

الجزء الثالث

إعداد المرشح (المقابل)



إذا كنت موجوداً بالفعل فى سوق العمل أو مجرد مبتدئ فى دخوله فمن المحتمل أنك تعرف أن التحرك المهنى أصبح الآن النمط السائد فى دنيا الوظائف . الناس يغيرون وظائفهم ، منظماتهم ، وحتى مهنتهم بصورة أكثر تكراراً مما حدث فى السابق . على الرغم من أن هذا التحرك المتزايد يخلق مشكلات محتملة ، ولكنه يوفر أيضاً فرصاً كبيرة . لكى تقتنص أحسن الفرص فإن الذين يسعون إليها يجب أن يكونوا خبراء فى مقابلة التوظف .

إن الحاجة إلى أن تصبح فى أعلى درجات الكفاءة فى عملية المقابلة تعززها الحقيقة فى أنك يحتمل أن تكون أحد أطرافها ، أكثر تكراراً مما قد تتوقع أو ترغب ، وأنتك سوف تقابل منافسة شديدة . إن الاتجاه المتزايد فى حالات الاندماج ، تغيير الإدارة العليا ، أو التملك ، ذلك الاتجاه الذى يعتقد معظم الخبراء أنه سوف يستمر فى القرن الواحد والعشرين ، تاركاً حتى أولئك الذين يشعرون بأنهم أكثر أماناً ، مع إمكانية أن يجدوا أنفسهم فجأة فى سوق العمل يبحثون فى داخل الشركات التى ظلت مستقرة ، يزيد من احتمال أنك لم تعد مطلوباً ، أو أنك سوف تكون غير راض عن الخطط التى تنشئها المنظمة من أجلك .

إن استعدادك لخلق مقابلة ناجحة ، ولكن تكسب المقابل إلى جانبك هو ما سوف يحدد المدى الذى يمكن أن يكون سوق العمل مليئاً إما بالفرص أو الإحباطات .

وبصرف النظر عن مؤهلاتك للوظيفة ، إذا لم تستطع أن تظهر أداءً ناجحاً فى المقابلة ، فالاحتمال الأكبر أنك لن تكسب الوظيفة .

إن المقابلة كئى دراسة أو مجال خبرة ، عبارة عن مهارة إذا درست وتمت ممارستها يمكن أن تصبح جزءاً مهماً فى أسلحة قدراتك الذاتية .
سوف تعلمك هذا الجزء كيف تكون بارعاً فى فن وعلم المقابلة .
سوف تتعلم الأسرار الداخلية للمقابلة فى عالم المنظمات ، سوف تعرف بإيجاز الاتجاهات الرئيسية فى السنوات العشر الأخيرة ،
الاتجاهات داخل أذهان كل قائد شركة ، وكل مقابل . سوف تطور استراتيجيات لقراءة المقابلين لك فى جلسات المقابلة بحيث يمكنك تقديم نفسك بالطريقة التى تحدث تأثيراً أكثر قوة . سوف يتم إعدادك ذهنياً ، بدنياً وانفعالياً من أجل أفضل عرض ممكن . وأيضاً سوف تتعلم استراتيجيات ليس فقط الإجابة على أسئلة المقابل ، ولكن يمكنك أن تطرح أنت أسئلة للحصول على معلومات عن الشركة وعن الوظيفة .

مارس واتبع النصائح والإرشادات الواردة بهذا الجزء ، وسوف تحصل على الكثير من العروض أكثر مما تحتاج إليه . ثم مهارة فى المقابلة إلى الحد الذى تصبح واحدة من أقوى مجالاتك ، وسوف تجد نفسك أمام مدى لا حد له من العروض التى تختار من بينها . وبالتوفيق .

الفصل الخامس



عناصر تأثيرك الإيجابي في المقابلة

الإعداد هو أساس المقابلة القوية . هناك الكثير من الطرق لكى تستعد للمقابلة ، ومجالات عديدة للاستعداد . كلما كنت أكثر استعداداً ، فإن تأثيرك سوف يزداد قوة فى المقابلة . بينما الكثير من أساسيات المقابلة هى مجرد فطرة سليمة ، فإنه يبدو أن الكثير من الأفراد الذين تستولى عليهم كثافة البحث عن الوظيفة ينسون بعض النقاط الدقيقة . فيما يلى تذكير بما تفعله لكيلا تجد نفسك فى عداد المحبطين!

■ كن واقعياً Be Real

على الرغم من أن المقابلة هى أداء ، فإن الناس أحياناً يعتقدون بأنه يجب عليهم أن يبالغوا فى التظاهر . إن المقابلين وقد تمرسوا مع تصرفات العديد من الأشخاص أثناء جلسات المقابلة أصبحوا أكثر مهارة فى كشف مثل هذه التصرفات . يستطيع معظمهم فرز المرشح المزيّف بسرعة كبيرة . إن المنهج الأفضل أن تكون صادقاً ، وصریحاً ، بينما فى نفس الوقت توجه تقديمك طبقاً لاحتياجك المقابل . إذا كان سلوكك جيداً إلى حد خداع المقابل المتمرس ، فإنك يجب أن تكون ممثلاً على المسرح أو فى السينما . معظم الأفراد يكونون أكثر نجاحاً ، إذا هم قدموا رؤية أمينة عن أنفسهم والتي تتفق مع ما هم عليه حقيقة .

■ كن متوحداً مع نفسك Be Together

يعنى التوحد مع النفس أن تعطى اهتماماً لتلك الأشياء التى تأخذها عادة على أنها من البديهيات . التوقيت ، معرفة إلى أين أنت ذاهب ، الأكل ، الراحة ، الملابس ، كلها أجزاء من التوحد مع النفس . إن إعطاء عناية بهذه التفاصيل يستحق اهتمامك ، لأنه يحكم على الناس غالباً من خلال هذه العوامل إنه من الأمور الجوهرية أن يكون سلوكك متوحداً فى هذه المجالات ، لكى لا تلغى مقابلتك قبل أن تعطى الفرصة لعرض موضوعك .

■ كن في الموعد المحدد Be On Time

فى عالم يعتبر فيه الوقت مسألة محورية (فى معظم الشركات الناجحة) فإن التأخير يساوى التصرف المشين . إنه قبلة الموت فى المقابلة . عندما تكون متأخراً ، حتى لعذر جيد (البعض يقول لا توجد هنا أعذار) تكون قد وضعت نفسك فى الحال فى قاع المجموعة المتركمة . من المهم أن تتذكر أن عملية المقابلة تبدأ فعليا قبل جلسة المقابلة . إنها تبدأ عندما يقرر أى طرف مباشرة مقابلة ما . سوف تقيّم على أساس سلوكك بمجرد أن تبدأ المقابلة ، وليس أثناء جلسة المقابلة الفعلية .

■ اعرف إلى أين أنت ذاهب ؟ Know Where you Are Going

إذا لم تكن قد تأخرت مطلقاً عن موعد مهم ، فإنك تعرف جيداً كم هى الضغوط التى يمكن أن تكون . إذا كنت قد تركت فى انتظار موعد مهم فإنك تعرف جيداً كم يكون ذلك مزعجاً ، إذا لم تكن تعرف إلى أين أنت ذاهب ، فإن القلق الذى تعانيه حول وصولك إلى هناك سوف يكون مرتفعاً . إن أفضل شىء تفعله أن تكتشف الطريق الذى سوف تستخدمه وذلك قبل يوم من موعد المقابلة . إذا كان ذلك غير ممكن ، على الأقل أعط نفسك فسحة كافية من الوقت للذهاب إلى حيث تريد ، فى حالة أن يتوه منك الطريق إلى هناك .

■ تناول طعامك وخذ راحتك Get Food and Rest

من الصعب أن يكون أداؤك جيداً ، إذا كنت متعباً أو جائعاً ، على الرغم من أن القلق الذى تثيره هذه المقابلة غير مضمونة النتائج يمكن أن يكون سبباً فى فقد شهيتك للأكل أو رغبتك فى النوم ليلاً ، فإنك يجب أن تبذل كل جهد ممكن لأن تكون قد حصلت على قسط وافر من الراحة والتغذية قبل اللقاء المرتقب . توجد أشياء كثيرة تحتاج إلى التركيز عليها فى المقابلة بالإضافة إلى حاجتك البدنية إلى الغذاء والراحة .

■ ارتد الملابس المناسبة Dress Property

لقد كتب الكثير حول ارتداء الملابس من أجل النجاح ، والذى لا نريد أن نهيب فى عرضه هنا أن من المهم أن تتذكر أنك تقيّم أيضاً بمظهرك . اعرف أنه فى معظم الشركات الناجحة من المتوقع أن يعتنى الأفراد بهندامهم . سوف يفترض

المقابل ، أنك سوف تحاول أن تبدو على أفضل صورة فى المقابلة . إذا لم تكن صورتك الأفضل تحقق المعايير التى فى أذهانهم ، فسوف يكون الوضع صعبا بالنسبة لك لإقناعهم بأنك المرشح الجدير بالحصول على الوظيفة المطلوب شغلها . إذا لم تكن متأكدًا من اشتراطات الزى الخاص بالمنظمة (لدى كل المنظمات ميثاقها الخاص بذلك) توجد طريقة سهلة لاكتشافه . قبل موعد المقابلة بعدة أيام ، قف على باب المنظمة أثناء موعد دخول العاملين أو خروجهم من العمل ، ولاحظ ما يرتدونه . اختر أفضل الأفراد من حيث ملابسهم التى رأيتها ، واجعل ملابسك للمقابلة على نفس النمط الذى أعجبك . إن المنظمات تهتم باكتشاف الأفراد الذين يتوافقون مع مجتمعاتها الخاصة ، وهذه إحدى الطرق التى تظهر أنك سوف تكون متوافقا بصورة جيدة.

إذا كان هذا المنهج ليس عمليا بالنسبة لك ، التقط أية مجلة من بين الدوريات التجارية الأكثر تحفظا ، وانظر إلى ملابس الأفراد داخلها واستخدم هذا كنموذج . المنهج الآخر - إذا كانت ميزانيتك جاهزة - أن تذهب إلى أحد محلات أو مصانع الملابس الجاهزة ، وتطلب ترزيا يذهب معك إلى مقر عمل الشركة المعنية بالمقابلة . إنهم سوف يوفرولك احتياجاتك .

الأسرار الداخلية فى المقابلة

بالإضافة إلى الاستعدادات الرئيسية التى نوقشت الآن ، يمكنك أن تفعل أشياء كثيرة خلال عملية المقابلة ، التى سوف توفر لك الوقت والطاقة ، وتضمن أنك تسير وراء الفرص المتاحة لك إلى أقصى حد ممكن . احفظ هذه النقاط العشر عن ظهر قلب واعتمد عليها فى إدارة عملية المقابلة .

١ - تفضاإدارات المستخدمين (الأفراد)

فى معظم المنظمات تعتبر إدارة المستخدمين ، المكان الأكثر وضوحا للذهاب إليه إذا كنت تبحث عن وظيفة . المشكلة أنه فى معظم المنظمات يكون أفراد إدارة المستخدمين الأقل سلطة فيما يتعلق بعرض الوظائف (ما لم تكن تبحث عن وظيفة داخل إدارة المستخدمين ذاتها) فى معظم الحالات تكون مهمة إدارة المستخدمين فرز طلبات الالتحاق ، وإبعاد أولئك الذين يعتقد أنهم غير ملائمين من حيث

المستندات عن متخنى القرار . إن المدخل الأفضل بالنسبة لك أن تحاول التحدث مع أفراد الإدارة التى ترغب فى العمل بها . إذا وجدت أنك يجب أن تأخذ طريقك عبر أفراد إدارة المستخدمين فتذكر بأن مهمة أفراد المستخدمين هى حراسة بوابة الشركة بصفة عامة فى عملية التعيينات الجديدة ، وأن دورك يتمثل فى إقناعهم بأن يسمحوا لك بالدخول عبر البوابة .

٢ - لا تعتمد على الإعلانات .

لأن قسم إعلانات الجرائد هو المصدر الأكثر وضوحاً عن الوظائف الشاغرة ، فإن الكثير من الأفراد يعتقدون خطأً أنه أيضاً الأغنى . الحقيقة أن العديد من الوظائف لا تظهر أبداً فى الصحف أو المجلات . فى تصريح لأحد مديرى التسويق الذى يعمل لدى شركة أجهزة كمبيوتر ضخمة ، أنه على مدى ١٥ عاماً قد عيّن ما يزيد على ٢٠٠٠ مندوب تسويق ، ولكنه لم يظهر له أى إعلان فى الجرائد عن هذه الوظائف . تخيل شخصاً ما ظروفه الاقتصادية صعبة ، يبحث عن وظيفة مندوب تسويق فى تلك الشركة متتبّعاً الإعلان فى الصحف اليومية والمجلات الدورية .

٣ - حدد متطلبات وظيفتك .

إن أسوأ ما يمكن أن تفعله فى تقديم نفسك إلى صاحب العمل المرتقب أن تفترض بأنك شامل ، وعام ، قادر على أداء نطاق واسع من الوظائف على الرغم من أنك تريد فى النهاية أن تنقل حقيقة أنك متعدد المهارات التى تقدمها ، فإنك فى الأساس تسعى إلى إظهار تخصصك . إنك إذا فشلت فى إثبات مجموعة مهارات محددة تلك التى هى الأقوى بالنسبة لك ، فإن ذلك يعنى أنك فى الواقع لا تجيد أى شىء . من الأفضل أن تكون أكثر تحديداً فى نوع العمل الذى تريده . إذا استطعت القيام ببعض البحوث مسبقاً لتحديد المجالات المطلوبة للشركة ، وأن تضع يدك على إحداها التى تمثل تخصصك ، فإنك تكون قد امتلكت ميزة تنافسية عظيمة .

٤ - أن يكون لديك سيرة ذاتية مهنية مكتوبة طباعة .

قد يبدو هذا واضحاً لك ، ولكن من المدهش أن هناك الكثيرين الذين يعتقدون فى أنه نسبياً لا يهم كثيراً الشكل الذى تبدو عليه أوراقهم . ضع فى ذهنك أن سيرتك الذاتية تكون أول ما يراه شخص ما له دور محورى فى عملية

المقابلة أو الاختيار . يفترض معظم المقابليين أن جودة سيرتك الذاتية تعكس جودة عملك . إذا لم تكن فى قمة الجودة فلن تكن فى قمة المرشحين .

٥ - أخبر كل فرد بأنك تبحث عن عمل .

إذا كنت حديث التخرج فى الدراسة ، فإنك تريد أن تخبر كل فرد بأنك تسعى للحصول على وظيفة . يفضل دائما لو أنك استطعت أن تحدد بدقة نوع العمل الذى تريده . إن قولك : "إننى أريد وظيفة فى الإدارة المالية فى شركة كبيرة" أفضل كثيرا من قولك "إننى فى حاجة إلى عمل" لأنه ليس لديك بعد شبكة معلومات عن أصحاب الأعمال والزملاء السابقين ، فإنك فى حاجة إلى أن تطرق أبواب شبكة العلاقات التى لديك . تتضمن مصادر حالات الإحالة المرجعية والاتصالات ، الأسرة ، المؤسسات الدينية ، الخريجين الجدد الآخرين ، الجمعيات ، الأندية ، الأساتذة ، السماسرة ، وكلاء شركات التأمين ، وأى أفراد آخرين قد كان لك أو لأسرتك علاقات عمل معهم ، إذا كنت قد وجدت بالفعل فى القوى العاملة ، تستطيع أن تستخدم كل هذه المصادر ، بالإضافة إلى أى مصادر أخرى قد أوجدتها فى مسار حياتك العملية . لدى بعض الأفراد مشكلة تتعلق بفكرة نشر حاجتهم أو رغبتهم فى الحصول على عمل جديد . مثل هؤلاء الأفراد غير الراضين عن وظائفهم يشعرون غالبا أنهم يجب أن يحتفظوا لأنفسهم بسر عدم رضائهم تفاديا للمشكلات فى أعمالهم الحالية . لسوء الحظ لهذه الاستراتيجية عيوب خطيرة فى الحصول على المقابلات والفوز بنتائجها . إذا كان الأشخاص الذين لديهم سلطة تعيينك لا يعرفون بأنك تسعى للحصول على وظيفة ، فإن الفرصة تكون ضئيلة جداً فى أن يطلبوك هم للمقابلة . إنك فى حاجة إلى إذاعة رغباتك بقدر ما تستطيع من تكرار وشمول لضمان أن تحصل على فرصة الترويج لنفسك إلى صاحب عمل مرجو . قد يخلق هذا إزعاجاً مؤقتاً ، حينما تكون لا تزال فى العمل ، ولكنه سوف يقودك فى النهاية إلى عروض كثيرة جداً أو أفضل مما تتوقع .

٦ - باشر المقابلات المحتملة .

إن الجلوس مع نفسك فى انتظار الرد على خطاباتك أو سيرتك الذاتية يشبه الجلوس فى البيت ، مشاهدة التلفزيون ، والانتظار لمقابلة "الشخص الصحيح" .

إن ذلك ببساطة لن يحدث لزيادة احتمال حصولك على مقابلات التوظيف ، يجب أن تخرج إلى هناك ، وتقابل الأفراد في ميادينك المفضلة ، لتكتشف بنفسك احتياجاتهم ، ولتدعهم يعرفون أنك جاهز . على الرغم من أنك قد لا تحصل على عروض توظيف من خلال هذه الطريقة (وقد تحصل) ، فإنه من المحتمل أنك سوف تحصل على عروض مقابلة توظيف ، والتي سوف تؤدي في النهاية إلى عروض توظيف .

٧ - تابع وواصل اتصالاتك .

إن الأفراد الذين يحصلون على المقابلات المهمة ، والوظائف المهمة ، هم أولئك الذين يفهمون أهمية المتابعة . إذا كنت تتحدث إلى الأشخاص المعنيين بالأمر والمسؤولين عن التوظيف ، فلاحتمال الأكبر أنهم مشغولون جداً . بدون شك إذا لم يكن هناك موعد سابق معك ، فسوف لا تبقى كثيراً في ذاكرتهم . إن الشيء الذي يمكن أن تفعله لتضمن أن يتذكروا من أنت عندما يكونون في حاجة إلى شخص ما مثلك ، أن تكون دقيقاً في نشاط متابعتك . يعني هذا إرسال خطابات شكر إلى كل شخص تحدثت معه ، أجر اتصالات متابعة تليفونية على فترات متواصلة لترى إذا ما كانت حاجاتهم قد تغيرت ، وحافظ على خطوط الاتصال مفتوحة معهم ، سواء من خلال البريد أو إذا كان ممكناً من خلال شبكة العلاقات المتبادلة ، عندما تكون مقتنعاً بأن المتابعة مسألة مهمة ، فكر في الأسباب التالية لتدعيم اقتناعك :

- أنها تشعر الشركة بأنك جاد حول الوظيفة .
- أن ٩ أشخاص من كل عشرة لا يتابعون .
- إذا لم تكن قد حصلت على الوظيفة ، ثم أصبحت شاغرة مرة أخرى فإن اسمك سوف يقفز إلى أذهانهم .
- أنها توفر لك فرصة أخرى لإضافة معلومات قد تكون نسيتهما في أثناء المقابلة .
- أنها تعطيك الفرصة لإعادة التركيز والتكرار على النقاط المحورية .

