى إذن من أجل كل شيء أفعله. أينبغي عليّ أن أكون ذاتي البدء ومبدئ الحركة؟

٨. ما هي النتائج النهائية التي وُجِدَت الوظيفة لإنجازها؟ كيف يقاس الأداء؟ ما هي النتائج الرئيسية؟ وكيف تقاس؟.

٩. ما هو نوع الناس الذين قاموا بعملهم بصورة حسنة/أو سيئة بشأن هذه الوظيفة في الماضي؟ من هو الشخص الذي ينمو ويزدهر ومن يثابر، ومن ينخفض ويغيب عن البصر؟.

والآن إليك هذا السؤال الدقيق الذي يمكن أن تطرحه على صانع القرار (أو أي سؤال آخر يشبهه - وعليك أن تختار الألفاظ): في ظرف ٦ أشهر قد تكون جالساً في حديقتك أو في القطار تفكر بهذه الوظيفة. فكيف لك أن تعرف إذا ما كنت ناجحاً؟ وماذا سوف يكون قد حدث أو تغير؟ تخبرك مكاتب التوظيف أن أرباب العمل يشتركون الخبرة. ما هي المعطيات التي يذكرها الإعلان أو التي تشير إلى لمحة عن العمل بشأن الخبرة السابقة والتي يريد أن يراها العمل تتكرر أمامه؟

مشاكل وفرص:

إلى أين تسير الشركة؟ هل هي في سوق ينكمش ويتضاءل وتدافع عن موقفها أم هي في سوقٍ نامٍ تفيده من فرص جديدة؟ انظر حولك للبحث عن معلومات سابقة مستخدماً أدوات بحث وثيقة الصلة بالتجارة. تحب مكاتب التوظيف أن تتحدث عن نجاح شركتها، ويمكنك أن تحرض هذا من خلال اطلاعك على المنتجات الجديدة أو الخدمات أو الأسماء التجارية النامية أو الخطط الاضطلاعية أو النمو الجغرافي.

ثقافة الشركة:

لكل مؤسسة شخصيتها الخاصة بها. فبعض الشركات محافظة بالفطرة وحذرة ومحترسة دائماً. وهناك شركات ديناميكية. وتتوقع شركات أخرى من موظفيها أن يعملوا ساعات طويلة، وتحكم بعض الشركات على الناس بالنتائج. كما تتوقع شركات القرن الواحد والعشرين من العاملين أن يواكبوا اتجاه أو نزعة هذا الأسبوع والتقدم التكنولوجي. وسوف تعرف المزيد من مواقع الشبكة العنكبوتية والمقالات الصحفية وكذلك من خلال شخص يستطيع أن يطلعك على معلومات مستمدة مما يجري في الداخل.

المهارات:

قدم دليلاً على مهارتك. تقول المقابلات المبنية على الكفاءة رفيعة المستوى نسبياً «أنت تقول أنك تتمتع بمهارة كذا. أخبرني متى استخدمت هذه المهارة بنجاح». تدرب على المهارات التي يمكن أن تحدث فرقاً حقيقياً في الوظيفة وقارنها بالمهارات التي تعرف أنك تمارسها بسهولة وحماسة.

مفهوم الورقة النقدية فئة العشر جنيهاً:

لا، لا يتعلق الموضوع بتقديم نصائح بشأن الرشوة والفساد، وإنما بطريقة ترفعك إلى قراءة المؤشرات أو المفاهيم. فكر بالوظيفة كورقة نقدية فئة العشر جنيهاً. وقد تمزقت إلى نصفين.



انظر إلى الحافة المثلمة حيث تمزقت الورقة النقدية. على هذا الشكل يجب أن يبدو العمل بالنسبة إليك: سلسلة من الروابط. وكل رابطة عبارة عن مفهوم يشير إلى الطريقة التي يمكن لشاغل الوظيفة أن ينجح من خلالها، أية معلومة عن منطقة النتائج الرئيسية.