٨ - راقب أنشطتك .

إذا كنت تجرى بحثاً دقيقاً للحصول على وظيفة ، فأنت مشغول جداً . لا تعتمد على ذاكرتك كطريقة للاستعداد . إذا كنت تبذل جهوداً طيبة في البحث عن عمل ، فلا بد أنك عاطفي تتقاذفك الأمواج بين حالات اليأس والرجاء ، ولكن بمجرد انتهاء

هذه "التراجيديا" ، فإنه من المهم أن تتماسك مرة أخرى وتركز على أمل جديد وسعى جديد . إذا كان لديك نظام جيد لمراقبة أنشطتك فسوف لا نشعر بالتخبط والضياح عندما يتبخر حلمك فى الحصول على وظيفة معينة. احتفظ بسجل دقيق عن أنشطتك خلال البحث عن وظيفة وسوف تتأكد أن موارد المهام لا تزال متدفقة من اتجاهات متعددة ، وسوف يساعد ذلك على تحقيق هدفك فى النهاية .

٩ - اطلب المساعدة من صديق .

يمكن أن يكون البحث عن وظيفة عملية موحشة محبطة . إن الصديق الذى يعطيك إذنا مصغية ، والأكثر اهتماما ، والواضح فى رؤيته يمكن أن يساعدك على أن تظل مركزاً ، منظماً ومحفزاً . بينما فى نوبات الانفعال من هذه العملية من السهل أن تصبح منهار القوى والمعنويات . عندما يكون لك شخص ما يخفف عنك آلام التعرض لمقابلة قد تكون غير جيدة الإعداد وسخيفة (يحدث هذا لكل شخص تقريبا) يمكن أن يوفر لك الكثير من الوقت والطاقة الضائعة حول انغماسك فى التفكير الذى لا جدوى منه فيما كان يجب أن تفعله أو تقوله . أن يكون لك صديق مهمته مساعدتك على اجتياز مراحل عملية المقابلة ، وليس بالضرورة تحقيق النتائج ، هذا هو المطلوب . إن الزوجة (أو الزوج) يمكن أن تكون مدعمة ، ولكن يحتمل أن تكون لصيقة بالموضوع إلى حد أنها تعانى نفس المعاناة ، مما يجعل مساعدتها غير عملية أحيانا . إنك فى حاجة إلى شخص ما قريب منك لديه مهارة أن يجرئك من أزمتك ويعيدك مرة أخرى إلى طبيعتك العادية ويساعدك على البقاء هناك .

١٠ - مارس المقابلة .

لأن المقابلة شىء ما ، فى أحد الظروف مطلوبة بصورة غير متكررة ، فإنه ليس واقعا أن تفكر أنك تستطيع ببساطة اجتيازها ، وبأن أداءك يكون جيدا فى جلساتها . إنك فى حاجة إلى التدريب والممارسة . إنك تستطيع أن تمارس بنفسك أمام المرأة ، مع صديق ، أثناء قيادة سيارتك ، أو فى أوقات فراغك . الشىء المهم أن تركز على تلك الأوجه من المقابلة التى أيضا تجعلك غير مستريح وتدرّب عليها ، إلى أن تشعر أنها أقل تهديدا . من بين الاستراتيجيات الجيدة قبل الدخول فى مقابلة معينة أن تفكر فى الأسئلة التى قد تطرح وتجعلك أكثر عصبية . دونها فى مذكرتك واجعل شخصا ما يطرحها عليك . استمر فى الممارسة إلى أن تصوغ أفضل استجابة لكل

سؤال صعب . إنك سوف تدخل المقابلة وأنت أكثر استعداداً ، وأقل قلقاً إن النتائج سوف تكون أكثر قوة إلى حد كبير .

جمع المعلومات للتعلم عن جهة العمل

بالإضافة إلى إعداد استراتيجيتك الخاصة بتفعيل أدائك فى المقابلة ، فإنك فى حاجة أيضاً إلى بعض المعلومات عن الشركة التى تمثل جهة العمل الذى تنشده . إن أى فرد يذهب إلى المقابلة دون أن يؤدى ما عليه من واجبات يكون فى وضع معيب منذ البداية ، وسوف يبقى فى تلك الحالة طوال عملية الاختيار Selection Process.

إذا كانت الشركة التى تحاول الاقتراب منها شركة عامة (مساهمة) ، فلا شك أن أسهمها متداولة فى بورصة الأوراق المالية فى هذا البلد أو ذاك .

مطلوب من هذه الشركات بحكم القانون أن تنشر فى جرائد يومية واسعة الانتشار ميزانياتها وتقاريرها المالية . سوف تجد الآتى داخل هذه التقارير :

- معلومات عن كبار المسئولين بالشركة سوف تكشف عن أهدافهم وطموحاتهم بالنسبة للشركة . سوف تجد فى معظم الشركات الناجحة أن "قيم القادة" تنقل إلى مستويات الإدارة الأدنى بما يعطيك معلومات قيمة عن الشخص الجالس أمامك فى المقابلة .

- سوف تحببك فلسفة عملهم عن أولوياتهم ، استراتيجياتهم ، ومنهجهم الإدارى . سوف تبدأ هذه المعلومات فى أن تنقل إليك إذا ما كنت تسعى إلى الشركة التى تساير جيداً أولوياتك وطريقة عملك .

- سوف تنقل إليك مجال تخصصهم أيضاً ، إذا ما كانوا يسايرون جيداً كلاً من قدراتك واهتمامك . بينما معظم الشركات تتعامل مع نطاق واسع من السلع والخدمات فإنها تميل إلى أن يكون لها تخصصاتها . إنه من المهم أن تستهدف تلك الشركات التى تكون مجالاتها الأساسية هى أيضاً مجالاتك الأساسية فى ضوء مهاراتك واهتمامك .

- سوف تنقل إليك إنجازاتهم وأوجه نجاحهم فى التميز فى مجالاتهم وسوف تعطيك فكرة عن الفرص التى قد تتاح إليك إذا حدث والتحقت بهم .

- سوف تنقل إليك عقباتهم أو نكساتهم أين توجد حالات الضعف لديهم ، والمجالات المحتملة للمشكلات فى المستقبل ، يضاف إلى ذلك أن هذه المعلومات قد تشير إلى الطرق التى من خلالها قد يكون لك إسهام متميز ، وخاصة إذا كنت تتمتع ببعض حالات القوة فى المجالات التى ظهرت فيها مشكلاتهم فى الماضى .

- مدى استقرار مركزهم المالى يعتبر من الموضوعات المهمة للمنظمة فى المستقبل القريب . إن الشركة التى تقف على أرض مهترزة قد تكون هدفا لتغيير إدارتها أو حتى ملكيتها ، وقد لا تمثل مخاطرة مهنية جيدة . قد وجد أفراد كثيرون أنفسهم ضحايا قصر مدة العمل لأن الشركة التى التحقوا بها قد بيعت بمجرد العمل بها .

- سوف تنقل إليك أولوياتهم الحالية ما الذى يحتمل أن يركزوا عليه فى المستقبل القريب . إذا جذبتك أولوياتهم سوف ترغب فى أن تدعهم يعرفون ذلك فى المقابلة . إذا لم تجذبك تلك الأولويات ، قد ترغب فى أن تبحث عن مكان آخر .

- سوف تنقل إليك تعاقدهم طويلة الأجل النظرة المستقبلية للشركة . إذا كنت تبحث عن الاستقرار ، فإن الشركة ذات الالتزامات طويلة الأجل تكون الأفضل بالنسبة لك .

إذا كانت الشركة قطاعا خاصا ، فإنها لا تكون خاضعة للتدقيق والفحص بصورة كبيرة ، ولا يلزمها القانون بنشر الكثير من المعلومات كما هو الحال مع شركات القطاع العام . يترتب على ذلك أن المعلومات التى تعتبر متاحة بصورة جاهزة عن شركة القطاع العام قد تكون صعبة فى الحصول عليها إلى حد ما مع شركة القطاع الخاص . ومع ذلك ، نجد أن الحصول على المعلومات مهم جداً للمقابلة ولقرارك ، إذا كان عليك أن تواجه واحدة من أجل الالتحاق بالمنظمة . قد لا تصدر شركات القطاع الخاص تقارير مالية سنوية إذا كان كذلك ، المصادر التالية يمكن أن تساعدك على الحصول على المعلومات التى تحتاجها :

- جمعيات أو منظمات رجال الأعمال أو الشركات الخاصة يحتمل أن يكون لديها قائمة ومعلومات عن الشركة الخاصة يمكن أن يخبرك مثل هذا المصدر إذا ما كانت هناك أية مشكلات تتعلق بأداء الشركة مقارنة بالشركات الأخرى أو مع العملاء .

- المنافسة أحد الأطراف ذات المصلحة الخاصة فى منظمتك المرتقبة ، بدون شك إذا كان المنافسون مهتمين بالمحافظة على حصتهم التسويقية فإن المنافسين لشركتك يكونون مدركين بشدة لحالات القوة وحالات الضعف لشركتك المستهدفة . على الرغم من أن هذه المعلومات يجب أن تطلب بلباقة ودبلوماسية ، فإنه من السهل الحصول على المعلومات عملياً عن طريق هذه القناة . قد تكون الفائدة الجانبية المهمة اكتشاف جهة عمل مرتقبة أخرى .

- ربما تكون الغرفة التجارية المنظمة الأكثر التزاماً بمفهوم وشبكة الأعمال . فى الواقع تعتبر شبكة الأعمال بالنسبة للعديد من الغرف التجارية واحدة من الوظائف الأساسية . إن التحدث مع شخص مافى الغرفة التجارية سوف يلقى كثيراً من الضوء على شركتك المحتملة ، وقد يؤدى إلى بعض التقديمات القيمة . إن الأفراد الذين يمثلون شركاتهم داخل الغرفة التجارية يعتبرون أنه من مهامهم الترويج لشركتهم . بينما قد يكون عليك أن تميز بين ما هو جوهري وما هو نوع من الدعاية ، فإنك تستطيع الحصول على الكثير من اللجوء إلى هذا المورد . ضع فى ذهنك أنه يوجد نوعان من الاتصالات بالغرفة التجارية ، أولئك الذين يمثلون شركاتهم كوحدات تنظيمية . الفئة الأولى جيدة فى توفير المعلومات عن شركات معينة ، والسوق العام فى المنطقة ، والأخيرة للاتصالات والتقديمات .

- أفراد الشركة الحاليون يشكون أفضل مصدر للمعلومات عن ظروف الشركة الداخلية . لا يوجد شخص ما يعرف جيداً ما يجرى داخل أسوار مكان العمل أفضل من العامل الذى يعمل داخل ذلك المكان .

إن الاقتراب من أفراد شركتك المرتقبة يمكن أن يستحق الجهود التى تبذل من أجله . إذا كنت تتحرى عن شركة كبيرة ، ربما تريد أن تكون غير واضح ، وأن تبدأ الحديث مع أفراد إلى حد ما منقولين من موقع عملك المرتقب . إذا كنت تتحرى عن منظمة صغيرة ، قد ينبغى أن تكون أكثر حرصاً ، وأن تطلب المعلومات الموثوق بها . يكون من الأفضل إذا أمكن تقديمك إلى شخص ما مشهور عنه التعقل وحسن التقدير . على أية حالة ، قضاء بعض الوقت مع أفراد يعملون حيث ترغب فى أن تعمل يمكن أن يساعدك على الحصول على إحساس أفضل بالمكان ، ويساعدك على دمج أدائك فى تلك الظروف فى حالة فوزك بمقابلة فعلية .

- إن نوع نمط الإعلان يمكن أن يخبرك بالكثير عن صاحب العمل المرتقب سوف يوفر لك الاهتمام بالطرق التي تروج بها الشركة ما تنتجه من سلع وخدمات إحساساً بمنهجها وأولياتها التسويقية . بصفة عامة ، إن البراعة والدقة اللتين توليهما الشركة للإعلان يعبران عن اهتمام الشركة بصورتها الذهنية والصورة التي ترغب أن يعكسها العاملون لديها . يمكن أن ينقل إليك أنواع وكمية الإعلان الذي تجريه شركتك المرتقبة رسالة عن جودة أدائها ، وضعها التسويقي ، القيمة التي تراها في منتجاتها وما تود أن يفكر فيه الجمهور من أجلها .

الضغوط والمقابلة

استناداً إلى نوع المنظمة التي تسعى إليها ، وإلى نمط الشخصية التي يكون عليها المقابل ، فإنك سوف تواجه درجات ضغوط مختلفة في عملية المقابلة . على الرغم من قسوة وعنف ضغوط المقابلات التي كانت تصل إلى حد الضرب بالسيط قد انتهى زمانها ، فإن الأسئلة الضاغطة لا تزال شائعة الاستخدام . أيضاً المواقف الضاغطة ، وإن كانت الأقل شيوعاً ، ولكنها تحدث في بعض الأحيان ، إنها المواقف التي تخلق لاختبار كيف يستجيب المرشح إلى مجموعة من الظروف الصعبة .

على سبيل المثال ، يوجد "فيلم" مقابلة تقليدية استخدمه الجيش في هذا الموقف ، يدخل المقابل مكتب المقابل ، ثم يجلس على أحد المقاعد . بعد ذلك بفترة قصيرة يطلب المقابل من المقابل إذا لم يكن عنده مانع لكي يفتح شبك المكتب . يبدأ الشخص المختبر يتصارع مع الشبك الذي قد تم تثبيته بعدد من المسامير الكبيرة لإحكام إغلاقه . تتكرر المحاولات البائسة من المقابل . حينئذ يقيّم المقابل على ضوء استجابته والافتراض هنا أن تلك الاستجابة تمثل استجابته في الوظيفة .

الغرض المعلن من عرض الفيلم أن يقدم للمقابلين كيف يقيمون أداء المرشح الذي يتعرض إلى مواقف ضاغطة . سوف يوافق معظم المقابلين اليوم أن هذا التمرين الاصطناعي لا يقول كثيراً عن كيف تكون استجابة المرشح أثناء أدائه لمهامه الوظيفية . على الرغم من أن الموقف الضاغط التقليدي نادر الاستخدام اليوم ، فإن عدداً متنوعاً يوجد منه فيما يطلق عليه "مقابلة التقييم Assessment

Interview " . فى مقابلة التقييم يجب أن يعطى المرشح موقفا لكى يديره قابل للمقارنة مع تلك التى قد يواجهها فى العمل .

نظيًّا ، نجد أن مواقف مقابلة التقييم ، شأنها فى ذلك شأن المواقف الضاغطة التقليدية تعتبر أكثر ضغوطا إلى حد ما عنها فى حالة المواقف الواقعية فى الحياة العملية .

الشيء المهم لكى تتذكره عند مواجهة الضغوط فى المقابلة ، سواء كانت عبارة عن سؤال الذى يبدو أن إجابته مستحيلة ، أو موقف يمثل مشكلة من الواضح أن حلها صعب جدًا ، الشيء المهم هنا أن أداءك فى ظل الضغوط هو الذى يحسب كيف تستجيب إلى أسئلة ضاغطة ، أو مواقف صعبة أكبر أهمية من الاستجابة التى تعطىها ، أو الحل الذى تقدمه .

تذكر عندما تبدأ الإحساس بالضغوط المتزايدة ، أن ما يحسب ليس أنك قد أخذت النيران المشتعلة ، ولكن أن تظهر أنك تستطيع أن تحتمل لهيب تلك النيران .

قلق أداء المقابلة

يأتى قلق الأداء فى شكلين مختلفين : قبل الأداء ، ووسط تدفق العمل . إن لهذا القلق علاقة بالإحساس المتوتر الذى يتغلب على شخص ما إما قبل أو أثناء النشاط . يطلق عليه الممثلون "خوف خشبة المسرح" أو "الخوف من مواجهة الجمهور" فى شكله الذى يسبق الأداء ، يستولى على الأفراد إحساس بالذعر ، بحيث لم يعودوا قادرين على إنتاج ما قد كانوا مستعدين له . ينسى الممثلون الخطوط المرسومة لهم ، لا يتذكرون الجمل الافتتاحية ، يخافون من فقد الموهبة الضرورية للنجاح ، هذه كلها أمثلة لقلق ما قبل الأداء . يرتبط القلق وسط تدفق العمل بفقد الثقة والقدرة فى وسط النشاط .

لاعب التنس الذى يخسر ضربة البداية مرتين متتاليتين ، ثم يواصل خسارته فى سلسلة من المباريات المتسابق فى الجرى الذى يتعثر ، ويفشل فى أن يستعيد زخمه مرة أخرى ، الظهير فى كرة القدم الذى ، يستبعد من فريقه مبكرًا ، وبالتالي يفشل بعد ذلك فى تمرير أى كرة بصورة صحيحة ؛ كلها أمثلة لقلق الأداء وسط تدفق العمل .

يمكن أن يحدث قلق ما قبل الأداء بالضبط قبل المقابلة ، ويمكن أن يكون عامل

ضعف ووهن . على سبيل المثال ،اليوم السيئ فى العمل قبل موعد المقابلة مباشرة يمكن أن يؤدى إلى فقد الثقة ، وبالتالي ضعف الأداء فى المقابلة . الجدل الذى لم ينته إلى حل فى المنزل فى الليلة السابقة على المقابلة ، يمكن أن يكون له نفس التأثير . بل إن مجرد ارتداء ملابس غير مريحة أو ليست ملائمة بصورة جيدة يمكن أن تؤدى إلى قلق ما قبل الأداء .

أثناء المقابلة ، يمكن استثارة قلق الأداء وسط تدفق العمل بطرق متعددة . حينما يطرح عليك سؤال غير متوقع يمكن أن ينتج القلق . قراءة سلوك جوارح المقابل بصورة سلبية يمكن أن يخلق مشكلات . المقاطعات نتيجة مكالمات تليفونية أو دخول أو خروج بعض الأشخاص أثناء تدفق المحادثة يمكن أن يصيب المرشح بالرعب والفزع .

عندما تواجه بحالة قلق الأداء قبل المقابلة فإن الشئ المهم أن تتخلص مما قد يسبب القلق . تغيير ملابسك ، حل الصراعات ، تصفية حالات الفوضى والارتباك فى العمل قبل مغادرته يمكن أن تقلل جميعها من حالات قلق لك وتحسن من أدائك . عندما تواجه بقلق الأداء أثناء سير المقابلة ، فإن الشئ المهم أن "تعرف عليه" مبكراً ، وتتغلب عليه ، وتستعيد رباطة جأشك . على سبيل المثال ، لكى يتغلب بعض الممثلين على الخوف من خشبة المسرح الناتجة عن حجم الجمهور أو أعضائه ، فإن استراتيجيتهم أن يجدوا شخصا ما فى وسط زحام المشاهدين الذى يبدو ودوداً ومريحاً فى نظراته ، ويمثلون من أجله وله - كما لو كان هو الشخص الوحيد فى المسرح . تصلح هذه الاستراتيجية فى حالة المقابلة عن طريق لجنة - السبب المتكرر لقلق الأداء . حدد الشخص الوحيد فى الحجرة الذى يبدو أنه الأكثر تقبلاً ، والأقل تهديداً ، واجعل حديثك معه ومن أجله .

إن أحد الأخطاء الشائعة التى تستثير عادة قلق أداء المقابلة يتمثل فى الإدراك من جانب المرشح أن كل ما يحدث فى الحجرة يرتبط مباشرة بالمقابلة . يقرأ المرشحون كل أنواع الأشياء فى سلوك المقابل التى يمكن أن تسبب رد فعل يتسم بالقلق . تذكر بأن المقابلين لديهم الكثير فى أذهانهم بخلاف أدائك . إلى الحد الذى تقدم فيه نفسك فى أحسن حالة ممكنة ، يحتمل أنك سوف تحدث انطبعا إيجابيا . يمكن أن يكون تذكر نصيحة عدم القلق هى أفضل علاج لقلق أداء المقابلة .

الاستراتيجية التي قد يستخدمها الرياضيون للتغلب على حالات قلق الأداء وسط تدفق العمل ، أن يتخيلوا أنفسهم ناجحين في نفس المهمة التي يبدهون في مجرد تحسس طريقهم إليها . قد يتخيل لاعب الكرة الذي في مركز الظهير وهو يمرر الكرة قبل أن تلمس الأرض وبإتقان إلى زميله ، المتسابق في الجري يرى نفسه قد مزق شريط نهاية السباق . الشيء الذي يمكن أن تجربه في المقابلة التي تكون في حالة تحسس طريقك إليها أن تتخيل نفسك تتسلم عرض الوظيفة ، أو حتى الوصول إلى الشركة في أول يوم عمل لك .

أيامًا كان المنهج الذي تتخذه ، كن مدركًا لإمكانية قلق الأداء الذي يؤثر عليك سواء قبل أو أثناء المقابلة . المقابلات بطبيعتها تجارب مثيرة للأعصاب . إنك لست في حاجة إلى عبء قلق الأداء لتزيد من الضغوط التي عليك مواجهتها . افعل كل ما تستطيعه لتتفادى أو تزيل قلق الأداء ، وبدون شك سوف يكون أداءك أفضل في المقابلة وتحصل على المزيد من العروض .

- متى يقولون قنط "لا" ؟

يصور فيلم كرتونى هزلى كمادة تدريبية ، بصورة حيوية ، الطريقة التي تعمل بها عملية المقابلة - ولماذا لا يحصل أفضل المرشحين دائما على الوظيفة.

تجربى أحدث المشاهد فى حجرة المؤتمرات بإحدى الشركات . قد أخطر ثلاثة من المرشحين (رجل وسيدتان) أنهم مؤهلون بالتساوى للوظيفة ومن أجل اتخاذ القرار النهائية طلبت السيدة التي تجرى معهم المقابلة أن يأتى كل واحد منهم بعمل مبتكر فى خلال دقيقة واحدة . وذلك باستخدام "الصندوق السحري" . الصندوق السحري عبارة عن درج مكتب خشبى قديم مملوء ببندود متنوعة ، دبابيس ، ملابس خيوط حريرية ، منشار ، أربع زجاجات سودا ، أوتاد خشبية ، ضمادات طبية ، كبسولات مسدس ، مع كبسولات متفجرة .

يذهب المرشح الذكر أولاً ، باهتياج شديد ، أخذ ينقب بين أشياء الصندوق ، ولأن الوقت قارب على النفاد ، يمسك بيأس دبوسين من دبابيس الملابس ويضعهما على شفيته ثم يصدر أصواتا كالبطة . يجلس هذا المرشح وقد استولى عليه الإحباط نتيجة أدائه الفاشل . تذهب "سندريلا" بعد ذلك . تستخدم دبابيس الملابس لإغلاق فستانا . تفتح زجاجات الصودا وتصبها داخل حذائها . تأخذ من الصندوق

الكبسولات المتفجرة من المسدس اللعبة وتضعها على حافة طاولة الاجتماعات بالحجرة . تقفز بعد ذلك على الطاولة ، ثم أخذت تغنى وترقص وتضرب قدميها الكبسولات المتفجرة كنوع من الموسيقى المصاحبة لها . ثم تجلس مبتهجة بأدائها .

السيدة التالية ، المرشحة الأخيرة ، تمشى فى رشاقة إلى الصندوق السحري . تأخذ الخيوط الحريرية ، ثم تثبتها فى نهاية الأوتاد . تلتقط بعد ذلك المنشار وتعود إلى مقعدها ومعها الآلات الموسيقية التى صنعتها . تبدأ السيدة الرشيقية فى أداء أغنية مشهورة على أنغام الأوتار المثبتة فى الأوتاد والمنشار .

بعد انتهاء أداء الدقيقة الواحدة من المرشحين الثلاثة ، تتخذ السيدة التى أجرت الاختبار قرارها بعدم قبول السيدتين اللتين كان من الواضح أنهما الأفضل فى الأداء من الرجل ، ثم هنأته على فوزه بالوظيفة . بعد أن تركت السيدتان المكان ، واجهت متخذة القرار المرشح الذى اجتاز المقابلة ، وأخبرته بأن هناك سببين لحصوله على الوظيفة قائلة "إنك لا تستطيع مطلقاً أن تمثل أى تهديد لمركزى الوظيفى ، ثانياً ، لم أجد فيك أية جاذبية جنسية" .

بصرف النظر عن الدور الفكاهى من خلال قلب المعايير التى ظهرت فى ذلك الفيلم الكرتونى ، فإن المشاهد والحوار توضح المغزى الرئيسى فى عملية المقابلة - فكرة الرفض .

إذا حدث أن رفضت بعد المقابلة ، حاول ألا تأخذ المسألة بصفة شخصية . بعض الأشخاص تدمرهم هذه المواقف ، إلى حد أنهم يكونون فى حجة إلى أسابيع وربما شهور ، لكى يستعيدوا صحتهم وكيانهم ويبدءون فى البحث عن مقابلات جديدة . ضع ذهنك بأن عملية المقابلة عملية معيبة وأنه فى الغالب الأعم لا علاقة لرفضك بشخصك أو بأدائك . وكما جاء فى الفيلم التدريبى فأنت عرضة لمتغيرات بعيلة عن سيطرتك . استعد بأكبر قدرات ممكنة ، ليكن أداؤك الأفضل ، خذ الرفض على أنه خسارة لهم ، وليس لك أنت ، وتحرك إلى مقابلتك الناجحة .

تناول التمييز فى المقابلة

وجه آخر من عملية المقابلة سلط عليه الصندوق السحري الأضواء فى "الفيلم الكرتونى" السابق ذكره ، إنه فكرة التمييز بصرف النظر عن كون أنت ، فإنك

معرض للتمييز . سواء بسبب نوعك ، عمرك ، سلالتك ، أو أى عامل آخر أقل وضوحا . توجد هناك إمكانية أنك سوف تميز مقابل خاصية أو أكثر من هذه الخصائص ، وذلك فى عملية الاختيار .

تناول التمييز فى عملية المقابلة يمكن أن يكون خادعاً ، ومن ثم يتطلب براعة فائقة . عندما يسألك شخص ما سؤالاً غير قانونى ، والنى تعتقد أنه بغرض الحصول على معلومات التى يمكن أن تستخدم ضدك (على سبيل المثال أسئلة عن الحالة الزوجية ، العمر ، الخلفية الأخلاقية) فى هذه الحالة يكون لديك اختيارات عديدة تستطيع أن تجيب على السؤال على أمل ألا تستخدم المعلومات ضدك . تستطيع رفض الإجابة على السؤال استناداً إلى أنها معلومات شخصية . تستطيع أن تشير إلى أن السؤال غير قانونى ، وتقديم شكوى رسمية . تستطيع أن تقيم دعوى قضائية ضد المقابل تتهمه فيها بالتمييز أثناء المقابلة .

كما يمكنك أن ترى ، تمتد الاستجابات من الشكوى إلى المقاضاة . يجب أن تؤسس الاستجابة التى تختارها على قيمك الأخلاقية ، ورغبتك فى العمل لدى تلك المنظمة . الاحتمال الأكبر أنك إذا كنت أكثر إقداماً على المواجهة فإن الاحتمال الأقل أن يعرض عليك العمل فى تلك المنظمة . بعض الأفراد عندما يتعرضون لحالة من الغيظ نتيجة سؤال معين ، ولكن بدافع الرغبة فى العمل لدى المنظمة ، سوف يستجيبون بصورة تعاونية أثناء المقابلة ، ثم بعد ذلك يعبرون عن عدم موافقتهم على السؤال غير القانونى عندما يصبحون ضمن أعضاء المنظمة ، وفى مركز وظيفة مؤثر . يقرر الآخرون عدم ملاحقة العمل فى منظمة معينة بسبب اتجاهاتها التمييزية . يشعر آخرون بالالتزام الأخلاقى لمحاربة التمييز ، فى أى وقت يظهر فيه ، تجدهم يعدون العدة لمحاربه سواء من خلال الشكاوى الرسمية أو التحدى القانونى .

تناول التمييز مسألة شخصية جداً ، من الأمور التى يصعب توصيفها . إنك كمرشح لوظيفة ما يلزمك أن تكون واعياً بإمكانية التمييز ، ويلزمك أن تكون جاهزاً للاستجابة بطريقة تشعر بأنها أكثر ملاءمة لك ، مع الأخذ فى الاعتبار الظروف الخاصة ، معايير الأخلاقية ، دوافعك للحصول على عرض بالوظيفة المفترضة .

متى تزيل علامات "ممنوع الدخول"؟!

بينما تشبه معظم المقابلات المشى على حبل مشدود - الهدف الذى تريده فى نهاية الطرف الآخر . إذا كنت تتقدم إلى وظيفة ، المنافسة بالنسبة لها أبوابها مفتوحة على مصراعها ، فإنك تحتاج إلى أن تركز على أن يكون أداؤك ثابتاً ودقيقاً . ومع ذلك ، فى مناسبات معينة ، سوف تجد نفسك فى وضع تكون فيه جزءاً من تجمع ضخم من المقابليين للوظيفة والتي قد شغلت بالفعل . قد تستولى عليك الدهشة ، لماذا يبذل عدد من مهني الشركة الكبار وقتهم الثمين فى مثل هذه الحالة بعد أن شغلت الوظيفة . توجد أسباب عديدة . قد يكون ذلك محاولة منهم لتقديم صورة ذهنية عن عدل وإنصاف شركتهم . قد يكون ذلك تلبية لمتطلبات إجرائية صارمة . قد تكون محاولة منهم للإبقاء على المرشحين بالداخل فى حالة من الشك والقلق . مهما كانت الأسباب ، فإنك حينما تجد نفسك فى مقابلة قد اتخذ قرار الترشيح بالفعل ، فأنت غير محظوظ ومع ذلك توجد طرق معينة لاستثمار مثل هذا الموقف .

تقدم أحد الأشخاص بطلب عمل لشغل وظيفة "المدير المالى" فى شركة متوسطة الحجم . فى أثناء ذهابه لحضور المقابلة وجد اسم رجل فى دليل الشركة لقبه الوظيفي "المدير المالى" . انتابه إحساس بالصدمة بأن المقابلة كانت يمكن أن تكون تبديداً للوقت . لقد افترض الرجل بشكل صحيح أنه إذا لم يكن ذلك الاسم غير واقعي ، فإن الوظيفة تكون غير متاحة فى هذه الحالة .

أثناء المقابلة ، بحث عن مؤشرات تدعم مخاوفه بعد أن حصل على ما يشير أن الوظيفة لم تكن شاغرة بالفعل ، مع بعض التعليقات حول جودة أداء القائم بالوظيفة الحالى ، وعدم الاهتمام الواضح من المقابل ، قرر أن يتخذ مخاطرة ما . يقول الرجل على لسانه : "بدأ لى كما لو أنك حصلت على المرشح الجيد لهذه الوظيفة من داخل المنظمة ، وإذا لم أكن مخطئاً ، فإنه صاحب ذلك التوقيع . إننى متأكد من أننى أستطيع أداء هذه الوظيفة بصورة جيئة ، ولكن لو أننى كنت مكان هذا الرجل ، فإننى كنت أشعر بالثقة الكاملة . إننى أتساءل إذا كان يوجد لديكم وظائف أخرى فى هذه المنظمة ، التى يمكن أن ترشحنى لإحداها أو تقترح على "متابعتها" . الآن قد يفكر بعضكم بأن هذا الرجل كان غيبياً وأنه أقدم على مخاطرة كبيرة . يمكن أن يكون هذا صحيحاً ، إذا كان تحركه بدافع الوهم . ومع ذلك ، إذا كان

تقديره بأنه قد أصبح فى نهاية المقابلة ، فإنه لم يكن لديه ما يخسره ، وكل شىء يمكن أن يكسبه !

فى حالة هذا الرجل تم اختياره للعمل فى قسم آخر ، حيث شغل وظيفة جيدة جداً .

الدرس المستفاد من القصة :

إذا لم يكن من الموت بدأ فمن العار أن تكون جباناً

المقاومة والبقاء قريباً من المقابل

لا تختلط عليك الأمور فيما يبدو أنه إرشادات لرجال البيع بدلاً من مرشحي الوظائف . لأن المقابلة تشبه كثيراً المبيعات - أنت السلعة - فليس مستغرباً أن تجد بين حين وآخر نصيحة من خبراء المبيعات . من المهم أن تتذكر مثل هذه النصائح الخاصة . من المهم أن تنقل إلى المقابل اهتمامك بالوظيفة ، إنك فى حاجة إلى أن تسأل عن الوظيفة ، وأنت فى حاجة إلى ملاحقة الوظيفة إلى أن تصبح غير متاحة .

يقول أحد المقابليين : إنه أجرى مقابلة فى مرة لعدد ٢٠ مرشحاً . بعد مجموعتين من المقابلات انحسر الاختيار فى عدد اثنين فقط من المرشحين . لدى أحدهم خلفية جيدة وقوية ، وأنجز المقابلة بصورة ممتازة ، ولكنه لم يسأل مطلقاً عن الوظيفة . ولم يبد أى نوع من الحماس بوضوح . المرشح الآخر لديه خبرة أقل ، ولم تكن المقابلة تسير معه بسهولة . ومع ذلك كان متحمساً جداً ، ويسأل عن الوظيفة بالتحديد أكثر من مرة . قبل أن يتخذ المقابل قرار التعيين استرجع المقابلات فى ذهنه ، كان اختياره أن يعين المرشح الإيجابى والجرىء . تنطبق هذه الخصائص على المرشح الأخير .

كما أنه على رجل البيع أن يسأل عن إذن التوريدات ، فإن عليك أن تسأل عن الوظيفة . بينما تريد أن تكون حريصاً وليس بغيبضاً فى ملاحقتك للوظيفة ، فإنك تريد أن تنقل إلى المقابل بوضوح أنك مهتم بالوظيفة وأنت تعتقد أنك الشخص الملائم جداً . إن السؤال عن الوظيفة أثناء المقابلة ، وفى الاتصالات التالية مع جهة العمل فكرة جيدة . تذكر ، بأن معظم الأفراد لديهم الكثير فى أذهانهم ، وليس فقط شغل الوظيفة التى تريدها . إذا سألتهم عنها . وكانوا يميلون إلى حد ما إليك ، فإنهم قد تكون استجابتهم إيجابية ويعرضونها عليك .

من هو الرئيس ؟

قد يبدو هذا واضحا ، ولكن هناك أكثر من مناسبة ، عندما يصل العاملون لاستلام مهام وظائفهم ، ثم يجدون أنفسهم يعملون لدى شخص ما لم يسبق أن قابلوه مطلقا أثناء عملية المقابلة . يمكن أن يكون هذا غير مريح ، وبصفة خاصة إذا كان قرار المرشح لقبول الوظيفة أساسه علاقة رئاسية مفترضة . حيث إن علاقة الرئيس بالمرءوس يمكن أن تكون حجر الزاوية في وظيفة جيدة ، فإنه من الأمور الحورية أن تتأكد من معرفة رئيسك المباشر . هذه المعلومة من السهل الحصول عليها : إذا لم تقدم في مراحل سير المقابلة . فقط اسأل قبل الدخول في أية التزامات . من الحكمة أيضا أن تنظر فيما وراء الرئيس المباشر ، وتكتشف سلسلة القيادات فيما بينك وبين من يجلس على قمة التنظيم . يمكن أن يكون هذا مفيدا لأسباب متعددة . يوضح لك هذا المستوى الذي بدأت به عند دخولك المنظمة ، ويمكن أن يشير أيضا إلى عدد درجات السلم الوظيفي المتاحة أمامك . فيما عدا ذلك يمكن أن يعطيك أمارات عن قيمة وحدتك التنظيمية وأدائك بالنسبة للشركة ككل .

بصفة عامة ، نجد أن تلك الوظائف التي تعتبر ذات حساسية كبيرة بالنسبة لقيادة المنظمة ، تكون المسافة - كمستويات وظيفية - التي تفصل بين القمة وتلك الوظيفة الحساسة ضيقة جداً . إذا كانت هذه المسافة واسعة بحيث توجد مستويات متعددة بينك وبين المدير العام التنفيذي ، فإن الوظيفة لا تمثل قيمة عالية لدى قادة الشركة . كلما كنت أقرب إلى مركز القوة تزداد قيمة وظيفتك ، وسوف تكون فرصك للتقدم والترقية أكبر .

الجانب الآخر من السور

إن الشيء المهم الذي تتذكره أنه لدى المقابلين الكثير الذي يمثل خطورة في عملية المقابلة . تفقد الشركات ملايين الدولارات كل عام بسبب ضعف قرارات الاختيار . على الرغم من الأخطار التي يتعرض لها المقابلون ، قد تكون أقل من الأخطاء لدى المقابلين ، فإن سمعتهم ، إنتاجية وحداتهم التنظيمية ، وفي بعض الحالات وظائفهم ، يعتمد كل هذا على اختيار وتعيين الأفراد المناسبين للوظائف المناسبة . بينما توجد طرق متعددة لدى المنظمات في تناو لها لعملية المقابلة ، فإنه من

المحتمل أن أية منظمة تحصل منها على عرض وظيفة سوف تتعامل معك على الأقل من خلال خطوتين : المقابلة المبدئية ، أو مقابلة الفرز ، وأيضا مقابلة التعمق . إنه من المفيد لكى يتوفر لديك صورة كاملة عن عملية المقابلة قدر المستطاع ، أن تنظر إلى الموقف من الجانب الآخر من السور . بعد مراجعة إجراءات المقابلة لعدد كبير من الشركات ، ابتكر فريق من الباحثين المراجعة التالية لعملية المقابلة من منظور المقابلين . تتضمن المراجعة الأولى أهداف المراجعة المبدئية ، أما المراجعة الثانية فإنها تتناول الخطوات المحتملة أن تحدث فى المقابلة ، أى مقابلة تهدف هذه المعلومات إلى إعطائك نظرة عامة وشاملة عن أولويات المقابل للتأكد من أنك تلبى حاجاتهم فى العملية .

أهداف المقابلة الأولية

المقابلة وسيلة للحصول على المعلومات عن المرشح فى فترة زمنية محدودة فى أحسن أوضاعها فهى عملية تقييم محكمة . فى أسوأ أوضاعها فهى محادثة غير مركزة تنتج القليل من المعلومات المفيدة . إن مفتاح نجاح المقابلة يكمن فى قدرة المقابل على تركيز المقابلة بأن يكون واضحا حول متطلبات المنظمة ، وأن يكون على دراية بالشروط الواجب توافرها فى المرشح للوظيفة .