الآن اعتبر نفسك النصف الآخر من الورقة النقدية. إنها الصورة الذهنية التي ينبغي أن تذكرها وتحفظ بها، وهكذا تستطيع أن تتقل هذا إلى رب العمل، كما أن كل شيء تقوم به في المقابلة يجب أن يقول، مثلاً، «أنا أعرف أنك بحاجة إلى مهارات لحل المشاكل. وأنا ماهر في إحداث حلول لمشاكل عند الحاجة إلى عمل سريع وحاسم. وهذا يبين متى أنا فعلت ذلك».

الحد الأدنى من المؤهلات:

موقف أرباب العمل واضح بالنسبة للمؤهلات التي يظنون أنها مطلوبة للوظيفة. ولكن إلى أية درجة يمكن أن تكون هذه الروابط مقبولة للوظيفة نفسها؟ وكم يتوفر منها لاستبعاد المرشحين أو للتأثير على غرور رب العمل ولتعيين موقفه. أما إذا كنت تفتقر إلى مؤهلات

شهيرة، فاشرح كيف يمكن لخبرتك أن تعوض ذلك وتعادله، وقد تكون خبرتك وثيقة الصلة بما هو عصري وحديث أكثر من مؤهلات موجودة على ورق. فإذا كان ثمة عقبة واضحة: واجه المشكلة بصورة مباشرة ولا تتجنبها. يقول جون كورتيس: «أثناء المقابلة، كن نفسك، ولكن النصف الأفضل من نفسك».

تشغيل الفائزين:

ينسجم أرباب العمل دائماً مع عملية مستمرة من النجاح. ولذلك من الطبيعي أن يعينوا الفائزين في وظائف شاغرة. ويسعد مؤسسات التوظيف أن تتحدث عن القدرة وعمما هو محتمل ومرجح، ولكن السؤال الرئيسي هو: «أين الدليل على إنجازات الماضي؟» وإن ما يبحث عنه صاحب مؤسسة التوظيف هو الريح والريح: وينال كلا الطرفين شيئاً جيداً من الاتفاقية. وعندما يقرر رب العمل أنك الشخص المناسب، غالباً ما تتحول المقابلة عندئذ إلى مفاوضات: «فإذا أنا قدمت كذا، فعليك أن تتجز كذا وكذا».

تفسير لغة المقابلة:

أصغ إلى المعطيات الشفهية: أي إلى أجزاء من المعلومات الضئيلة التي يعطيك إياها من يدير المقابلة بشأن الوظيفة والأسئلة التي يطرحها.. وتعطيك كل هذه الأمور مؤشرات كثيرة ذات صلة بالوظيفة، وكذلك ذات صلة باللغة التي ينبغي أن تستخدمها. فإذا كانت جميع الأسئلة عن الأهداف والأداء فانتخب اللغة الدائمة لذلك.

انتبه إلى هيكل المقابلة. يريد بعض من يديرون المقابلة أن يقضوا مباشرة إلى السؤال الشامل التالي: «حدثني عن نفسك» (سؤال مفتوح ورفيع المستوى تقنياً) يتبع آخرون خطة مكونة من نصفين حسب رأيهم: في النصف الأول يضعون قائمة مراجعة للأشياء التي يريدون أن يعرفونها، وفي النصف الثاني يسبرون الأمور على نحو أعمق ويوفرون فرصة من أجل اكتشاف ثقافة المرء وبيئته السابقة. فإذا لاحظت أنهم يتبعون طريقة قائمة المراجعة، أجب دون أن تدخل في تفصيل أكثر مما ينبغي؛ لأن ذلك يزعج من يوجه المقابلة. أنت تستطيع دائماً أن تجيب باختصار وبعدهنّ قدمّ التفصيل إذا طلب منك ذلك.