تستخدم المقابلة لاكتشاف احتمالات نجاح المرشح بالتعمق فى خلفيته . إن أنماط المرشح فى المشاركة ، الإنجاز والنجاح فى العمل ، فى المدرسة واجتماعيا ، هى أنماط سوف تتكرر فى بيئة العمل . هذه المقدمة المنطقية بأن إمكانات الشخص للنجاح يمكن تحديدها عن طريق تحليل خلفيته ، تشكل الأساس المتعلق بقرار إذا ما كان المرشح أهلاً لأن يعطى المزيد من الاعتبار فى المستقبل .

فى المقابلة من الضرورى أن :

- تكتشف وتقيم تاريخ المرشح فى ضوء متطلبات المنظمة السابق إعدادها .
- تقييم تلك العناصر التى يمكن تحديدها فى اللقاء وجها لوجه (بمعنى المظهر ، الشخصية ، مهارات الاتصال) .
- تزود المرشح بمعلومات عامة عن الشركة ومعلومات محددة عن الوظيفة التى من أجلها تتم مقابلة المرشح .

العوامل الرئيسية التي يجب تغطيتها :

- راجع خلفية المرشح . - قيم أنماط النجاح .
- اختبر من أجل السمات والخصائص الأساسية .
- لاحظ السلوك أثناء المقابلة .
- اتخذ قرارا إذا ما كان المرشح ينتقل إلى خطوة تالية من عدمه .

الخطوات فى عملية المقابلة : (من منظور المقابل)

- ١ - راجع السيرة الذاتية .
- ابحث عن أنماط النمو والإنجازات المتميزة ، أو الافتقار إلى النمو والافتقار إلى الإنجازات . دوّن البنود التي تطلب ملاحظتها . أيضا افحص أهداف المسار المهني .
- ٢ - رحب بالمرشح وأنشئ تالفا بينكما .
- افعل كل ما هو ضرورى لجعل المرشح يشعر بجودة الاستقبال والاسترخاء نسبيا .
- ٣ - تأكد من اهتمام المرشح بالشركة و اشرح جدول اللقاء .
- اشرح للمرشح أنك سوف تطرح عليه بعض الأسئلة ، وأنك سوف تزوده بمعلومات عن الشركة وعن فرص الوظيفة المحتملة ، وأنه سوف يعطى الفرصة لطرح ما يريد من أسئلة .
- ٤ - تعمق من أجل الخصائص الرئيسية .
- الغرض من حالات الفحص العميق أن تطلب من المرشحين التوسع فى المعلومات الواردة فى سيرهم الذاتية . يضاف إلى ذلك أن التعمق يعطى المرشحين الفرصة لإثبات القدرة على الاتصال الشفهى ، التنظيم ، الثقة ، التوقفات . يجب أن تكون حالات التعمق واسعة النطاق بدرجة كافية بحيث تطلب من المرشحين تحليل أفكارهم الخاصة والتوسع فى مجال الخبرة الشخصية . على سبيل المثال ، "حدثنى أكثر عن دورك فى هذا المشروع" تذكر ، ليس هناك قيمة كبيرة فى مجرد تكرار المعلومات الواردة فى السيرة الذاتية بصياغة جديدة .
- ٥ - قدم نظرة شاملة موجزة عن الشركة .
- ناقش بصورة عامة كيف تتوافق خبرة ، وتدريب المرشح الأكاديمي مع المنظمة ،

متضمنة المسار المهني ومواقع العمل . ومع ذلك ، كن حريصاً ، بحيث لا تخلص إلى توقعات غير حقيقية .

- صف المنظمة من منظور الشخصى بالإشارة إلى كيف أثرت سياسات ، مزايا وفلسفات معينة على مسارك المهني .

- ركز على ما هو فريد فى هذه الشركة بدلاً مما هو عام فى معظم منظمات الأعمال .

٦ - استر أسئلة المرشح .

استخدم هذا الوقت لتصفية الأسئلة التى لدى المرشح ، وأيضاً لتجسيد تقييمك لاهتمام المرشح فى العمل لدى الشركة . (إذا لم يكن لدى المرشح أية أسئلة عن المنظمة .. أو الوظيفة ، فإن هذا يدعو إلى الشك فى مدى اهتمامه) .

٧ - انتهاء المقابلة .

كن واضحاً . يجب إخبار المرشحين بأن مؤهلاتهم سوف تراجع عن طريق مديرين متعددين فى ضوء الشواغر الحالية أو المتوقعة . بعد مراجعة الإدارة ، فإن الخطوة التالية فى الحالات الملائمة ، قد تكون دعوة إلى الشركة أو مكتب فرعى لمزيد من المقابلات .

لا ترفض مطلقاً مرشحاً أثناء المقابلة ، أو تركهم ولديهم انطباع بأنهم يحتفل أن يصلهم عرض الوظيفة .

٨ - استوف استمارات التقييم .

سجل انطباعات عن المرشح فى الحال . يجب أن تتخذ قرارات حول المرشح فى ذلك الوقت ، لأن إدراكاتك عن ذلك الشخص سوف لا تكون أبداً أكثر وضوحاً بمضى الوقت .

تراجع المعلومات السابقة الخطوات المحتمل اتخاذها بواسطة معظم المقابلين فى الفرز ، أو المقابلة المبدئية . إن المقابلات التالية أقل كثيراً فى توقعها ، وتختلف من حيث النطاق والمحتوى . سوف يجد نمط المقابل ، ثقافة المنظمة وطبيعة الوظيفة كيف تعقد المقابلات التالية ..

الفصل السادس

الإعداد الذهني للمرشح

كيف تجيب عن الأسئلة الصعبة في المقابلة ؟



دعنا نواجه الحقيقة .. المقابلة ليست سهلة . وأيضاً معظم المقابليين لا يحاولون تعذيبك لمجرد التسلية . إنهم يستخدمون أسئلة قاسية للوصول المباشر إلى قلب موضوعات معينة . إن دافعهم يتمثل في الحصول السريع (نظراً لقصر زمن المقابلة) على المعرفة المطلوبة عنك ، تلك التي سوف تساعدهم على اتخاذ قرار بشأنك . وبنفس المنطق ، عندما تعرف ماذا يحاولون الوقوف عليه ، يمكنك أن تكون مستعداً لإعطائهم المعلومات التي يبحثون عنها (وتخفف من قلقك ومخاوفك في نفس الوقت) .

في هذا الفصل نقدم نظرة عامة تمهيدية عن الأسئلة الصعبة الأكثر احتمالاً أن تواجهها في المقابلة بصورة أو بأخرى ، ومساعدتك على إعداد ردود رائعة عليها . عندها سوف تشعر أنك أكثر استعداداً ، أكثر ثقة وأكثر احتمالاً للفوز بالوظيفة المرجوة !

مطلوب منك أن تكتب بنفسك إجاباتك على الأسئلة المطروحة في هذا الفصل مستخدماً النصائح والأمثلة كخطوط إرشادية . مطلوب منك أيضاً أن تبذل الوقت اللازم لتنقيح هذه الإجابات " وتلميعها " إلى أن تعطى بريقاً ملحوظاً . اقرأ الأسئلة وإجاباتها مرة ومرة لكي تصبح معتاداً عليها ومستريحاً إليها . خذ بعض الوقت لحفظ بعضها عن ظهر قلب ، ولذلك تستطيع أن تكررهما حرفياً للمقابل بطريقة تبدو تلقائية وحاسية .

إن المرجو أن تستثمر هذه الأسئلة كأساس لاكتشاف ذاتك .. إنك في حاجة إلى أن تستعد للتفكير من أجل نفسك - على قدميك أنت ، وليس فقط من أجل الجلوس أمام المقابل . إنك بعد الانتهاء من قراءة هذا الفصل وتطبيق ما جاء به وأخذ الوقت اللازم للتدريب والتنقيح ، سوف تتطلع بالفعل إلى تحدى مقابلة التوظف التالية ، وأنت مملوء بالثقة والأمل في الفوز بالوظيفة !

إنه من المهم أن يكون لك استراتيجية مقابلة خاصة بك ، ولذلك تطفو حالات قوتك إلى السطح وتغوص حالات ضعفك إلى القاع ، (وحتى إذا صعدت إلى أعلى ، تكون لديك الفرصة لتجعلها تبدو ضئيلة وغير مهمة نسبيا . إليك بعض الأسئلة المختارة بسبب شدتها ، والإرشادات التوجيهية التي تساعد على الإجابة عنها بما يجنب المرشح من السقوط فريسة الارتباك والقلق ويجعل خيوط الموقف بدرجة أو بأخرى فى يده . دعنا نبدأ أولاً بما يطلق عليه السؤال القاتل The "Killer Question" .

السؤال القاتل

١- لذلك ، حدثنى قليلا عن نفسك .

إنه فى الواقع طلب أكثر منه سؤال . ولكن هذه الكلمات القليلة يمكن أن تضعك على صفيح ساخن بطريقة لا يستطيعها سؤال آخر . وإذا لم تكن مستعداً لمثل هذا السؤال الاستهلالى المفتوح النهاية والذي يسبق سلسلة الأسئلة المعيارية المتعلقة بالمهارات ، الخلفية ، التطلعات ، تلك التى تتوقعها ، يمكن أن يجهز عليك تماماً .

والذى يطفو على الذهن الآن ، لماذا هذا القاتل مُحبب إلى كثير من المقابليين . ولكن ، إذا تخطيت هذا السؤال بعيداً ، فأنت من المحظوظين لايزال لديك الوقت لكى تستعد ! الاحتمال الأكبر أنك سوف تواجه السؤال القاتل قريباً !

عند هذه النقطة لا يهملك كثيراً معرفة الأسباب والدواعى وراء اختيار المقابليين لهذا السؤال . فجأة الصفيح أصبح ساخناً ، والأضواء المركزة سلطت مباشرة إلى عينيك . نبضات قلبك دخلت فى سباق المسافات الطويلة ، وزحف الجفاف إلى حلقك . ولكن إذا كنت مستعداً فإنك تعرف أن هذا يمكن أن يكون فرصتك الذهبية للمحافظة على دوران عجلة العلاقة بينك وبين المقابليين (أو المقابليين) ، وذلك بإظهار السمات الأربع التى يبحثون عنها : الذكاء ، الحماس ، الثقة ، والاعتمادية ، وبالإنجليزية بالترتيب : Intelligence Enthusiasm, Confidence, Dependability .

ضربة "خالد" المضادة

قبل أن أتركك مع بعض المؤشرات حول : كيف يمكنك كتابة افتتاحية فعالة يتم صياغتها طبقاً لرصيدك الشخصى لتأخذ هذا المثال .

بعض مضى ما يقرب من عشر سنوات خبرة فى مجال تخصصه ، يسعى خالد إلى الحصول على وظيفة تمثل حلم حياته كمدير عام منطقة لدى شركة تقدم خدمات الصيانة للأجهزة والمعدات المنزلية والتجارية .

ولكن عند ذهابه إلى المقابلة يعرف أن فى انتظاره معركتين ضده . أولاً ، أنه قد تقلد بالفعل أربع وظائف ، ولذلك فإنه كثير التنقل إلى حد ما . ثانياً ، أنه ليس لديه - بعد - الخبرة الإدارية المطلوبة للوظيفة - عملياً ما يؤدى إلى تسيير أعمال تدرّ عائداً سنوياً يصل إلى ٧ مليون دولار .

ولكن لأنه توقع ما يمكن أن يكون مدمراً فى أول جلسة المقابلة - "أخبرنى عن شىء ما سوف يساعدننى على الوصول إلى إحساس أفضل عنك ، بدلاً مما هو وارد فى سيرتك الذاتية" - فقد استعد "خالد" بضربته المضادة التالية والتي تحقق له الانتصار :

"إننى موظف مجد ، أحب عملى ، لقد كنت عنصراً من أصول أصحاب الأعمال الذين عملت لديهم ، وخبرتى سوف تجعلنى ربما أصلاً أكثر فعالية لكم" .

"إننى أعتقد أن هذه الأوقات هى الأكثر إثارة ، والتي لم أشاهد مثلها فى هذه الصناعة حتى الآن . بالتأكيد ، يوجد الكثير جداً من المنافسة الآن ، وأنه قد أصبح الحصول على مساعدة حقيقة من الأمور الأكثر صعوبة . بل أن كل المؤشرات تدل على أن المزيد والمزيد من الشركات سوف تحصل على حاجتها إلى الصيانة من مصادر خارجية ، وأن ما يقرب من ٥٠% من الأجهزة المنزلية سوف تتطلب الخبرات التى نقدمها .

"كيف يمكننا أن نحصل على حصة أكبر من هذه الأعمال ؟ ، كيف يمكننا أن نستقطب وندرّب أفضل العناصر البشرية ؟ ، لا يهم فى النهاية السرفى نجاحنا . إنها التحديات الرئيسية التى يواجهها المديرون فى هذه الصناعة .

"إننى أستطيع مساعدة شركتكم على مواجهة تلك التحديات بينما لا تحكى

سيرتى الذاتية كل القصة ، إننى أثبت ذلك .
 "إننى عامل مجد . لقد حصلت على ترقية فى كل الشركات التى عملت
 لديها .
 "إننى سوف أضيف الكثير من الزوايا الجيدة إلى الوظيفة ، لأننى قد عملت
 فى الوظائف التنفيذية وأيضاً فى الوظائف الإشرافية . إن الأفراد الذين قد
 عملوا تحت إشرافى ، كانوا دائماً يحترمون تقديراتى لأنهم يعرفون أننى
 أفهم جيداً ما يقومون به .
 "إن لى حاسة فى إدارة الأعمال رائعة . إننى جيد جداً فى الرقابة على
 المصروفات . إننى أوزع العمل على الأفراد بصورة فعالة . إننى منصف .
 إن لى موهبة التعامل مع العملاء .
 "كنت دائماً معجباً بشركتكم . يجب أن أعترف بأننى قد تبنيت بعضاً من
 طرق الأداء فى شركتكم ، وطبقتها فى الجهات التى كنت أعمل لديها .
 "إننى أرى الآن أنكم تفتحون فرعاً جديداً فى صيانة أجهزة العناية بالحدائق
 العامة والخاصة . لقد مارست مثل هذه الأعمال أثناء إجازاتى الصيفية فى
 مرحلة دراساتى الجامعية . كيف يسير هذا النشاط لديكم الآن ؟

من خلال عدد محدود من الكلمات وال فقرات نلج المرشح "خالد" فى :

- ١ - توجيه المقابل على أن يركز فقط على الأوجه الإيجابية من سيرته الذاتية .
 إنه بالتأكيد قد غير وظائفه . ولكن بعد هذه الإجابة ، فإنه من المحتمل أن يفكر
 المقابل "أوه ، أنظر إلى كل ما استطاع تحقيقه فى أى مكان يذهب إليه" .
- ٢ - جعل المقابل يبدأ السير فى الطريق الذى أراده هو .
 لقد أثبت ما لديه من خبرة ، إمكانيات قيادة ، وفهم جيد للسوق .
- ٣ - أظهر فقط الكمية الملائمة من التواضع .
 (بينما يستثمر كل فرصة لتسليط الأضواء على إنجازاته الكثيرة ، حالات القوة
 المهنية لديه) .
 نتيجة لذلك ، قد وضع خالد نفسه فى صورة المدير الذى يستطيع أن يعمل فى

سهولة ويسر مع العاملين من أصحاب الياقات الزرقاء ، وبنفس السهولة واليسر يستطيع أيضا أن يتعامل مع أعضاء الإدارة العليا فى الشركة .
٤ - أعاد الكرة إلى ملعب المقابل بتوجيه سؤال إليه يكشف عن إلمامه ومعرفته بظروف وتطورات الشركة .

كن مستعدًا " للسؤال القاتل "

- استكمل بنود بياناتك الشخصية

لا بد أن تكون مستعدًا للحديث عن خصائصك وملامح إمكاناتك الوظيفية التى تكون ذات فائدة للوظيفة المرجوة . إن معظم هذه البنود تظهر فى سيرتك الذاتية : مؤهلاتك العلمية ، التدريب الذى حصلت عليه ، خبراتك ومهاراتك ، إنجازاتك ووظائفك السابقة .

- اسرد بنود بياناتك الشخصية فى هدوء واتزان بنديًا بنديًا فى استهلال أخذ .

استخدم الأشياء المخلدة لتصنع لك صورة لغوية قصيرة ، وبديعة بحيث تظهر فى إطار المهنى المتحمس - المرشح المثالى للوظيفة .

- لا تحفظ عن ظهر قلب كلمة ، كلمة .

إنك تريد أن تبدو مرتجلًا الجمل والتعبيرات - وليس كمن يقرأ من مجموعة بطاقات تحمل أمارات داخلية . ولذلك اعرف المحتوى . سجل نفسك وأنت تتحدث عنه ، إلى أن يبدو وافيًا ولكن تلقائيًا .

- اجعله يشتمل على كلمات وعبارات قوية وإيجابية .

إنك تريد أن تنقل الحماس والثقة ، وأيضًا المعرفة والخبرة . إن ما لا تعرفه ، فإنك شغوف إلى أن تتعلمه .

- استخدمه لتحويل دفة المقابلة .

توقع أن السؤال القاتل سوف يظهر مبكرًا فى المقابلة ، ومن ثم كن مستعدًا أن تستخدمه كفرصة لتحويل المقابلة فى الاتجاه الذى تريد أن تتخذه . اجعل استجاباتك رقيقة اللهجة والنعمة - لكى تعطى تألقًا إيجابيًا لأى سلبات محتملة

كنقص فى خبرة مرتبطة الوظيفة .

- اجعل نهاية الحديث والكرة فى ملعب المقابل .

عند الانتهاء من السؤال ، فإنك تستحق فترة لالتقاط الأنفاس مرة أخرى ، وأن تثبت حماسك واندمجك .

والآن بعد أن اجتزت السؤال القاتل ، ونجوت من شروره ، دعنا نستعد للبقية الباقية من الأسئلة .

١- ماذا فعلت فى حياتك العملية ؟

ليس هناك ما يدعو إلى الدهشة . إن معظم أسئلة المقابلة تركز على خبرتك فى عملك السابق . يعتقد الكثير من المنظمات أن ماضيك هو مقدمة لأدائك فى المستقبل . عموماً ، إذا كان لديك بالفعل بعض النقائص السوداء ، العميقة ، فإنها بالتأكيد قد عرفت قبل الآن .

ومن ثم ، كن مستعداً لأن تستجوب بقسوة . وأن تبقى إيجابياً وثابتاً خلالها جميعاً . نتناول الآن بعض الأسئلة التى تحتل أن تواجهها .

٢- لماذا تفكر فى ترك وظيفتك الحالية ؟

أحذر هذا السؤال . إنه يمكن أن يكون مدمراً !!

من الواضح ، أنه لا يوجد أى شخص يريد أن يترك وظيفته ، إذا كان راضياً عنها تماماً . ولكن آخر شئ يمكن أن تفعله ، أن تظهر سلبيات ، أو - وهو الأسوأ - أن تتحدث عن صاحب عملك السابق بطريقة غير لائقة (سوف يفترض من يقابلك ، صحيحاً كان أم خطأً ، أنك ، إذا أصبحت من أعضاء شركته ، سوف تتحدث بنفس الطريقة عن صاحب عملك الجديد) .

ولذلك ، تناول عدم رضائك - إذا كان هذا ما أتى بك إلى هنا - بحذر شديد . إذا كنت فى حالة عدم رضا شديدة ، فإن ذلك يتطلب زيادة حذرك وحرصك عند الحديث عن ذلك . إنه لن يفيدك كثيراً أن تعترف للمقابل بأنك قد أمضيت ليالى طوال دون أن تغمض لك عين ، وأنت تفكر فى إنهاء تعاقدك مع رئيسك الحالى . بدلاً من ذلك ، افعل بعض ما يطلق عليه استشاريو الإدارة "الرؤية" تخيل

الخطوة الثالثة التالية فى مسارك المهنى . ولذلك انظر الى المقابلة على أنها من أجل تلك الخطوة .

فيما يلى تفسير لذلك . قل إنك مهتم بتحمل مسئوليات مالية أكبر .
إنك قد تخبر المقابل :

"يوجد الكثير الذى يعجبني فى وظيفتى الحالية . ولكن إمكاناتى للترقية والنمو فى هذا المجال محدودة فى جهة عملى الخالى ، بسبب حجم الشركة ، وحقيقة أن التوسع ليس جزءاً من خطتها الاستراتيجية الحالية"

ما لم تكن قد فصلت من عملك أو تم الاستغناء عنك ، يجب أن تجعل الأمر واضحاً بأنك جالس الآن أمام المقابل ، فقط بسبب أنك تبحث عن المزيد من المسئولية ، الكثير من التحدى ، الأفضل من فرص النمو - أو حتى الأموال الكثيرة - وليس بسبب أنك يائس .

٣ - بعد أن عملت لدى نفس المنظمة طوال كل هذا الوقت ألا تعتقد بأنك قد تواجه وقتاً صعباً فى عملية التكيف مع جهة عمل أخرى ؟

بالطبع لا ، أثناء فترة خدمتك لدى جهة العمل الحالية ، يحتمل أنك كنت مرءوساً لأكثر من رئيس . ربما تكون أيضاً قد أشرفت على أنواع كثيرة مختلفة من الأفراد فى وحدات تنظيمية مختلفة . بالتأكيد قد اندمجت كفريق أو كجماعة عمل مع عدد متنوع من زملاء العمل . ومن داخل هذه المنظمة الواحدة ، كانت لديك الفرصة لملاحظة أنواع متعددة من المنظمات الأخرى - المنافسين ، الموردين ، العملاء ، وهكذا .
إنك مرن ، ومخلص . يجب أن تذكر المقابل أن ذلك يعد ارتباطاً ذا قيمة حيوية .

٤ - من الذى عرض عليك وظيفة ؟ وما نوع هذه الوظيفة ؟

يعرف كثير من المقابلين معلومات وفيرة عن منافسيهم ، وماهية الوظائف التى يحاولون شغلها . إذا فعلت الشئ الذكى ، وقلت الصدق ، أعط اسم الشركة للمقابل .

من المهم جداً أن تضغط على أن الوظيفة التى كنت تشغلها كانت مماثلة تماماً

لتلك الوظيفة التي تقدمت لشغلها الآن . وعموماً ، إذا كانت الوظيفة التي تجرى المقابلة من أجلها ملائمة تماماً لك - كما قد أُخبرت ، بدون شك ، المقابل مرات عديدة - لماذا سوف تكون مهتماً حينئذ بشيء ما مختلف في شركة أخرى .

إرشادات للإجابة على الأسئلة المتعلقة بالعمل

- كن إيجابياً حول أسباب تركك وظيفتك الحالية .

أو أى وظيفة سابقة لذلك الموضوع . الكلمة الرئيسية التي يجب أن تتذكر "المزيد" ، إنك تريد المزيد من المسئولية ، المزيد من التحديد . المزيد من الفرص ، وأخيراً المزيد من الأموال (ولكن لا تسلط الأضواء على ذلك أولاً ، حيث يجب أن يظهر كنتيجة "لحالات المزيد" السابقة).

- إذا كان قد سبق فصلك من الوظيفة ، ركز على ما قد تعلمته من التجربة .

كن إيجابياً إلى أقصى حد ممكن .

- عدّد مواقف الثقة التي قد منحك إياها أصحاب الأعمال الآخرون .

افعل هذا بالتركيز على حقائق محددة ، أرقام ، وإنجازات قابلة للقياس . اذكر عدد الأفراد الذين قد أشرفت عليهم ، حجم الأموال الخاضع لرقابتك ، المكاسب التي حققتها وحدتك التنظيمية تحت إدارتك .

- لا تتحدث بطريقة غير لائقة عن المشرفين أو أصحاب العمل السابقين .

إن هذا أسوأ ما فى الموضوع ، إنك لا تسلط الأضواء إلا على ما هو إيجابى وصحيح .

- اجعل الوظيفة التي تجرى المقابلة من أجلها هدفك الأساسى .

اجعل إجابتك مصاغة بالطريقة التي تنقل إلى المقابل أنك تنظر إلى الوظيفة كوسيلة لتحقيق أهداف مسارك المهني النهائية . كن حريصاً على ألا تجعلها تبدو نقطة عبور أو ملجأً آمناً مؤقتاً .

لماذا أنت هنا ؟

حتى الآن قد كانت الأسئلة صارمة وجافة . ولكن مقدمات " المعركة " القادمة قد تكون أكثر صرامة وقسوة . سوف يتطلب هذا أن تكون مستعداً وأن تخرج منتصراً .

٥ - ما هي أكثر إنجازاتك قابلية للتذكر في وظيفتك الأخيرة من مسارك المهني ؟

ركز على إنجازاتك الأكثر حداثة - في وظيفتك الحالية أو التي تسبقها مباشرة . ولكن تأكد من أنها تتفق مع الوظيفة التي تجرى المقابلة من أجلها . من الحكمة أيضاً أن تفكر حول : لماذا كنت قادراً على تحقيق هذه القمم في حياتك العملية ؟ على سبيل المثال :

"إننى فى الواقع كنت أصغى باهتمام إلى ما يريده العملاء ، بدلاً من مجرد أن أبيع لهم "

"لقد أدركت بأننى فى حاجة إلى أن أعرف المزيد عن حسابات الضرائب . فالتحقت بندوة عن هذا الموضوع .

هذا النوع من الاستجابة ينقل إلى المقابل أنك تعطى الكثير من تفكيرك إلى كيف يمكنك تحقيق أهدافك ، بدلاً من السير على غير هدى . إنك حينما تدع المقابل يعرف أنك تمارس بصفة منتظمة تقييم نقائصك ، ونواحي ضعفك ، فإنك تظهر بأن لديك القدرة على اكتشاف وسائل التغلب عليها .

٦ - هل هناك شيء ما استطاعت شركتك (أو إدارتك) أن تفعله لكي تكون أكثر نجاحاً ؟

٧ - هل "دشنت" أى إجراء جديد (أو نظم أو سياسيات) فى أى من الوظائف التي شغلتها ؟

بالطبع أنت لديك بعض حلول جيدة جداً يسعدك أن تعرضها على المقابل . ومما يؤسف له ، أن البعض فقط (أو لا شيء) أمكن تطبيقه بسبب الظروف الخارجة عن سيطرتك .

صف التغييرات أو التحسينات التي كنت مسئولاً عن إحداثها، ووضح بالتحديد كيف استطاعت أن تساعد الشركة، فى ضوء زيادة الأرباح، تخفيض التكاليف، أو تحسين الإنتاج. فيما يلى إجابة كاملة يمكن أن تكون مقبولة.

بالتأكيد كنا نستطيع أن نوسع خط إنتاجنا، بل ربما قد ضاعفناه، لكى نستفيد من إمكاناتنا الممتازة فى التوزيع ولكننا فقط لم يكن لدينا رأس المال، ولم نستطع الحصول على التمويل اللازم للمشروع.

٨ - إذا كنت هكذا سعيداً لدى شركتك الحالية، فلماذا تبحث عن وظيفة أخرى؟ هل سوف تصيبهم الدهشة لأنك تترك العمل لديهم؟

قد تفكر فى أن شركتك الحالية سوف تخرج من السوق فى أية ثانية. أو قد تكون تركت العمل لأنك قد اختلفت مع زميلك فى المكتب المحاور الذى يشجع فريق كرة قدم آخر غير الذى تشجعه. لا تبك على كتف المقابل بدلاً من ذلك أكد له أنك لا تهرب بعيداً من أى شىء. إنك قد اتخذت القرار للتحرك فى اتجاه:

- المزيد من المسئولية.

- المزيد من المعرفة.

- الفرصة المتاحة المدهشة لدى شركتكم.

المزيد من الإرشادات لنجاح المقابلة

- اجعل صياغة استجابتك تتفق مع الوظيفة.

اجمع بقدر ما تستطيع معلومات عن الوظيفة التى تجرى المقابلة من أجلها - قبل أن تذهب إلى المقابلة. عندما تتحدث إنجازاتك، مهاراتك، خبرتك. تحدث بلغة متطلبات تلك الوظيفة، وأهداف تلك الشركة.

- دائما فكر فى ضوء ماذا؟ ولماذا؟

عندما تتحدث عن إنجازاتك - أو حالات فشلك، اضغط على الدروس الإيجابية التى قد تعلمتها، والتى قد طبقتها بالفعل، أو خططت لتطبيقها فى وظيفتك القادمة.

- لا تبالغ في تقديمك .

يجب أن تتحدث إنجازاتك ومسئولياتك عن نفسها . إذا لم تجد أن هناك ما تقوله عن الماضي ، قل ذلك بصراحة . إذا التزمت الصدق ، فإن هناك طرق كثيرة يستطيع المقابل الذكي أن يخرجك من ذلك الموقف . لا تسلك الطريق الصعب - إن ذلك قد يكلفك الوظيفة .

- لا تبدأ يائساً .

حتى إذا كنت قد فصلت من وظيفتك السابقة لاتبد يائسا ، حافظ على أناقتك . ركز على التعبير عن اهتمامك وحماسك في صورة الأنيق المعتد بنفسه ، ركز على التعبير عن اهتمامك وحماسك الواقعي بالفرص التي وفرتها لك الوظيفة التي أنت بصددها - مثل المزيد من المسؤولية ، المزيد من المعرفة ، والمزيد من الأموال .

- استثمر وظيفتك الحالية أحسن استثمار .

دع المقابل يعرف أنك لا تزال قادراً على أن تجد بعض الأشياء التي تبحث عنها في وظيفتك الحالية . إنك تريد أن تنقل الانطباع بأنك موظف إيجابي ، الذي يحاول أن يرتفع بإيجابيات ويقلل من سلبيات أى موقف . ومرة أخرى حاول ألا تبدو يائساً . يوازن بعض المقابليين بين اليأس ورخص التعيين بالنسبة للمرشح .

الآن مع سيناريو :

الأخبار الجيدة / الأخبار السيئة

أولاً ، الأخبار الجيدة . إذا وصلت إلى هذه النقطة ، فإن المقابل يحتفل أن يحبك . معظم المقابليين الذين يقومون بعملية الفرز ، والمديرون الذين يُدرون قرارات التعيين يستبعدون المرشحين الذين لا يصمدون حتى الوصول إلى الأسئلة التالية .

والآن الأخبار السيئة . سوف يستمر المقابل في قسوته معك ، إلى أن يبدأ ذلك الحصن أو القناع الذي بنيته بشجاعة حول نفسك في التصدع والانهيال . ولذلك خذ نفساً عميقاً ، واستعد للمعمعة . (إذا كنت محظوظا سوف يكون لديك بضعة أيام للراحة واستجماع قواك قبل المقابلة الثانية) وتستمر الأسئلة .

٩- ما الذى يربّعك أكثر فى هذه الوظيفة ؟ هذه الشركة ؟

إنك الآن تعرف التمرين من واقع الأسئلة السابقة . إن عينك على المزيد من المسئولية ، المزيد من الفرص ، الفرصة للإشراف على المزيد من الأفراد ، الفرصة لتنمية مجموعة جديدة من المهارات ، وتصقل ما لديك بالفعل من المهارات .

ومع ذلك ، هذا وقت مثالى لتقديم ما تعرفه عن الشركة ، وكيف يمكن للوظيفة التى تجرى المقابلة من أجلها أن تساهم فى نجاح الشركة . يجب أن تؤدى بعض الواجبات للحصول على الإجابات على هذه الأسئلة :

- ما المنتجات الرائدة للشركة ؟ ما المنتجات التى تخطط لتقديمها فى المستقبل القريب ؟

- ما الأسواق الرئيسية للشركة ؟ هل هذه الأسواق تنمو ؟ تتغير ؟

- ما حصة الشركة فى كل من هذه الأسواق ؟

- ما الشركات الأخرى التى تخدم تلك الأسواق ؟

- ما خطط الشركة ومنظورها للنمو والتوسع ؟

استناداً إلى هذه المعرفة ، يمكنك أن تجيب " لقد سمعت كثيراً عن إنتاجكم من "الرولمان البلى الخاص بالتروس ، والذى قد أردته أن أجرى عليه تجارب على تطبيقات مختلفة" بدلا من " سوف يتغير مسار حياتى إلى الأفضل إذ حصلت على هذه الوظيفة" .

١٠- ما الذى تبحث عنه فى وظيفتك التالية ؟

من الواضح أنك يجب أن تصوغ استجابتك فى ضوء الوظيفة المنشودة . ولكن الترجمة بإعادة تنظيم بسيطة نقلا عن محتوى توصيف الوظيفة ، ليس الطريق الصحيح لتسير فيه .

إن المقابلين يوجهون مثل هذا السؤال لاختبار مستوى اهتمامك بالوظيفة ولكى يقفوا على إذا ما كان لديك أية شكوك . ولذلك ركز على الوظيفة موضوع المقابلة . فكر فى المهارات الأساسية التى تتطلبها الوظيفة ، وأكد على اهتمامك فى أن تتاح لك الفرصة مستقبلا لتطوير تلك المهارات . ولا تنس أن تعبر عن الحماس فى حقل

تخصصك . فيما يلي مثال :

فى وظيفتى الحالية كباحث فى إدارة البحوث والتطوير، إننى أتناول بالدراسة والبحث فرص التمويل الحكومى أو المؤسسى وأكتب اقتراحات المنح . إننى أجد فى عملى متعة كبيرة جدا ، ولكن اتصالاتى مع مالئى التمويل ضئيلة جدا . إننى أطلع إلى وظيفة توفر لى المزيد من الفرص للعمل مع المقرضين والمالئين ، لتأمين دعمهم ، ولإشعارهم بأهمية مساهماتهم . لقد توفرت لى فرص قليلة للقيام بذلك مع صاحب عملى الحالى واستنادا إلى نجاحى مع بعض المؤسسات المالئة ، فإننى أستطيع أن أدافع عن غرض الشركة لكى تحصل على التدعيم اللازم لها .

١١ - ماذا تعنى كلمة "الفشل" بالنسبة لك ؟

يفضل أن تستخدم مثلا محمدا لتوضيح ما تعنيه بكلمة "الفشل" وإلا قد تدخل فى منافسة فلسفية مطولة تصلح لأفلام الرعب أو الدخول فى أعماق النفس البشرية . هذه إجابة جيدة .

"يعنى الفشل عدم أداء المهام الوظيفية عندما تكون كل المستلزمات متوفرة للقيام بها . على سبيل المثال ، كنت مرة أمام مسئولية مشروع ضخم . كان يجب على أن أتحقق منذ البداية ، أننى لا أملك الوقت الكافى لإنجازه . كان يجب على أن أفكر أن هناك ٤٨ ساعة فى اليوم !! . أيضا لم أكن أمتلك المعرفة لتنفيذه بصورة صحيحة . بدلا من أن أطلب المساعدة من بعض الأفراد فى إدارتى ، فإننى قد وقعت فى أخطاء فادحة أثناء تنفيذه . لن يحدث لى ذلك مرة أخرى ، إذا تعرضت لمثل هذه الموقف" .

١٢ - كيف يمكنك أن تصف فلسفتك الإدارية ؟

إنك تريد أن تظهر الرغبة والقدرة على التفويض ، تعليم وتوزيع العمل والثناء على العمل الجيد بصورة منصفة . لا تستخدم مثل هذه الإجابات الضعيفة أثناء المقابلات :

"إننى أحاول أن أجعل الأفراد يحبوننى ، ومن ثم ، يعملون بحب واجتهاد

فعليا من أجلى " .
"يمكنك أن تعتبر أننى فى جانب العاملين والنواحى الإنسانية" .

أعط الإجابة التى تعبر عن السلطة والخبرة .
أعتقد أكثر من أى شىء آخر أن الإدارة تعنى إنجاز المهام الوظيفية من خلال الآخرين . تتمثل وظيفة المدير فى توفير الموارد والمناخ التنظيمى الذى يساعد الأفراد على العمل بفعالية . إننى أحاول تطبيق هذا عن طريق إنشاء فرق العمل ، تقييم أداء الأفراد استناداً إلى أدائهم فقط ، توزيع العمل بصورة عادلة وتعزيز حرية الأفراد فى التصرف واتخاذ القرارات . لقد وجدت أن هذا يشكل مشاعر الإخلاص ، ويقود إلى العمل الجاد لإنجاز مهام كل فرد .

إرشادات لإقناع المقابل بأنك صيد ثمين

- قم بأداء واجباتك .

اجمع أكبر كمية معلومات ممكنة عبر الشركة ، وكيف يمكن للوظيفة موضوع المقابلة أن تساهم فى تحقيق أهداف الشركة المعنية فى الحاضر وفى المستقبل .

- أثبت الخبرة .. واملأ المكان برائحة الثقة .

أعط المقابل إجابات قوية ، استخدم أمثلة واقعية تكون ملائمة للوظيفة التى تسعى للحصول عليها .

- كن متواضعاً .

انقل الانطباع بأنك لديك القدرة على النجاح ، عندما تظهر الفرص ولكن تفاد إعطاء الانطباع بأنك فوق كل العقبات ، وأنت جاهز للنجاح فى كل الظروف ، ومهما كانت التكاليف .

- أظهر أنك حاسم ، ولكن لست "ديكتاتورياً" .

عندما تتحدث عن فلسفتك الإدارية ، دع المقابل يعرف بأنك قادر على التفويض ، وأنت تتابع مدى تقدم كل فرد فى إدارتك .

- تحدث عن النمو .

أخبر المقابل كيف أنك تطورت من خلال كل الوظائف التي شغلتها وكيف تغيرت أهدافك المهنية نتيجة لذلك .

- اعترف بحالات فشلك .

ركز على ما قد تعلمته من حالات الفشل السابقة ، مستخدماً أمثلة توضح كيف أنك قد تغيرت نتيجة لذلك .

- اعرض إنجازاتك وحالات نجاحك .

تأكد من أن تضع نفسك كمهني خبير يتمتع بحياة شخصية ومهنية مُرضية.

دعنا نتحدث عن شخصك

يعتقد معظم الناس أن المرشح الذي يتحدث فقط عن العمل ، العمل ، العمل ، يكون لديه الفرصة الأفضل للفوز بالوظيفة . ولكن هناك " أنت " الذي يوجد بعد مواعيد العمل الرسمية - ومعظم المقابليين يرغبون في أن يعرفوا ذلك الشخص أيضاً. إن المبدأ الإرشادي للإجابة على الأسئلة الشخصية أنه يماثل تماماً الاستجابة حول الاستفسارات المتعلقة بخبراتك المهنية : ركز على الإيجابيات . دع المقابل يدرك أفضل الأوجه في حياتك الشخصية .