الإطار الزمني:

انتبه لتغيير الصيغة الزمنية. تبدأ معظم المقابلات بالنظر إلى الماضي. في الواقع، يقول بعض المستشارين المهنيين: تلك هي تماماً المشكلة في خلاصة المؤهلات - إنها وثيقة تاريخية. فإذا كان ذلك كل ما في الأمر، إذاً إنه نعيّ مرفق بترجمة موجزة للفقيد؛ لأنه يتحدث عن ماضيك فقط. ولكن إذا أردت أن تبحث في حاجات الوظيفة، عليك أن تبحث في المستقبل. حاول أن تشجع رب العمل أن يراك في الوظيفة، اقترح أفكاراً وإمكانيات من أجل الشركة: الأمر الذي يدخلك في بنية مستقبل الشركة.

نقاط ضعفك:

كيف يمكن أن تتغلب على المشكلات في حالة أزمة أو الحاجة إلى عمل سريع وحاسم. من الصعب لمن يوجه المقابلة أن يقيس أو يقدر هذه

الناحية أثناء المقابلة. سيحاول البعض أن يضعوك في حالة توتر خلال المقابلة. والأفضل كما يفعل البعض أنهم يسألونك عن أوقات في الماضي تغلبت من خلالها على تحديات على نحو كامل وحسب آخر موعد ضيق أو أوقات سارت الأمور خلالها بصورة مغلوطه ولكنها وجدت حلاً لها.

الاستعداد للمقابلة:

لا تكن سلبياً أو مستسلماً فيما يتعلق بالمقابلة: «سوف أحضر كي أعرف ماذا يطرحون من أسئلة». أنت لا تذهب إلى البنك من أجل فرض أو إلى تقديم تعريف تجاري على هذا النحو. يتعين عليك أن تحضّر معلومات ودلائل وبيانات تعريف كما يتعين عليك أن تتوقع بعض الأسئلة. واعلم أن مهنتك مهمة أكثر من ذلك.

تجنب التوتر أثناء المقابلة:

أنت لا تقوى على ذلك. إن التوتر جزء ضروري من العملية. ولكن المهم أن تستخدم الطاقة التي تصدر من موقف متوتر لصالحك. وتسمح لها أن تجعلك أكثر استجابة وإبداعاً. وتأكد أن الرعب لا يقودك إلى ركن مأمون يسمى «أنا لا أقوى أن أفعل أكثر من ذلك» أي إلى طريقة أخرى من الإخفاق في توقع الأمور والتخطيط لها.

لكلمة القلق جذور في كلمة الضيق. عندما تكون قلق البال، فإنك تضع نفسك في مكان ضيق ومحدود. فأنت ترفض أن ترى الثغرات والمخارج. يناسب المكان الضيق المتعصبين، أي هؤلاء الذين يريدون أن ينسحبوا من نور الكون الساطع إلى قوقعتهم. وغالباً ما يكون التوتر

عبارة عن اكتشاف العقل أنه من الصعب التغلب على نتائج محتملة. انظر إلى قلقك من الجانب ورأساً على عقب، وأي شيء يلزم لاكتشاف شيء، قد يكون صحيحاً لأول وهلة، يمكن أن تهناً به (قد يكون إثارة أو شيئاً مجهولاً أو مشكوكاً فيه) بهذه الطريقة تصبح أنت أكثر انفتاحاً للإمكانيات كما أنك تسمح للعملية أن تُعنى بنفسها. بعد إدراك طبيعة الحادثة بعد وقوعها، يصبح لمعظم الأشياء التي تقلق بشأنها المتعلقة بالوظيفة أهمية على المدى الطويل.

المقابلة كعمل منفرد:

هل سمعت بفكرة (Zen) عن التصفيق بيدٍ واحدةٍ. دعني أعرفك على مفهوم المقابلة بدون شخص يديرها.

جد وقتاً، وفق رغبتك، لتفكر ملياً بمقابلة، فكر بها كتمرين إداري موقوت: كفرصة قصيرة لتخلف في النفس أثراً قوياً. انظر إلى شروط الوظيفة، المعروفة أو المفترضة. الآن تحدث مع نفسك وخاصة أفضل ناحية من نفسك، وليس مع الصوت السلبي الذي يهمس لك «أن لا تقوى على ذلك». ولكن من الناحية الأفضل، الناحية المستعدة للقيام بمحاولة. يمكن أن تتوقع الأسئلة من خلال هذه المقابلة وتضع الوظيفة ضمن مخطط أكبر بكثير. سوف تطلع على الأسئلة الكبيرة ويعطيك الجدول ١٢، ٣ بعض المؤشرات التي تساعدك على معرفة هذه الأسئلة.

عقليتك:

إن فكرة الإعدام شتقاً، كما يقول الكاتب صامويل جونسون، يجعل العقل أشد قوة على نحو مدهش، ويمكن للمقابلات أن تفعل الشيء نفسه.

الجدول ١٢، ٣ أسئلة تمهيدية للمقابلة:

- ما هو الشيء من الفترة الماضية الذي أدى إلى انتقائي؟
- كيف يمكن لهذه الوظيفة أن تكون فرصة جيدة من أجل استخدام مهاراتي وخبراتي ومواهبتي.
- كيف يمكن لهذه الوظيفة أن تكون سبيلاً جيداً للمستقبل.
- كيف تتلاءم مع خطة حياتي؟
- من هو الشخص الذي سأساعده إذا قمت بهذه الوظيفة.
- كيف تلائم هذه الوظيفة أو الشركة قيمي الشخصية والمهنية؟
- كيف سيبدو لي القيام بهذه الوظيفة؟ في الأسبوع الأول؟ في الشهر الأول؟ وبعد سنة؟
- كيف لي أن أعرف إذا كنت ناجحاً؟
- بما أن أرباب العمل يشترون الخبرة، ما هي النواحي من الماضي التي سوف أبتدئها للعيان؟
- ما هي منجزاتي في الماضي وثيقة الصلة إلى أبعد الحدود هنا؟
- ما هي بيانات التعريف التي يتعين عليّ أن أراجعها أو أحسنّها؟
- لماذا أريد هذه الوظيفة؟
- ما هي المشاكل التي سوف أحلها في الوظيفة؟

■ ما هو تجميع المهارات الخاص الذي أتمتع به ولا يستطيع أحد غيري أن يقوم به؟

■ ما هي نواحي الوظيفة التي ستعبر عني؟

■ هل ستجعلني هذه الوظيفة سعيداً أكثر مما أنا عليه الآن؟ كيف للآخرين أن يعرفوا ذلك؟

أنت تستطيع بسهولة أن تولد عقلية خاصة تصور من خلالها كل الخبرة وتحدها، كما في الشكل ١، ١٢.

فإذا شاهدت مقابلة في مكتب التوظيف ثم سألت طالب الوظيفة، رأيه عنها ستجد أنه لا يُحسن تقدير أدائه. فأنت تكابد كثيراً أثناء المقابلة من الحمل الزائد من المعلومات - فهناك أسئلة كثيرة تطرح. أما الشخص الذي يجعل الصورة مظلمة أو مضيئة فهو غالباً أنت. إنك تستطيع أن تنظر إلى الأسئلة نفسها وردود الفعل نفسها بلغة الضوء أو الظل. فهل ترى نصف القارورة فارغاً أم مملوءاً. إنك تستطيع أن تتعلم شيئاً من خلال خبرتك التي تكتسبها من كل مقابلة.

صورة مضيئة				
ترحيب دافئ، نقاش مفتوح	تواصل وتفاهم	تغذية استرجاعية إيجابية	عرض وظيفة أو تأكيد ودليل قوي	
ترحيب فاتر	نقاش عدائي	ظنون وسوء تفاهم	انتقادات شخصية	رفض
صورة مظلمة				

الرفض :

ليس معقولاً أن تقول أنك لا تشعر بالرفض إذا لم يقبلك رب العمل. عد إلى وضعك السوي، وفق رغبتك ووقتك، وحاول ألا تعتبر ذلك الرفض إساءة شخصية: فالناس يُرفضون لكل أنواع الأسباب الاعتبائية أو الكيفية. وستجد في أي بحث عن وظيفة أن الرفض أكثر من القبول. إنها حقيقة إحصائية حيادية. ولكن احرص ألا تستخدمها كدليل على التفكير القائم على «نعم، ولكن» «كنت أعلم أنني سوف أرفض...».