١٢- هل أنت في صحة جيدة ؟ ماذا تفعل للمحافظة على لياقتك ؟

يجب أن تكون أميناً عن الإجابة على هذا السؤال . تستطيع جهات العمل المرتقبة أن توفر الطرق لمراجعة تاريخك الطبي ، إذا كان لديهم شك حول صحتك . وفي الواقع نجد أن الكثير من أصحاب الأعمال يشترطون اجتياز الاختبار البدني قبل عروض الوظيفة .

إذا أظهرت أنك مواظب على المحافظة على صحتك الجيدة ، سوف تثير لديهم الكثير من القلق حول صحتك . ليس مطلوباً منك أن تكون بطلاً رياضياً .

فقط مجرد الانتظام في ممارسة في بعض الأنشطة التي تتطلب الحركة مثل أعمال المنزل أو المشي .

١٤ - كيف تتصرف عندما تواجه مشكلة مع أحد زملائك في العمل ؟

الآن حان الوقت لاختيار واقعة معينة ، والتحدث عما قد تعلمته منها . على سبيل المثال :

" كان عليّ أن أعمل مع مصمم ، اعتاد بعناد شديد ألا يستمع إلى أي من اقتراحاتي . قد كانت ردوده عبارة عن كلمة واحدة ، ثم لا يعطى اهتماماً لأي شيء أطلبه .

أخيراً ، قلت له : "نحن الاثنان مهنيان . لا يوجد من لديه منا الإجابة الصحيحة على طول الوقت . لقد لاحظت ، أنك في الواقع لا تحب اقتراحاتي . ولكن بدلاً من مقاومة تطبيقها ، لماذا لا نتناقش مجرد المناقشة ، ما الذي لا يعجبك ؟

" كان لذلك وقع السحر . في الواقع أصبحنا صديقين حميمين " .

إرشادات للنفخ في بوقك دون أن تكون مزعجاً

- لا تأخذ نفسك إلى بعيد .

الأفراد الأكثر إثارة للضيقة والاشمئزاز ، هم فقط الذين لا يجدون صعوبة للحديث عن أنفسهم بطريقة تملق وإطراء الذات . وذلك ما سوف تفعله في المقابلة - تنفخ باستمرار في بوقك الخاص ، حتى أنك سوف ترغب شخصياً في تغيير النغمة .

سوف تستمر في ترديد ما يقوله عنه أصدقاؤك بأنك شخص عظيم ، وبها من سرور ومتعة يعتقدونها رؤساؤك بأنك أحد أعضاء فريقهم في العمل ، وأنك في حاجة إلى إجراء تعديلات طفيفة جداً على شخصيتك .

- ركز على السمات التي تبحث عنها الشركات .

يعنى هذا الحماس ، الثقة ، الطاقة ، الاعتمادية ، والأمانة . اجعل صياغة إجاباتك يفترض وجود هذه الخصائص . فكر فيما يمكنك أن ترغبه في العامل المثالي إذا كنت صاحب عمل . أليس يكون مطلبك حلال المشاكل ؟ عضواً فعالاً في فريق عمل ؟ شخصاً ما يعمل بجد واجتهاد لتحقيق الأهداف ؟

أسئلة المواقف داخل العمل

جاء الوقت للذهاب إلى العمل . سوف تقيّم على أساس جودة تصرفك وأدائك فى المواقف والأسئلة الافتراضية - قبل أن تخطو إلى الوظيفة هل تتمتع بخصائص الحضور الذهني ، المنطق ، الابتكار والقدرة على التفكير تحت الضغوط ؟ يحاول المقابل اكتشاف هذه الخصائص بتعريض لما يسمى المقابلة الموقفية Situational Interviews .

بعد أن يستحضر المقابل فى ذهنه سلسلة من المواقف الحقيقية أو الافتراضية . والتي لا يمكنك التنبؤ بإحداها بصورة واقعية أو الاستعداد لها بالتحديد ، يطرحها عليك ويشاهد مدى ارتباكك أو غرقك .

تأتى أسئلة المقابلة الموقفية بأى شكل أو نمط . سوف يعرض عليك هنا أمثلة قليلة . ولكن عندما تلتقط الفكرة ، سوف ترى إذا كان يمكنك أن تفوق المقابل فطنة وذكاءً . إذا كان لديك وصف تفصيلي عن الوظيفة المرجوة ، استخدم خيالك لكى تتوقع عددًا من المواقف التى قد تطرح عليك حينما تجلس أمام المقابل .

١٥ - لنقل : إن رئيسك ترك لك تعليمات فى البريد الوارد لك ، ثم غادر المدينة لمدة أسبوع . إنك لا تستطيع الوصول إليه ، ولا تفهم بدقة المهمة التى كلفك بها . ماذا سوف تفعل ؟

الاحتمال الأكبر أن المقابل يريد أن يعرف إذا كان لديك الاحترام الواجب للتسلسل الوظيفي ومتطلبات المواعيد المحددة .

إذا لم يكن هناك فى الواقع وسيلة للوصول إلى رئيسك أو ترأسله عبر البريد الصوتي أو البريد الإلكتروني ، فإنك سوف تستجمع الشجاعة اللازمة للاقتراب من رئيس رئيسك .

بالطبع سوف تفعل هذا بطريقة سوف لا تنعكس بصورة سيئة على رئيسك شارحًا أنك ورئيسك لم تتوفر لديكما الفرصة لمناقشة التكليف قبل أن يكون عليه مغادرة العمل . لأنك لم تعد بعد فى ألفة مع إجراءات الشركة . فإنك ببساطة تريد فقط أن تتأكد أنك قد فهمت المهمة جيدًا ، لكى تستطيع أن تبدأ تنفيذها فى أسرع وقت ممكن .

١٦ - إن المرشح الذى سوف يفوز بهذه الوظيفة سوف يعمل مع عدد من الأفراد تم إعدادهم وتدريبهم جيداً ، والذين يعملون لدى الشركة منذ فترة طويلة . كيف تندمج وتتكيف معهم مستقبلاً ؟

يجب أن تشير إجابتك إلى أنك شغوف بذلك - لأنك كعضو جديد على المجموعة - يجب أن تتعلم من زملاء عملك المتوقعين فى المستقبل . أنك لا تريد أن تشير أية شكوك حول : كيف يمكن أن تكون ردود أفعالك تجاههم ؟ لذلك ، انقل الحقيقة بأنك بالتأكيد سوف يكون لديك شىء ما تقدمه للمجموعة (المهارات ، المعرفة ، رؤيتك الخاصة) وأنك على يقين من أنك سوف تجد الكثير لتتعلمه من الأفراد الذين سوف تعمل معهم .

١٧ - طلب منك رئيسك عمل شىء ما بطريقة أنت تعرف أنها خطأ مهميت . ماذا تفعل عندئذ ؟

هذا سؤال صعب ، لماذا لا تناوله بإجابة كهذه :

"فى موقف كهذا ، حتى أفضل العاملين يخاطر بأن يبدو متمرداً على رئيسه . سوف أطرح بديل المقتراح على رئيسى بأفضل طريقة عرض ممكنة . إذا أصر على أننى مخطئ ، أعتقد بأننى سوف أنفذها على طريقته ومسئوليته ."

١٨ - إن خبرتك قليلة فى مجال الميزانية التقديرية (أو المبيعات ، أو التسويق أو أى مجال) كيف ترتب لأن تتعلم ما تحتاج إلى معرفته لكي يكون أداؤك جيداً فى هذه الوظيفة ؟

"حسناً ، خلال حياتى المهنية ، قد أثبت أننى سريع التعلم . على سبيل المثال ، عندما تم تحويل النظام المخزنى فى شركتى إلى العمل على الكمبيوتر ، لم يكن لدى وقت لتلقى البرامج التدريبية ، ولكن الشركة الموردة للبرامج قد وفرت بعض الدروس الخصوصية وأدلة عمل تدريبية . لقد درستها جميعاً ، وتمرن فى البيت . إننى أمل أن أكون قادراً على عمل شىء ما مماثل للقاط وفهم نظام الميزانية فى شركتكم ."

تستطيع أيضاً أن تذكر بعض الاختيارات الأخرى ، التعلم عن طريق الدوريات

والندوات المهنية . أظهر مبادراتك وإمكاناتك لكى تبدأ وتنتهى بأقصى سرعة ممكنة. يريد المقابل أن يعرف أنك لن تجلس وأنت تحك رأسك شاكيا من أنك لا تعرف ماذا تفعل فى الخطوة التالية . أكد له أنك تخطط لكى تفعل كل ما يتطلبه الأمر من تعلم خلال مسيرة حياتك المهنية .

الإرشادات التالية لكى تتألق فى أى مقابلة موقفية

- اعترف بأن الموقف الصعب والجاف سوف يجعلك عصبيا .

قد تصاب بالارتباك للحظات . لا يبحث أى مقابل عن مرشح مصمم على الاندفاع مباشرة - ثم يفشل بعد ذلك دون تفكير فى العواقب أو البدائل . إن الحالة العصبية تزيد من تدفق "الإدرينالين" الذى يشعل الاستراتيجيات الابتكارية.

- أظهر أنك تدرك حقيقة العالم الواقعى .

اعترف بأنك تريد أن تعرف الكثير عن هذه الشركة وعن الوظيفة . هذا المنهج أكثر فعالية من أن تحاول أن تروج لنفسك على أنك المنقذ .

- خطط إجابتك متصورًا عددًا من المواقف مسبقًا .

افتراض أن بعض هذه الأسئلة سوف تتناول مجالات المعرفة والمهارة التى عليك أن تنميها ، ولذلك تعلم أكبر كمية ممكنة حول ما لا تعرف . وضع استراتيجية لاكتشاف المعلومات والموارد التى تفتقر إليها حاليا .

هل هناك أسئلة خاطئة

فى عالم مثالى ، سوف تقيّم الشركات والمديرون كل مرشح فقط ، على أساس المهارات والخبرة اللازمين لأداء الوظيفة .

ولكن يجب ألا ندهش بأن عللنا أبعد ما يكون عن المثالية . فى العالم الواقعى يميز الكثير من المديرين والشركات بين الأفراد من حيث اللون ، العمر فوق الخمسين ، النوع (ذكر / أنثى) والسلالة ، العرض ، بل إنهم قد يخططون لعمالة الأطفال فى مستقبل التوظف .

قليلون منا من يدعون أنهم موضوعيون بالكامل عند تقييمهم أفرادا آخرين .

ولكن الحقيقة أنك كمرشح لأى وظيفة، من حقلك ألا تحجب على الأسئلة المرتبطة بالسلالة الجنسية، المركز المالى، الحالة الزوجية أو حتى حالة العجز، إذا لم تكن مرتبطة بقدرتك على أداء الوظيفة .

غير قانونى - أو غير مناسب .

إذا كان المقابل على درجة من الغباء بحيث يثير مسألة الجنسية، الحالة الزوجية، أو أية معلومات شخصية أخرى، هل يجب أن تقفز واقفا من على كرسيك . متهماً المقابل بانتهاك حقوقك القانونية ؟ "لا" .

ولكن يجب أن تستمر جالسا، وتدوّن ملاحظاتك . هناك قوانين فى معظم دول العالم تحدد ما ينبغى وما لا ينبغى أن يسأل أثناء عملية ما قبل التعيين (طلب الالتحاق أو المقابلة) مجرد توجيه السؤال الخاطئ ليس غير قانونى فى حد ذاته ولكن يمكن أن تصبح المسألة أمام القضاء وضد صاحب العمل . إذا تم تجاهل المرشح وعدم أخذه فى الاعتبار بالنسبة للوظيفة استناداً إلى إجابته على السؤال .

١٩ - هل تنتمى إلى أية منظمات ؟

فكر جيداً حول الإجابة على هذا السؤال . إن صاحب العمل يمكن أن يسأل عن (ويجب أن يكون مهتما فقط بالآتى) المنظمات، الجمعيات المهنية، أو أى جمعيات تعتبر مهمة بالنسبة للأداء فى الوظيفة موضوع المقابلة . إنها فكرة جيدة ألا تذكر أية منظمات التى قد توفر أمارات عن سلالتك، معتقداتك الدينية، جنسيتك، النوع أو حالات العجز .

إرشادات للتخلص من الأسئلة غير القانونية

- اعرف حقوقك .

أجر بعض الدراسات والبحوث لاكتشاف طبيعة الأسئلة المخالفة للقوانين واللوائح المتعلقة ببلد معين أو مهنة معينة أو صناعة معينة .

- لا تفتح الباب أمام المقابل

بمعنى لا تثير موضوعات أنت لا ترغب فى التحدث بشأنها . إذا فعلت ذلك، فإن المقابل يحتمل أن يطرح أسئلة ربما تكون غير قانونية .

- غير الموضوع

إذا شعرت أن المقابل يطرح أسئلة يجب ألا تطرح ، فإن الخطوة الأولى تتمثل فى تجاهلها ومحاولة تغيير اتجاه المناقشة .

- حذر المقابل - بلطف .

أخبر المقابل بطريقة غير تهديدية أنك تعرف أن السؤال الذى يوجهه غير ملائم. سوف ينبه هذا المسلك من جانبك المقابل بأنك تعرف حقوقك ، وأنت غير مستعد لأن تكون ضحية التمييز .

- أنه المقابلة .

إذا رفض المقابل أن يتراجع أنه المقابلة فى الحل . على كل حل هل سوف تريد أن تعمل حقيقة لدى شركة أو لدى شخص له هذه الاتجاهات ضيقة الأفق ؟ إذا اعتقدت أنك صاحب حق قوى الجأ إلى القضاء والمحاكم .

غلق ملفات الأشياء

"جاء دورك فى الحديث"

لا تسلم نفسك بهذه السرعة للاسترخاء . إن أسئلة غلق ملفات أشياء المقابلة يجب أن تعالج بحرص شديد . اختصاراً ، لا يزال من المحتمل أن توجد بعض الأسئلة الصعبة والشديدة .

٢٠ - هل لديك أية أسئلة ؟

أبدأ ، أبدأ ، لا تجيب بـ "لا" . كيف يمكنك أن تصنع واحداً من أهم قراراتك فى الحياة - إذا ما كنت لدى هذه الشركة ، وفى هذه الوظيفة - دون أن تعرف المزيد ؟ حتى إذا كنت تعتقد أنك قد كسبت الوظيفة ، أو أن مسئولياتها واضحة لك ، يجب أن تتحدث هنا . إذا لم تفعل ، سوف يفترض المقابل أنك غير مهتم ، ويمكن أن يكون ذلك "قبلة الموت" بالنسبة لك كمرشح ، حتى عند هذه المرحلة المتأخرة .

ماذا تريد أن تعرف ؟

بعد أن تركت انطباعاً إيجابياً لدى المقابل بلجابتك المتألقة ، فإنه من المهم أيضاً ،

ألا تضع منك الحقيقة بأنك أيضا لديك أهدافك . تحاول أن تكتشف إذا ما كان هذا الموقف صحيحا بالنسبة لك - إذا ما كانت الوظيفة تتفق مع مواهبك والتزامك .

واضع هذا في ذهنك ، سلح نفسك بقائمة الأسئلة التالية :

"هل يمكنك أن تعطينى توصيف الوظيفة المكتوب الرسمي ؟
إننى مهتم بمراجعة الأنشطة الرئيسية بالتفصيل المرتبطة بالوظيفة ، والنتائج المتوقعة " .

هذا سؤال جيد يمكن طرحه على مقابل الفرز . إنه سوف يساعدك على الاستعداد لمواجهة مدير التعيين . إذا لم يكن توصيف الوظيفة المكتوب موجوداً ، اطلب من المقابل ، أن يُملئ عليك توصيفا كاملاً بقدر الإمكان .

"هل تقود هذه الوظيفة عادة إلى وظائف أخرى بالشركة ؟ ما هى الوظائف؟"

إنك لا تريد أن تجد نفسك فى وظيفة ليس لها سلم ترقيات . لذلك اكتشف كيف يمكنك أن تتوقع التقدم بعد أن تتقلد هذه الوظيفة . ماذا حدث للشخص الذى سوف تحل محله ؟ هل لا يزال فى الشركة ؟ ماذا يعمل ؟

إذا سألت بطريقة لا تحمل أدنى تهديد ، فسوف يفهم طموحك - وحتى ينال سؤالك الترحيب .

"حدثنى عن بعض المهارات أو السمات الخاصة التى تريدها فى المرشح لهذه الوظيفة " .

يجب أن تخبرك إجابة المقابل عن مدى التقييم الذى حصلت عليه سماتك الشخصية . بهذه المعلومات يمكنك أن تركز على تلك السمات التى تمتلكها فى نهاية المقابلة بعبارات قوية .

"من فضلك حدثنى قليلاً عن الأفراد الذين سوف تعمل معهم بشكل أكثر التصاقاً " .

إن الإجابة سوف تحمل لك أشياء كثيرة . على سبيل المثال .. كيف تكون جودة الأفراد الذين سوف تعمل معهم فى وظائفهم ، وكم يحتمل أن تتعلم منهم . الأكثر أهمية ، إنك سوف تكتشف إذا ما كان مدير التعيينات متحمساً تجاه فريقه .

إذا لم يكن يبدو عليه الحماس ، من المحتمل أنك سوف لا تسر بأن تكون عضواً في هذا الفريق .

"ما أكثر شيء يعجبك في هذه الشركة ؟ ولماذا ؟"

إجابة هذا السؤال يمكن أن تعطيك إحساساً جيداً بقيمة المنظمة ومدير التعيينات. إذا لم يتحدث عن شيء غير المنتجات ، وجودة تصريفها فإن هذا يشير إلى نقص الحماس تجاه عنصر القوى العاملة في الشركة .

يجب أن يكون لديك بعض المؤشرات التي جمعتها عن الشركة والتي تساعدك بالتأكيد على طرح مثل هذا النوع من الاستفسارات على المقابل ، فإذا كنت مزوداً ببعض المعلومات عن الشركة ، فاجعلها أساساً في بناء أسئلتك كما في الأمثلة التالية :

"ما المنتجات الجديدة التي تنوي الشركة تقديمها خلال العامين القادمين ؟"
لقد قرأت أن الشركة قد صعدت من المركز الخامس إلى المركز الثاني في حصتها التسويقية فقط في الثلاث السنوات الماضية . ما الأسباب الرئيسية وراء هذا النجاح العظيم ."
"هل تدخل الشركة أسواقاً جديدة في السنوات القليلة القادمة ؟ أى أسواق ."



الفصل السابع

الإعداد البدني والانفعالي للمرشح في المقابلة



يساعدك هذا الفصل على التأكد من أنك في كامل لياقتك وهندامك الملائمين للمقابلة . كما يزودك بالأساليب العملية لتناول مشاعرك حول المقابلة وتحويل طاقتك العصبية إلى طاقة إيجابية .