ماذا سوف يسألون، يا ترى؟

من المرجح أن تسألك مكاتب التوظيف أسئلة تأخذ إطاراً عامة (راجع الجدول ١٢، ٤).

الجدول ١٢، ٤ الإطار المكون من ست نقاط وثيقة الصلة بجميع أسئلة المقابلة.

١. ما هو السبب الذي دفعك للقدم إلينا؟ لماذا تقدمت بطلب من أجل وظيفة؟ ما هي خطتك المهنية؟.

٢. ماذا عليك أن تعرض للعيان؟ ماذا تُحضر معك؟ ما هي الحلول التي تعرضها للعيان الملائمة لمشاكلنا؟.

٣. إلى أية درجة تفهمنا؟ هل عرفت كيف نعمل نحن كمؤسسة؟ هل عرفت مناطق النتائج الأساسية للوظيفة؟.

٤. من أنت؟ أي نوع من الناس أنت؟ هل أنت مثلنا؟ هل ستسجج؟ ما هي الأشياء التي سوف تضيفها إلى فريق؟

٥. لماذا أنت؟ وليس شخص آخر يتمتع بالموجز العام نفسه؟ ما هو الشيء الذي وضعك في طليعة الآخرين؟ ما هي النقطة المقنعة الفريدة التي تحببنا بك؟

٦. ماذا سوف يلزم من أجل الانضمام إلينا؟ كم أنت ستكلفنا؟ كيف

علينا أن نحرضك ونطورك من أجل الاحتفاظ بك في المستقبل؟

اقرأ قوائم المراجعة الرئيسية في الفصل ١٧ لمزيد من التفصيل عن أسئلة مقابلة صعبة.

ملاحظة إشارات الشراء :

نحن جميعاً نُظهر إشارات تدل على رغبتنا في الشراء، وثمة أشخاص تدربوا على ملاحظتها. فإذا كان هناك تاجر يحاول أن يبيعك شيئاً فإنه يراقب بعناية علامات تشير إلى رغبتك في الشراء: فقد تحاول أن ترتدي رداءً لمعرفة مدى انطباقه على جسمك. أو تذكر ميزاتهِ لصديق أو تتفقد مقدار ما معك من نقود في محفظتك. وثمة إشارات للشراء أقل وضوحاً كأن تطرح أسئلة عن السلعة: هل هناك ضمانات؟ إلى أي وقت سيدوم استعمال هذه البطارية؟ واعلم أن الاهتمام إشارة قوية للشراء.

إن أول علامة للشراء، ربما الأقل وضوحاً، أثناء المقابلة هي عندما يبدأ موجه المقابلة بالتحدث عن الحاضر ومن ثم عن المستقبل. واطلب

على ذلك وشجعه، فكلما كانت الصورة في ذهن موجه المقابلة المتعلقة بك أنت الجالس في مكتب حقيقي حول مائدة حقيقية أقوى، كانت الفرصة أكبر كي تصبح حقيقة.

هل ثمة علامات أخرى للشراء؟ هنالك علامة واضحة وهي عندما تتحول المقابلة إلى النقطة ٦ في الجدول ١٢، ٤: كم أنت ستكلف؟ إن أحداً لا يناقش الشروط إلا إذا كان يجد مصلحة في ذلك. على كل حال، ليس هذا هو الوقت المناسب كي تقول ما مدى استعدادك للقبول والموافقة. أعد النقاش إلى مناطق النتائج الأساسية، إلى القيمة التي يمكن أن تضيفها أنت إلى المؤسسة. سل رب العمل ما خطر في بالك عندما قرر أن يعلن عن وظيفة شاغرة أو أن يبدأ بمقابلة الناس. وكمحاولة أخيرة فقط، ينبغي أن تذكر الشيء الذي تبحث عنه؛ لأنك تتعرض لخطر وضعك في مستوى منخفض للغاية. فإذا لم تذكر سعراً إطلائاً، فأشر إلى إطلاعك الأكيد على ما يجني الآخرون في مناصب مشابهة، أو إلى ما يطمحون إليه ثم أضف قليلاً. تذكر أن أرباب العمل أشخاص يشتررون، ويشعر المشترون بسعادة أكبر إذا استطاعوا أن يتغلبوا عليك بشأن السعر الأولي الذي ذكرته.