أولاً : الاستعداد البدني

إن الانطباع الأول الذي سوف يأخذه عنك المقابل ، صاحب العمل المحتمل انطباعاً ناتجاً عن الرؤية أو المشاهدة . يجب أن يستخدم ذلك الانطباع لتجهيزه لكى يصغى إليك باهتمام . إن الباحثين فى علم وظائف الحواس ، يفسرون كيف يستقبل الناس ويستخدمون المعلومات من العالم المحيط بهم . يقول أحدهم : هذه العلامات والأمارات الصادرة عن لغة الجسم المرئية كلها تستفيد من الحقيقة بأنه بالنسبة لكل المخلوقات البشرية [الرؤية اعتقاد] على الرغم من أهمية الحواس الأخرى للبقاء... ، يميل البشر إلى الثقة فى المعلومات التى تنقل إليهم عن طريق المشاهدة بالعين بصورة أكبر من تلك البيانات التى تزودهم بها أى من الحواس الأخرى " . ما الذى يوجد فى المظهر ، ويستولى على اهتمام المقابل بحيث يجعله يريد أن يصغى إليك ؟ أولاً ، والأكثر عمقا هو الهيئة الجيدة التى يكون عليها المرشح . تترجم الهيئة الجيدة إلى النظافة والأناقة .

ثانياً ، اختيار الملابس . يميل الأفراد إلى الإحساس بمزيد من الراحة مع أولئك الذين يشبهون ذواتهم . يترجم هذا إلى اختيار الملابس التى تعكس معرفتك بالوظيفة التى تسعى للحصول عليها . أخيراً ، نوع الاهتمام الذى تريد أن تجذب إليه المقابل يتمثل فى انصراف الاهتمام إلى ذهنك ، وإلى مهاراتك . يترجم هذا إلى تفضى الألوان ، والإضافات (الإكسسوارات) المبهرة .

نتعرض تحت هذا العنوان "الاستعداد البدني" إلى ثلاثة أجزاء رئيسية : الهيئة الجيدة ، اختيار الملابس ، الإضافات (الإكسسوارات) النقطة الجوهرية فى هذا

الفصل ، وفي هذا الجزء من الكتاب نساعدك على أداء مقابلة ناجحة . النصائح والاقترحات هنا موجهة إلى ذلك الهدف وليس إلى أغراض أخرى تحظى باهتمامك بهيئتك وهندامك .

الهيئة الجيدة Good Grooming

من الأمور الجوهرية أن مظهرك فى المقابلة يظهر أنك تعرف كيف تعتنى بشعرك ، أسنانك ، يديك وبدنك ككل . سوف يجد صاحب العمل صعوبة كبيرة فى أن يعين لديه شخصا ما لكى يعتنى بالوظيفة ، وهو فى نفس الوقت لا يعرف كيف يعتنى بنفسه .

- شعرك يجب أن يكون قد تم قصه بصورة أنيقة وجذابة . وأيضا قد غسل حديثا . إذا كنت تعاني من مشكلة فى نخالة الرأس أو قشرته . استشر الصيدلى ليدلك على "الشامبو" الذى يلائمك .

إذا كنت تبحث عن وظيفة فى صناعة تقليدية مثل الأعمال المصرفية ، أو المحاسبية ، قد تريد أن تكون حلاقة شعرك محافظة جداً . على أية حال ، ليس هذا هو الوقت لكى تجرب أحدث صيحة فى دنيا الحلاقة . تذكر بأنك تسعى إلى أن تشد انتباه المقابلين إلى أفكارك وليس شكلك .

يصف الباحثون المهتمون بوظائف الحواس الناس على أنهم مخلوقات تخضع لنظام الإشارات . يعنى هذا ، أننا نرسل إشارات ليس فقط بما نقوله ، ولكن أيضا بكيف نبدو كل جارحة من جوارحنا له دور - حيث إن الاتصال الأول الذى يتم مع الآخرين عادة عن طريق الوجه والرأس ، فإن للشعر أهمية محورية . إنه يحدد فى الحال الذكر أو الأنثى ، بينما يعطى الكثير عن القيم الثقافية العامة .

- أسنان نظيفة ، إنها نتيجة العناية والرعاية الجيدة والطبية بالأسنان . إذا لم تكن أسنانك نظيفة ، فيحتمل أن تكون رائحة نفسك سيئة . إذا كانت رائحة نفسك سيئة ، فإن المقابلين سوف يبذلون جهدهم فى تفتادى استنشاق الهواء بدلاً من الإصغاء إلى ما يجب أن تقوله .

راجع طبيب أسنانك ، لكى تتأكد من أن أسنانك فى حالة صحية جيدة . نظّف أسنانك يوميا للتخلص من فضلات الأكل التى تتخللها . استخدم فرشاة الأسنان مرتين فى اليوم . ينصح أطباء الأسنان باستخدام الفرشاة مرة على الأقل يوميا مع

الصودا أو الأوكسجين . تأكد من تنظيف أسنانك جيداً قبل الذهاب إلى المقابلة .
إن النفس الرديء يمكن أن يكون نتيجة أكل الثوم أو البصل الخام . بعض
الناس يحتفظون برائحة هذه المأكولات فترة طويلة بعد أكلها . إن أفضل تصرف هو
أن تتفادى الأطباق التى تحتوى على كميات كبيرة من الثوم وأى بصل نيئ قبل ٢٤
ساعة من ذهابك إلى المقابلة .

أحياناً ، على الرغم من بذل كل الجهود الجادة يكون النفس الرديء ملازماً للفرد .
إذا كانت لديك هذه المشكلة ، توجد بعض أنواع الحلوى أو اللبان أو حتى
الأعشاب للمضغ أو الاستحلاب ، قبل الذهاب مباشرة إلى المقابلة . تأكد من أنك
قد تخلصت من مادة المضغ أو الاستحلاب التى فى داخل فمك قبل الوصول إلى
المبنى الذى سوف تجرى فيه المقابلة .

إن كل أصحاب الأعمال والمقابلين الذين تم إجراء مسح لهم قالوا بأن مضغ
اللبان أثناء المقابلة شئ لا يغتفر .

- الأيلى يجب أن تكون نظيفة ، الأظافر مقصوفة وناعمة ، نظف تحت أظافرك
باستخدام فرشاة أظافر أو دبوس ملف للتخلص من الأجزاء العنيدة تحت أظافرك .
هذه الأدوات رخيصة ومتاحة فى كل بيت تقريبا .

' - جسمك بالكامل يجب أن يكون نظيفاً أيضاً . تأكد من أنك قد اغتسلت
وأخذت حمامك فى يوم المقابلة . استخدم أنواع العطور المناسبة لهذا الغرض . ليس
هناك ما يمنع من استشارة الصيدلى لاختيار مزبل الروائح الكريهة غير النفاذ .

اختيار الملابس Choosing Clothes

يجب أن تعكس الملابس التى ترتديها للمقابلة فهمك للوظيفة ، وتساهم فى
مشاعرك الخاصة الجيدة ، وتساعدك على الظهور بالمظهر الممتاز .

كيف يمكن أن تعكس الملابس الفهم عن الوظيفة ؟ اسأل نفسك هذا السؤال:
هل الأفراد الذين يشغلون وظائف مماثلة لهذه الوظيفة عادة يرتدون بدلاً
كاملة للعمل ؟

إذا كانت الإجابة " نعم " ، حينئذ ، إذا كنت رجلاً يجب أن ترتدى بدلة كاملة (مع
كرافتة) فى المقابلة . يجب أيضاً أن يكون الحذاء والحزام مناسبين للون البدلة .

إذا كانت الإجابة " نعم " وكنت سيدة ، يجب أن ترتدى زى العمل المحافظ

والمحتشم . فكر فى الشركة التى تجرى المقابلة من أجلها والصناعة التى تنتمى إليها الشركة . فى حالة كون الشركة أو الصناعة تقليدية ، يجب أن تكون ملابسك (رجلاً أو سيدة) أكثر تحفظاً . يقول أحد رجال الأعمال - مصرفى - على الرغم من أنه كان لديه عدد كبير من البلك ليرتديها للعمل ، فإنها جميعها تبدو متشابهة . كل واحدة رمادية اللون وتقليدية من حيث التفصيل .

إذا كانت الإجابة "لا" الناس لا يرتدون بدلاً للعمل فى هذه الوظيفة ، حينئذ يكون لديك مزيد من الحرية إلى حد ما فى طريقة ارتداء ملابسك للمقابلة . بالطبع ، يمكنك أن تختار لبس البدلة ، ولكن مرة أخرى ، ليس من الملائم أن تجارى أحدث صيحات "الموضة" .

إن الملابس التى تختارها يجب أن تشعرك أيضاً بالثقة بنفسك . معظم الناس لديهم ملابس يشعرون معها بأنهم أكثر بهجة ، أكثر سعادة مع أنفسهم . قد يكون هذا بسبب ألوان الملابس ، التناسق بين مكونات اللبس ، أو نوع الخامات . حاول أن تلتقط الملابس التى تعطيك هذا الإحساس الجيد .

يجب أن تكون الملابس التى ترتديها إلى المقابلة نظيفة "ومكوية" من الأفكار الجيدة أن تكون ملابسك قد تم تنظيفها على الجاف قبل ارتدائها مباشرة إلى المقابلة . حتى إذا كان لديك الكثير من البدائل لارتدائه . تضمن بهذه الطريقة عدم وجود أى بقع أو آثار عطور سابقة .

الإضافات (الإكسسوارات) المناسبة **Appropriate Accessories**

على الرغم من أن السيدات تميل إلى استخدام الإكسسوارات أكثر كثيراً من الرجال ، فإن كلا منهما يستخدمها بدرجة ما أو بأخرى .

من بين الإكسسوارات المستخدمة : الخواتم ، الأساور ، الحلقات ، دبوس القميص أو رباط العنق ، والعقود . إذا كان لا بد من ارتدائها فبالقدر الذى يدعم فقط مظهرك . بصفة عامة ، وجود أكثر من خاتم فى اليد نوع من التزيّد . الأساور يمكن أن تصرف الذهن عن المقابلة وخاصة إذا كان يصدر عنها أصوات . يفضل تفادى استخدامها . تذكر أنك لست ذاهباً إلى حفلة ترفيهية . فى هذه المناسبة ، تريد أن تركز عليك كل الأنظار والاهتمام .

إذا كنت تريد أن تحمل حقيقة يد أو حقيبة أوراق يجب أن تكون عملية ومكاملة

لهيئتك العامة . إذا كنت رجلاً تفاد أن تحمل حقيبة يد ، إنها غير عادية بالنسبة للرجال فى كثير من البلدان .

سوف تأخذ معك نسخة من سيرتك الذاتية ، وأى مواد أخرى طلبت منك ، ومذكراتك حول مراجعتك الشخصية . استخدم حقيبة أوراق . أو إذا لم يكن هذا يتفق مع وظيفتك ، ظرف ورق مانيلا كبير . تفاد الذهاب إلى المقابلة بلفائف ، أو صناديق تسوق ، أو الأوراق التى سوف تحتاجها وقد حشرت فى حقيبة أوراقك أو داخل جيوبك . الشئ المهم أن تكون مرتبا بطريقة مريحة وأوراقك متاحة بصورة لائقة .

أحد رجال الأعمال الذين تم استطلاع رأيهم حول هذا الموضوع قل : " إن الشخص يجب أن يبدو فى هيئة جيدة . أن تكون ملابسه محافظة تحوز رضائى . إذا جاءنى شخص ما بقميص فاقع الألوان وبنطلون مخطط سأطلب منه أن يعود من حيث أتى . إنها تبعدنى عن جوهر المقابلة" .

ملخص فى شكل قائمة مراجعة

كان غرض هذا القسم من الفصل - الاستعداد البدنى - المساعدة على أن تعد مظهرك عند الذهاب إلى مقابلة توظف . استخدم قائمة الحصر التالية لتساعدك على تذكر ما تفعله :

- إننى استخدم فرشاة أسنانى بانتظام .
- يداى نظيفتان بما فى ذلك أظافرى .
- شعرى حديث الحلاقة ونظيف .
- لقد وجدت العطر أو " الكولونيا" المناسب .
- قد اخترت الملابس التى تتفق مع الوظيفة وتجعلنى أشعر بالراحة .
- لقد تم تنظيف ملابسى .
- لقد اخترت الإضافات (الإكسسوارات) الملائمة وفى أضيق الحدود .
- إن لدى حقيقة أوراق أو ظرف كبير مقوى .

خطط كيف يبدو مظهرك بنفس الاهتمام والحرص الذى تخطط به ؟ ماذا سوف نقول ؟

ثانياً : الاستعداد الانفعالى

إن كل من أخذ رأيه حول هذا الموضوع قل بأنه شعر بحالة من العصبية قبل المقابلة . على الجنب الآخر قال الكثيرون من رجال الأعمال : إنهم يبحثون عن حجم معين من الاعتداد والثقة بالذات . هذا القسم لا يهدف إلى إلغاء العصبية . إلى حد ما تعنى العصبية أن جسمك يأخذ وضع الاستعداد لبعض اختبارات القوة ، إفرازاتك الداخلية تتدفق . يتناول هذا القسم السيطرة على الأعصاب ، وتحويل الطاقة العصبية إلى طاقة إيجابية .

لقد سئل بعض العاملين الناجحين كيف تتعاملون مع حالات العصبية ؟

ماذا فعلوا لكى يساعدوا أنفسهم على الشعور بأن حالتهم جيدة قبل المقابلة ؟ فيما يلى بعض إجاباتهم " إننى أعرف بأننى فى حاجة إلى الراحة . أحتاج إلى الاسترخاء بدنياً . لم أترك عملى فى اليوم السابق ليوم المقابلة . ذهبت إلى منزلى ، قرأت الصحف ، وأخذت قسطاً وافراً من النوم فى تلك الليلة . أعطيت نفسى وقتاً كافياً للاستعداد للمقابلة . خلصنى ذلك من كثير من التوتر" .

"لقد أحسست بالكثير من الحالات التى تسبق الاختبار حاولت أن أخطط للمقابلة فى ذهنى ، فكرت فى الأسئلة التى يمكن أن توجه إلى . أيضاً ارتداء الملابس الجيدة والمناسبة ، جعلنى ذلك أشعر بالثقة" .

أعتمد على التفكير الذى يقوله الممثل . إنه شىء ما يشبه ذلك ، الممثل الذى يكون عصبياً قبل الصعود إلى خشبة المسرح ، لن يكون عصبياً على خشبة المسرح ، وإذا لم يكن عصبياً قبل الصعود إلى خشبة المسرح ، سوف يكون فى مأزق على خشبة المسرح . إننى فى الواقع أعطيت الفرصة لحدوث حالة العصبية . كل العصبية التى تتم قبل موعدها تجعلك مستعداً نفسياً"

"أستخدم قليلاً من التأمل والتخيل . أتصور نفسى هادئاً ، ومباشراً لمحادثة سهلة ومتدفقة مع شخص ما آخر" .

قد تكون لك أساليبك فى تخفيض العصبية والسيطرة عليها . فى هذا القسم

سوف ترى ثلاثة أساليب ، يمكن أن يستخدم كل واحد منها بمفرده ، أو بالاشتراك مع الأسلوبين الآخرين . أحد هذه الأساليب طريقة الاسترخاء المستخدمة فى تخفيض الضغوط . فى هذه الطريقة تستخدم واقعا السيطرة على جسدك لإيقاف علامات العصبية البدنية . الطريقة الثانية هى "التخيل" . فى هذا الأسلوب تخلق صوراً فى ذهنك حول كيف تريد المقابلة أن تسير ؟ تتمثل الطريقة الثالثة فى التفكير المنطقى الذى يساعدك على التخلص من الحالات غير العقلانية ، والأفكار السلبية . تستند هذه الأساليب إلى أعمال وكتابات الكثير من الأفراد . الرجوع إلى كتبهم سوف يساعدك على قراءة المزيد حول أى من الأساليب التى تعجبك .

الاسترخاء Relaxation

لا شىء يمكن أن يكون أكثر إزعاجا عندما تكون عصبيا من شخص ما يقول لك "فقط استرخ !!" حاول كما يجب ، لا تستطيع أن تفعل ذلك . وفى الواقع ، كلما تزداد محاولتك فإن عصبيتك تصبح أكثر شدة . سوف ترى تحت هذا العنوان بعض الأساليب التى يمكن أن تساعدك على التغلب على العصبية . ومع ذلك ، فإنها ليست مفيدة إذا استخدمتها فقط عندما تكون فى حالة غيظ أو اعتلال المزاج . إنها تؤدى إلى نتائج طيبة إذا طبقتها ومارستها بصورة منتظمة .

الشعور بالعصبية الذى يلازمه تصيب العرق من الراحتين ، وتقلصات المعدة ، وبرودة الأطراف هى عبارة عن استجابة جسدية لما يدركه الذهن بحالة الخطر . هذه الاستجابة التى يطلق عليها "الفر أو الكر" Flight Or Fight تكون مناسبة إذا كنا نواجه خطراً مادياً آنياً . إنها تجعل الجسد جاهزاً لحماية نفسه . ومع ذلك عقولنا لا تستطيع التمييز بين خطر مادى آتٍ ، مثل مواجهة غمر مفترس ، وبين الخطر النفسى والأكثر شيوعا ، مثل مواجهة مقابلة مجهولة . حيث إنه من الواضح أنه من غير المرغوب أن تدخل المقابلة وأنت مستعد لأن تصفع المقابل على وجهه بيدك ، أو مستعد لأن تجرى هربا بقدر ما تستطيع ، فإن تعلمك أساليب الاسترخاء يفيدك فى هذه وغيرها من المواقف الأخرى الضاغطة فى الحياة .

إذا كنت على دراية بأى أشكال التأمل ، فإنك سوف ترى أن أساليب الاسترخاء الموصوفة هنا تعتمد كثيرا على ما يمكن تعلمه من هذه الممارسات القديمة . ترتبط بعض أشكال التأمل بالمعتقدات الدينية أو الفلسفية . ولكن ليس بالضرورة أن تكون منتمياً لأى مجموعة معينة من المعتقدات لكى تستفيد من ممارسات الاسترخاء .

وقد استخدم أسلوب التدريب على الاسترخاء في حقول كثيرة لمساعدة الأفراد على تحسين حياتهم الخاصة والعملية . يصف أحد الباحثين كيف يمكن أن يساعدك الاسترخاء على تحسين صحتك ، ليس فقط أثناء لحظات ممارسة الاسترخاء ، ولكن كفائدة طويلة الأجل ، يعتمد تمرين الاسترخاء (١) على ما جاء في وصف ذلك البحث . هناك الكثير من الكتب التي تناولت موضوع الاسترخاء أو التأمل ، والتي من أكثرها شعبية "اليوجا" .

تمرين الاسترخاء (١)

اختر مكانا هادئا إذا إضاءة خفيفة ، تهوية جيدة ، ودرجة حرارة مريحة . تأكد من أنك سوف لا تتعرض للمقاطعة عن طريق وصول أى شخص ، التليفون ، الحيوانات المنزلية ، أو أى شيء يستولى على انتباهك . اجعل نفسك فى حالة راحة كاملة سواء كنت جالسا على الأرض أو على كرسى مستقيم الظهر ، بحيث تكون منتصبا تماما دون انحناء فى ظهرك . اجلس القرفصاء وإذا كنت على كرسى تكون رجلاك ثابتتين تماما على الأرض .