ولكن إياك أن تقع في فخ الإجابة عن السؤال التالي: «كم تريد؟» يتعين عليك أن تسعى أن يُدفع لك ما أنت جدير به بالنسبة إلى مؤسسة التشغيل، وبالنسبة إلى القيمة التي تضيفها، والطرق الحرفية التي تقدمها، وحجم المشاكل التي تحلها، أما العامل الأخير فهو ما يقوله السوق، ولكن في هذه المرحلة من العملية - وفي هذه المرحلة فقط -

أنت تتمتع باليد العليا. هم يحتاجون إليك وقد أحبوك. والآن أنت تتمتع ببعض الفعالية والنفوذ ولكن لمدة لحظة عابرة.

أسئلة ينبغي أن تُطرح:

عادة ما تنشأ أسئلة عن المقابلة، ولكن عليك أن تحضّر ثلاثة أو أربعة أسئلة سلفاً. ويمكن تقسيم الأسئلة إلى نوعين: أسئلة تظهر أنك فكرت ملياً بمناطق النتائج الأساسية للوظيفة، وأسئلة تساعد موجه المقابلة أن يتصورك في الوظيفة. تجنب الأسئلة المتعلقة بمعايير الانتقاء؛ لأنها تظهرك كما لو كنت تطلب معاملة خاصة أو كأنك تعتقد أن موجه المقابلة لا يعرف ماذا يفعل.

مقابلات مع مستشاري التوظيف:

يمثل مستشارو التوظيف لجنة انتقاء مهنية تكسب رزقها من خلال البحث عن عاملين ملء وظائف شاغرة من أجل أرباب العمل الذين هم زبائنهم. تذكر أن مستشار التوظيف لا يأخذ قرار الانتقاء النهائي، ولكنه يقوم بدور الوساطة بينك وبين صانع القرار. واعلم أنك تتعامل مع وسيط، أي مع شخص يقوم بدور السمسار ودور العائق. فإذا تحدث إليك مستشار التوظيف فمن المرجح أن يكون ذلك من أجل وظيفة محددة. ثمة فئة قليلة من مكاتب التوظيف تجري مقابلة من نواحٍ أخرى، إلا إذا كانوا متعاطشين لمعلومات متعلقة بقطاع سوقك، وإليك بعض الملاحظات.

■ ليس المستشار إلا عيون وآذان أرباب العمل، ولكنه يرى الأمور من وجهة نظر ذكية: فإذا كان هناك شيء غير معقول بشأن نظام ثيابك أو

تصرفك أثناء المقابلة أو خلاصة خبراتك أو مؤهلاتك، فإن المستشار سيلتفت تماماً إلى هذه الأمور. والسبب بسيط: يريد مستشار التوظيف أن يختار رهاناً مأموناً.

■ لذلك يتعين عليك أن تعرف الأضرار التي تضغط عليها بلغة الأمان والثقة والطاقة والحماسة. اطلب من مكتب التوظيف أن يصف لك عما يبحث عنه ثم استجب لذلك.

■ أخيراً من المفيد أن تشجع مستشارك أن يتحول من وسيط إلى صديق مدى الحياة. اطلب منه نصائح مهنية بشأن أسلوب مقابلتك أو فكرة عن حالة السوق. كن هيناً ليناً وسهل الاتصال بك دائماً. لا تدع شكوكك بشأن مستشار التوظيف أو الوكالات تؤثر على هذه المقابلة أو على القرار. تحتاج الوكالات إلى عدد وافر من المرشحين المتحمسين الملتزمين. وكما أنك سوف تُري رب العمل كيف سيحل وجودك في مكان العمل المشاكل، كن أيضاً شخصاً يحل المشاكل بالنسبة لأي وسيط.