عندما تشعر أنك أصبحت فى حالة من الراحة والهدوء أغمض عينيك ، تنفس بالتساوى ، خلص ذهنك تماما من أى منغصات أو أفكار تتعلق بالعمل . ركز على صوت أو مكان أو شيء ما له جمال طبيعى قد أعطاك إحساسا بالسلام الداخلى . استرخ بهذه الطريقة لمدة تتراوح ما بين ١٥ - ٢٠ دقيقة يوميا ، واسمح لأفكارك أن تنطلق بحرية كاملة دون أن تقيدها بأى غمط أو اتجاه .

إذا رغبت .. دوّن فى السطور التالية الأصوات ، الحالات المزاجية ، الأماكن التى كانت مثار استرخاء بالنسبة لك فى الماضى ، والتى حركت داخلك إحساسا بالسلام أو التأمل داخليا ، كما تتذكرها .

تمرين الاسترخاء (٢)

هذا التمرين نقلاً عن باحثين آخرين أطلقا عليه "التدريب المتجدد" الخطوات تلقائيا للمساعدة فى الحصول على الحد الأقصى للفوائد من نظام غذائى صحى وبرنامج تدريبي . يمكنك أن تستخدمه لتحقيق مقابلة أكثر إنتاجية . فيما يلى الأسلوب الذى يقترحانه .

أولاً ، يوجد ست عبارات لكى تتعلمها . بمجرد أن تتعلمها سوف تستخدمها بصورة متكررة . الجمل هي :

- ١ - يداى وقدمى ثقيلتان .
- ٢ - يداى وقدمى ثقيلتان ودافتتان .
- ٣ - دقات قلبى هادئة ومنتظمة .
- ٤ - تنفسى فى حالة استرخاء وغير مجهد .
- ٥ - معدتى دائئة .
- ٦ - جبهتى باردة .

الآن اجلس فى مكان هادئ على كرسى له ظهر كمسند جيد أو استلق على سرير أو سجادة على الأرض واضعاً ذراعىك بجانبك . أنت الآن جاهز . ركز انتباهك على العبارات السابقة . واجعل تركيزك يستولى على ذهنك وجسدك ، أغلق عينيك ، تنفس بعمق قليلاً وبانتظام ، ثم ابدأ :

١ - ابدأ بذراعك الأيمن ، إذا كنت أيمن اليد وقل "ذراعى الأيمن ثقيل ، أنا فى حالة سلام مع النفس . ذراعى الأيمن ثقيل" (كرر الجمل بالنسبة لذراعك الأيسر ، لكلا ذراعىك ، لقدمك اليمنى ، لكلتا قدميك) .

٣ - كرر الجملة الرئيسية التالية "دقات قلبى هادئة ومنتظمة" عشر مرات . اعمل نفس الشئ بالنسبة للجمل الخاصة بالتنفس ، المعلة ، والجبهة .

٤ - مع بقاء عينيك مغمضتين ، مد ذراعىك أمامك . خذ نفساً عميقاً . اثن ذراعىك ، وأطلق نفسك إلى الخارج . اجعل ذراعىك فى حالة استرخاء . افتح عينيك . توجد أساليب استرخاء أخرى كثيرة . يمكن الاستعانة بالمراجع التى تتناول هذه الأساليب إذا أردت المزيد منها . إن المهم ليس فيما تحته من أساليب ولكن أداءه بصورة منتظمة ومستمرة .

التخيل Visualization

طريقة أخرى يمكن أن تساعد بها نفسك تتمثل فى الطاقة التى بداخلك تستخدمها فى تخيل المخرجات التى تريدها . تستطيع أن تفعل هذا عن طريق إسقاط نفسك داخل موقف المقابل ، وتصور نفسك أنك تؤدى مقابلة ناجحة .

كيفية تفكيرك حول موقف أو حدث تؤثر على مخرجات ذلك الحدث .

يعتقد بعض الناس بأن هذا يحدث لأنك نفسياً تؤثر على المخرجات . غالباً ، عندما يكون هناك خوف من مخرجات سلبية ثم تقع بعد ذلك ، يطلق على ذلك "توقع يحقق ذاته" . إذا شعرت بأن أداءك سوف يكون ضعيفاً فى المقابلة ، فإنك سوف تجعل نفسك أكثر خوفاً ، لا تستطيع أن تضبط أفكارك ، وتتصرف بغياء . عندما تتخيل مخرجات إيجابية ، بدلاً من تلك المخرجات السلبية ، فإنك تعد أفكارك للنجاح .

يعتقد بعض الناس أن أفكارنا تؤثر على المخرجات بسبب الطاقة التى فى أفكارنا . إنهم يعتقدون أن الطاقة مغناطيسية ، وأنها تجذب الطاقة من الاهتزازات المماثلة . إن الأفكار الإيجابية سوف تجذب أحداثاً إيجابية . كتب مؤلف كتاب "التخيل الابتكارى" يقول : "نحن دائماً ننجذب إلى حياتنا بالطريقة التى نفكر فيها أكثر نعتقد فيها بقوة أكبر ، نتوقعها على المستويات الأعمق ، أو نتخيلها أكثر حيوية" فى قياس اللياقة فى مجال الطاقة ، يستخدم التخيل كوسيلة أساسية لتحقيق أهداف اللياقة البدنية . يقول المؤلفون "إن التخيل ليس مقصوراً على مجال الرياضة البدنية فقط . إن الكثيرين يستخدمونه يومياً . رجال البيع ، الطيارون ، الموسيقيون ، الممثلون ، الآباء ، مضيفات الطيران ، المهندسون ، رؤساء الطبّاحين والطلبة .

ماذا فى التصور يساعد على كسب المقابلة ؟ أولاً ، هناك أنت يقظ ، ولكن ليس عصبياً . إنك تدخل إلى حجرة المقابلة وتسلم على المقابل (أو المقابلين) تجلس فى هدوء وراحة مواجهها المقابل مباشرة إنك تبدو واثقاً من نفسك ، لأنك تعرف أنك الاختيار الأفضل للوظيفة ، إنك تشعر بأنك منفتح ومستعد لتجربة المقابلة والوظيفة . ولذلك ، ابتسامة المقابل لك تصور تدفق مناقشة سهلة وناعمة تعطى من خلالها كل الإجابات الصحيحة ، والتى من خلالها أيضاً تجد الفرصة لتنقل إلى المقابل كل سماتك الأكثر تميزاً . يفهم المقابل ، ويقبل كل ما تقوله . إنك بالتأكيد تحدث انطباعاً جيداً . إنك تتصل بطريقة آمنة ومتناغمة . الوظيفة تعرض عليك الآن . إنك تشعر بالثقة ، ولديك كل التوقعات فى أن تكون مهتماً بالعمل ، متحدياً فعلاً ، وناجحاً فى وظيفتك الجديدة . يمكن أن تتخيل نفسك وأنت متفوق فى عملك باستمرار وتلقى المكافآت المناسبة . إن خيالك مثير ، متفائل ومشبع ، بالإضافة إلى أنه واعد بمستقبل كله إنجاز .

تمرين التخيل (١)

لكى تمارس تخيلاً فعالاً، تحتاج إلى أن تكون فى حالة استرخاء . يمكنك أن تستخدم أحد تمارين الاسترخاء التى تم وصفها سابقاً فى هذا الفصل ، أو يمكنك الاسترخاء بالطريقة التالية . اجلس فى وضع مريح وظهرك مستقيماً ، إما القرفصاء على الأرض أو على كرسي . أغلق عينيك ، تنفس بعمق وأنت تعد الأرقام عكسياً من (١٠) . تخيل وجود جبل طويل يمتد من أساس العمود الفقري إلى أسفل مخترقاً الأرض مثل جذوع الشجرة .

تخيل الطاقة المختزنة فى باطن الأرض تتدفق إلى أعلى خلال عمودك الفقري وتخرج من أعلى رأسك . ركز على هذا لبضع دقائق . الآن تصور طاقة الكون بكامله تنساب إلى رأسك ، خلال جسدك ثم تخرج من أخمص قدميك . حاول أن تركز على كل من هذه التدفقات . الآن تخيل نفسك فى جلسة المقابلة الفائزة . لا تحاول التفكير فى الكلمات أو العبارات الفعلية .

ولكن حاول مجدية أن ترى نفسك فى قمة تألقها بقدر الإمكان . يمكنك استخدام وصف المقابلة الناجحة المذكورة سابقاً ، أو تصنع واحدة لنفسك . يمكن وضع المزيد من التفاصيل عن ملابسك والحجرة التى تدخلها للمقابلة ، لتكون الصورة المتخيلة كاملة .

بالإضافة إلى التأمل حول هذه الصورة ، يمكنك أن تحاول خلق الصورة التى فى ذهنك بطرق أخرى . على صفحة ورقة منفصلة قد ترغب فى أن ترسم نفسك وأنت فى موقف المقابلة ، أو أنك فى العمل بالفعل ، بعد أن تسلمت الوظيفة التى تريدها . لا تهتم بالقدرات الفنية فى الرسم أو خلافه .

تمرين التخيل (٢)

يقوم هذا التمرين على أساس تأكيداتك الشخصية . التأكيدات عبارة عن عبارات قوية ، إيجابية تقول : بأن ما ترغبه هو فى الحقيقة بين يديك . ضع قائمة بالتأكيدات التى تعكس أهدافك من أجل مقابلة فائزة . بعض التأكيدات التى قد تدونها فى قائمتك يمكن أن تكون :

- "إننى أفضل شخص لهذه الوظيفة" .

- " لقد أحدثت انطباعاً جيداً جداً في المقابلة " .
 - " إننى أندمج اجتماعياً بسهولة مع الأفراد الجدد " .
 - " يعتقد المقابل أننى المرشح الأفضل للوظيفة " .
 - " لقد عرضت الوظيفة علىّ للعمل لدى شركة ... " .
 - " إننى قد حصلت على وظيفة مشبعة جداً ، وذات مرتب جيد " .
 - " إن الوظيفة التى قد حصلت عليها مرضية من كل الأوجه " .
- اصنع بنفسك قائمة تأكيدات . دونها فى ورقة منفصلة . اقرأها مرات متعددة كل يوم . استخدم إحدى طرق الاسترخاء ، ثم كرر تأكيداتك بمجرد الانتهاء من الاسترخاء .

يمكنك استخدام طرق أخرى لتمارين التخيل التى يمكن أن تكون قد قرأت عنها حول استخدام طاقتك ، وتحويلها من الخوف إلى القوة . إن الشئ المهم أن تركز على أهدافك ، وأن تتصور نفسك وقد حققتها .

التفكير المنطقى Rational Thinking

نتناول تحت هذا العنوان تخفيض العصبية من خلال تغيير طريقة تفكيرك . إنه أسلوب قد تبنته مؤلفات كثيرة فيما يطلق عليه " كتب ساعد نفسك بنفسك " الشئ الأول الذى يجب أن تعترف به أنك تتمسك بأفكار غير منطقية . وفى الواقع كلنا هذا الرجل . هذه الأفكار يبدو أنها لدينا منذ زمن بعيد ومتأصلة من أعماقنا . لا أحد يعرف إذا ما كنا قد ولدنا ومعنا هذه الأفكار أم أننا قد اكتسبناها من الأشخاص المحيطين بنا؟! المهم أن تلك الأفكار غير المنطقية تمنعنا من التحرك إلى الأمام ، وتجعلنا عصبيين فى حالة المواقف المختلفة .

تكون الأفكار غير المنطقية ، عندما تكون عامة جداً إلى حد أنها لا تكون صحيحة أو مفيدة ، ومع ذلك ، غالباً نردها جميعاً . فى هذه الحالة ، يمكن للكلمات أن تؤذينا ، لأنها تدعم طريقة غير منطقية وسلبية فى النظر إلى الحياة ، بدلاً من أن تدفعنا إلى الأمام لعمل شئ ما إيجابى فى حياتنا . فيما يلى بعض الأفكار - وغيرها كثير جدا - المنطقية غير المنطقية التى لدى معظم الناس فى أوقات مختلفة من حياتهم .

" يجب أن تكون الأوضاع والأشياء مختلفة " .

" لا أستطيع تحمل هذا الموقف " .

" هو الذى أجبرنى على فعل هذا" .

إذا كان لديك أفكار غير منطقية عن مقابلات التوظيف القادمة، فإن الفقرة التالية تعبر عن كابوس ينال من ذهنك وعقلك مرة ومرة .

"سوف لا أحصل مطلقاً على وظيفة . إن المقابلين لا يعطونك أدنى اهتمام ، إنهم سوف يدفعوننى إلى ارتكاب أخطاء . إننى مجرد غبى ! . إننى لا أستطيع أن أفعل شيئاً صحيحاً . ليس من الإنصاف أنه يجب أن أذهب إلى هذه المقابلة . يجب أن تكون الأوضاع والأشياء مختلفة . سوف يكون الأمر مرعباً ، إذا لم أودّ مهام هذه الوظيفة بصورة جيدة لا أستطيع تحمل هذا الموقف" .

لاحظ كيف يمكن بسهولة تطبيق الأفكار العامة غير المنطقية على موقف المقابلة! إذا لم تكن أية واحدة من قائمة الأفكار غير المنطقية لها موقع داخل ذهنك ، إذا كانت الفقرة السابقة (الكابوس) تبدو غريبة عنك بالكامل ، فإنك إذن تستطيع أن تتخطى الباقي من هذا الفصل . ومع ذلك ، إذا كانت لديك أفكار غير منطقية ، فإنها تؤثر على انفعالاتك وتساهم فى العصبية التى تشعر بها ، سوف يتناول الباقي من هذا الفصل الأفكار التى تعمل ضد ما هو غير منطقي من تلك الأفكار . إن الأدوات الأكثر أهمية لمقاومة الأفكار غير المنطقية عبارة عن مفكرة جيب ، وقلم رصاص ، أو حبر . إنك فى حاجة إلى أن تجلس مع نفسك لفحص ما لديك من أفكار ، وترى إلى أى مدى حقائق الحياة والمنطق يدعمان هذه الأفكار . سوف يساعدك القيام بهذا على فترات منتظمة على تخطى أوقات الأزمات مثل الذهاب إلى مقابلة الوظيفة .

فيما يلى أنموذج لكى تبدأ فى استيفاء مذكرة تفكير المنطقي المتعلق بعملية مقابلة الوظيفة .

استمارة التفكير المنطقي

استخدم أنموذج الاستمارة التالية لمقاومة أفكارك غير المنطقية حول مقابلات الوظيفة ، أو استخدمها لكى تبدأ فى إعداد مفكرة لمساعدتك على استخدام التفكير المنطقي ، ليس فقط فى الاستعداد للمقابلة ، ولكن فى مجالات كثيرة فى حياتك .

التفكير غير المنطقي	الحقيقة
مثال : سوف يدفعنسى المقابلون إلى ارتكاب الكثير من الأخطاء .	مثال : لا أحد يمكنه السيطرة على ذهنى إننى أحياناً أرتكب أخطاء . كل بنى البشر يرتكب أخطاء .
١ -	
٢ -	
٣ -	

استمارة متابعة القسم الخاص بالاستعداد الانفعالى

فى هذا القسم رأيت ثلاث طرق لمقاومة الطاقة العصبية ، وتحويلها إلى طاقة إيجابية . إحدى هذه الطرق تتمثل فى ممارسة الاسترخاء . الطريقة الثانية عبارة عن استخدام أساليب التخيل وعبارات التأكيد . تهدف الطريقة الثالثة إلى تحدى الأفكار غير المنطقية من خلال اختبار الحقائق ، واستخدام المنطق . يمكنك أن تستخدم أية طريقة ، أو تجمع بين أكثر من طريقة ترى أنها الأفضل بالنسبة لك . ومع ذلك ، كل منها تعمل بنجاح وفعالية إذا تم ممارستها بصفة منتظمة ومستمرة ، وليس فقط عند ظهور مواقف مهمة مثل مقابلات التوظيف .

استخدم استمارة قائمة الحصر التالية لمراجعة اختيارات لموضوع العصبية .

لقد فكرت فى الطرق اللازمة لتحويل الطاقة العصبية إلى طاقة خلاقية أو منتجة . إننى أستطيع :

لقد اخترت الطريقة أو الطرق التى تبدو أكثر ملائمة بالنسبة لى . إنها كما يلى :

إننى أمارس هذه الطرق بصورة منتظمة ومستمرة . جدول مواعيدى هو :

فى هذا القسم - " الاستعداد الانفعالى " - كان تركيزك على :

تحويل طاقتك العصبية إلى طاقة إيجابية من خلال : الاسترخاء ، التخيل ، والتفكير المنطقي

ملحق الجزء الثالث

استمارة متابعة استعداد المرشح متابعة ذاتية

من فضلك ، استوف بيانات هذه الاستمارة قبل موعد المقابلة بوقت كاف

- ماذا سوف ترتدى عند ذهابك إلى المقابلة ؟

- هل هناك أشياء تلزمك غير متوفرة معك الآن ؟ إذا كان كذلك فما هي ؟ متى تحضرها ؟

- هل سيرتك الذاتية مطبوعة بصورة مهنية ؟ إذا لم تكن كذلك ، متى وأين يتم إعدادها ؟

- ماذا تعرف عن صاحب العمل الذى تجرى من أجله المقابلة ؟

- فلسفة العمل .

- مجالات الخبرة .

- الإنجازات .

- العيوب .

- الاستقرار المالى .

- التعاقدات طويلة الأجل .

يفضل إذا أمكن إجابتك على البنود الستة السابقة قبل دخولك المقابلة .

- ما مدى المرتب لهذه الوظيفة ؟

- ما المرتب الذى ترغبه لهذه الوظيفة ؟

- ما الحد الأدنى للمرتب الذى تقبله ؟
- ما المزايا العينية والتقديرية التى تتطلبها لقبول هذه الوظيفة ؟
- كم عدد أيام الإجازة الاعتيادية التى تريدها ؟
- ما الحد الأدنى من عدد أيام الإجازة الاعتيادية الذى سوف تقبله ؟
- ما أوجه المقابلة التى يمكن أن تشعرك بالعصية ؟
- ماذا يمكنك أن تفعل للتغلب على العصية قبل المقابلة ؟ على سبيل المثال :
- الاستعداد ذهنى (مراجعة الأسئلة الصعبة - الفصل السادس) .
- الإعداد البدنى والانفعالى (المظهر العام ، التغلب على العصية - الفصل السابع) .
- متى توفر بعض الوقت لتنفيذ ذلك قبل المقابلة ؟



المراجع

A. Books

- 1- Deborah Perlmutter Bloch : How To Have a Winning Job Interview, (VGM Career Horizons, NTC Publishing Groop, Illinois, USA.), 1992 .
- 2- Neil Anderson & Vivian Shackleton : Successful Selection Interviewing, (Blackwell Publishers, Oxford, UK), 1993 .
- 3- Neil Yeager & Lee Hough : Power Interviews; (John Wiley & Sons, Inc., New York,)
- 4- Ronald B.Morgon & Jack E.Smith : Staffing The New workplace (ASQC Quality Press, Chicago, Illinois) 1996 .
- 5- Susan Carol Curzon : Managing The Interview (Neal-Schuman Publishers, Inc. New York,) 1995 .

B. Journals

- 6- Richard D. Arvey & James E. Compion : The Employment Interview : A Summary and Review of Recent Research; Personnel Psychology, 1982, 35 .