تفكير بديل خلال بحثك عن وظيفة:

يقول لك الأصدقاء السلبيون وأمثالهم من أولئك الذين يغيرون مهنتهم: إن الحصول على مقابلة يشبه لعبة اليانصيب: فالاحتمالات مكدسة ضدك. في تلك الحالة، أتواظب على استخدام الخطة نفسها آملاً أن تكون سعيد الحظ؟ فكر بكل شيء تقوى أن تفعله كي تضمن عدم وجود عقبة أمام صانع القرار: كخلاصة غير لائقة مثلاً أو انعدام التحضير، وهكذا... فماذا يمكن أن تكون فرص نجاحك؟ والآن فكر بإصلاح واحدة من هذه الأمور. فهل تتحسن الاحتمالات يا ترى؟

قلل الاحتمالات:

حسن الاحتمالات بهذه الخطط:

■ حاول أن تصل إلى مقابلة من خلال شخص تعرفه - إنها وسيلة للنجاح. يفضل أرباب العمل أن يشتروا أشياء يعرفونها، وهذا يشمل الناس كذلك. وإذا حَضَرْتَ بعد أن زكَّأك آخرون بشكل معقول، فإن فرصتك للوصول إلى قرار في صالحك أفضل بكثير.

■ اكتشف معلومات عن الوظيفة بقدر ما تستطيع - والأفضل من خلال التحدث إلى شخص يعرف المؤسسة بشكل جيد، واستخدم كذلك كل مصدر متاح ومتيسر.

■ جِدْ الشخص الذي يتخذ القرارات - وخاصة إذا كان صانع القرار سيكون هو رئيسك. ستعطيك المقابلة مؤشرات عن علاقات عملك المستقبلي. فإذا لم تتعرف على رئيسك بعد، فكيف يمكن أن تقرر إذا ما كنت تريد الوظيفة؟

■ فكر على نحو لائق بكل شيء تقدمه للعيان، وبنفسك أيضاً - أنت الرسالة. فماذا تقول بلغة ثيابك وتصرفك وتاريخك وموقفك الدفاعي عندما تجيب عن الأسئلة؟

■ أدخل مناطق النتائج الرئيسية في الوظيفة - فإذا لم تقل الشركة شيئاً، سل عن ذلك. فإذا لم تكن الشركة تعرف شيئاً، فاكتب وصفاً تمهيدياً للوظيفة واكتشف إذا ما كانت قريبة من الصواب.

التمرين ١٢، ١ : إرهاب مؤقت :

لمدة بضع لحظات فقط، تخيل الأسوأ. الآن أنت تواجه موجه المقابلة الذي يعاني من حساب مكشوف في البنك إضافة إلى ورطات أكبر من ذلك. إنها تعيش يوماً سيئاً وحافلاً بالأخطاء وسوف تنظر إلى كل شيء قدمته للعيان من خلال نور قائم. حاول أن تكون ذلك الشخص لبعض ثوان فقط. ما هو أسوأ سؤال يمكن أن تطرحه على نفسك، وأنت تعرف نقاط ضعفك؟ ما هو ثاني أسوأ سؤال؟ ما هي النواحي التي أنت فيها ضعيف إلى أبعد الحدود؟ في أي مكان تكون مهاراتك غير وافية؟ وفي أي مكان تفتقر فيه إلى دليل على إنجازاتك؟

استعد لتلك المقابلة، وستكون المقابلة الفعلية شيئاً رائعاً. ولكن من المهم أن تتذكر الآن كم كان الأمر سهلاً أن ترى كل شيء على نحو سلبي. لماذا تكون سعيداً أن ترى المقابلة ككابوس؟ لماذا أنت مستعد أن تصدق صورة ذاتية سلبية أكثر منها إيجابية؟ فإذا كان ذلك متعلقاً باللون الذي تدهن به الصورة سلفاً، فماذا يحدث إذا أخبرت نفسك كم ستكون لامعاً ومثيراً للإعجاب. يبدو الأمر سخيفاً ولكن حاول وجرب. إن الثقة بالنفس أداة قوية لتغيير المهنة كقوة المهارات والخبرات والمعارف.

التمرين ١٢، ٢ : قائمة المشتريات:

جد وظيفة شاغرة تهناً بها، ربما من خلال إعلان منشور. اتصل بالتلفون أو اكتب واطلب وصفاً للوظيفة.

خذ ورقة بمقياس A4 وقسمها إلى عمودين شاقولين. وبعد أن عرفت وصف الوظيفة، اكتب قائمة مشتريات رب العمل، وكل شيء يبحث عنه مكتب التوظيف مستخدماً قائمة المراجعة التالية:

■ دُونْ على قائمة جميع العناصر المطلوبة: كالمؤهلات والخبرات والبراعة... إلخ.

■ جد ما هي الأشياء الجوهرية وما هي الأشياء المرغوب فيها.

■ الآن استخدم معرفتك البراعة الخاصة لاكتشاف المعنى المحجوب بين السطور والافتراضات غير المعلنة.

■ أخيراً ضع نفسك في مكان موجه المقابلة. إذا كنتُ أنا أوجه المقابلة، فما هي الأشياء التي يمكن أن أبحث عنها؟ وما هي المنجزات التي يمكن أن ألاحظها إلى أبعد الحدود؟

الآن في العمود الأيمن، دُونْ ادعاءاتك الملائمة والدليل عليها. فكر بالكلمتين كليهما - يتعين عليك أن تقول ماذا تستطيع أن تفعل وأن تعطي مثلاً عن إنجازك يقيم الدليل على ادعاءك. ارجع إلى قصاصات المهارات وبيانات التعريف في الفصل ٧.

التمرين ٣, ١٢ براعة رجل السياسة:

اصغ إلى السياسي المتمرس أثناء مقابلة ما من خلال الراديو. هناك شيء واحد يمكن أن نلاحظه وهو أنه مهما كانت الأسئلة التي تُطرح فإن الوزير يتحدث دائماً عن ثلاث أو أربع نقاط قوية بشأن سياسة الحكومة. ولا تُوفر الأسئلة إلا فرصة فقط: أما الزمن الأثيري فيستخدم لتوضيح رسالة محددة.

أنت تستطيع أن تستخدم الأسلوب نفسه:

الخطوة ١: انظر إلى مناطق النتائج الأساسية في الوظيفة وسل نفسك «ما هي النقاط المهمة التي عليَّ أن أذكرها خلال هذه المقابلة».

الخطوة ٢: سجلها وتدرّب على طريقة واضحة مختصرة للتحدث عنها.

الخطوة ٣: تأكد من توضيح تلك النقاط أثناء المقابلة. ولكن لماذا ثلاث نقاط؟ يعرف السياسيون أن مستمعهم لا يستطيعون أن يحتفظوا في أذهانهم إلا ببضع أفكار في كل مرة. ويفعل موجهو المقابلة الأمر نفسه.

قائمة أوامر:

- تدرّب على دور رجل الشرطة أو الأمن وتعرف على المعطيات المهمة المتعلقة بحاجات رب العمل.
- لا تذهب إلى أية مقابلة دون معرفة الهدف من الوظيفة ومناطق النتائج الأساسية.
- اعتبر نفسك سلعة تحل مشاكل رب العمل.
- لاحظ التصرف الذي يدل على الشراء وطبق ذلك في المقابلة.
- حاول أن تعرف كره رب العمل للخطر أثناء تحضيرك للمقابلة.
- ما هي الخطط التي سوف تستخدمها لتكون في المقابلة أفضل شخص موجود.
- استخدم قائمة المراجعة في الفصل ١٧.