

تقديم

obeikandi.com

إجراء مقابلة سعياً للحصول على وظيفة، هو اختيار لصلاحية المتقدم إلى شغلها، إنه القيام بدور تمثيلي. ويتوقف النجاح في المقابلة، كلياً تقريباً، على الممثل. فإذا عرفت ما تقوله، وكان إلقاءك متميزاً، وارتديت الملابس المناسبة، فلا بد أن يجري اختيارك. أما إذا لم تفعل ذلك، فلن تُختارَ للوظيفة. تذكر أن لا مجال لإعادة تمثيل الدور، أو جزء منه.

وطوال زهاء عقد من الزمان، كنت رئيس دائرة الموظفين، وكنت، كل نهار (وكل ليلة خلال نومي) أجري مقابلات مع المرشحين للوظائف، وهم أشخاص من جميع الأعمار، والمنازل الاجتماعية، ومستويات الأجور. وربما أكون قرأت كل كتاب يتحدث عن كيفية إجراء المقابلات. ثم إنني حضرت مقررات دراسية في هذا الموضوع، بل إنني درّبت بعض المشرفين على كيفية إجراء المقابلات مع متقدمين إلى وظائف.

لقد أوليت تقنيات المقابلات اهتماماً متواصلاً: المقابلات

التوجيهية أو غير التوجيهية، الخاصة أو العامة، المحددة زمنياً، المحصورة بموضوع ما أو غير المحصورة بموضوع، الافتراضية، النظرية، التأويلية Interpretive، المبطنة Loaded، الاستنطاقية Interrogative، المتعددة Multiple، المزدوجة، الاستطلاعية Curious، وهلم جراً.

المقابلة هي استراحة قصيرة للمديرين من عملهم. لكن دراسة تقنيات عمليات المقابلة هدر كامل لوقت الباحث الجاد عن وظيفة. وفي أحسن الأحوال، فإنّ هذه الدراسة سترهقك قبل وقت طويل من توظيفك. وفي أسوأ الأحوال، فإنها ستعرضك للإذلال. لم يتغيّر فن المقابلات منذ أن وظف لوريل هاردي Laurel = Hardy. لقد كانت المقابلة دوماً فناً كوميدياً، وستظل كذلك.

يمكنك الآن أن تحفظ عن ظهر قلب الأسئلة التي ستطرح عليك، وأجوبتها. ثمة الكثير من الأسئلة التي يمكن طرحها، والقليل من الأساليب التي توجّه بها هذه الأسئلة. ولا يسير مجرى المقابلة على نمط واحد، إذ تحدث خلالها تغييرات طفيفة - مثلاً في نبرة صوت المحاور، أو في فترات سكونه بين الفينة والأخرى. ويستحسن المتمرسون في إجراء المقابلات هذه الأشياء، لأنه لولاها لبدؤوا، قطعاً، بالشخير قبل أن تقدّم العروض.

ولما كان ما يجري في المقابلات أموراً يمكن التنبؤ بها، فمن الممكن التحكم فيها Controllable. وكل ما يتغيّر هو الأماكن والوجوه - وليس الكلمات. ويمكن أن تحفظ هذه الأمور كلها في

عقلك الباطن، وأن تكون مستعداً لسردها حال صدور الإشارة ببدء المقابلة.

أنا أعرف أنك تظن أن الخلفية، أو المؤهلات، أو الخبرة، لها أهميتها في فوزك بالوظيفة. هذا صحيح فيما يتعلق بالوظيفة نفسها، وليس فيما يخص المقابلة! فالذي يجري معك المقابلة يطلع على ما تبيته، وهذا هو السبب في أن عامل التمثيل حاسم تماماً.

قبل خمس وعشرين سنة، ابتكرتُ المقياس الوحيد الذي يجب إدخاله في الحساب، ألا وهو نسبة عدد المقابلات إلى عدد العروض المقدّمة Interview-to-offer ratio. فإذا سألت عدداً لا بأس من الناس، فإنك ستجد أن متوسط هذه النسبة هو إثنا عشر إلى واحد: أي أنه يجب أن تُجرى اثنا عشرة مقابلة لشخص متوسط كي يقدم له عرض واحد لوظيفة. وهذا يعني أنه في حال أي شخص يعرف بالحدس كيف يُستأجرُ (أو أنه يستعمل تقنياتنا)، لكنه ضعيف، فيتوقّع أن يقدم له عرض في مقابلته الرابعة والعشرين. وفي حال كل شخصين من هذا النمط، يمكن أن ينجح أحدهما في المقابلة الثامنة والأربعين، حاملاً آثار جروح المعارك التي خاضها، رايماً قصص تلك المعارك التي خاضها، بعد أن قرّر ألا يخرج من الحرب إلاً مدقراً أو حاصلاً على وظيفة.

وبعد مدة من الزمن، يعيش هؤلاء الناس مع فكرة يتوقعونها، ألا وهي الرفض: وربما يجري أحدهم اتصالاً مع المكلف بمقابلتهم

ليقول له: «سألغي المقابلة. إن وقتك أثمن من أن تضيعه معي». لقد قرّر هؤلاء الانسحاب من الجولة الأولى.

هذا أمر محزن. وما يحزن أكثر هو انهيار نسبة عدد المقابلات إلى عدد العروض لأي شخص كل ما يفعله هو الاتباع الآلي لنظام المقابلات المبرمج. فهذا ليس أكثر من إعداد ذلك الكمبيوتر المذهل الموجود في رأسك ليصدر الأوامر إلى فمك وأطرافك كي تتحرك بالطريقة المناسبة في الوقت المناسب.

وخلافاً لعقلك الواعي، الذي يدرك، ويحكم، ويتحكم (يفكر)، فإنّ عقلك الباطن يخزّن المعلومات. فإذا زودته بالدخل Input (الصور والتلميحات) الصحيح فإنّ الخرج Output (الكلمات والأفعال) سيكون صحيحاً أيضاً.

إنّ الدخل Input المتعلق بعملية المقابلة، والذي أعيد خزنه الآن في عقلك الباطن يخزن، ربما كان يستند إلى بضع مصادفات عشوائية حين كنت تسعى للحصول على وظيفة. لقد كنت عصبية المزاج، وغير مستعد، وربما أنّك حتّى لا تتذكّر كيف كانت ردود أفعالك الانعكاسية. وفي الواقع، فإنّ المتقدمين لوظيفة ينسون 90 في المئة من الحوار مع الذي قابلهم بعد بضع ساعات من مغادرة مكتب المقابلة! وبعضهم يكون محظوظاً إذا تذكّروا حتى أسماءهم عندما يغادرون.

لا وجود لطريقة تتعلّم بها كيفية الاستجابة لشيء يمكن توقّعه

كثيراً كالمقابلة. وأيضاً، لا وجود لوسائل دعم إيجابي - ولا لممارسة مخطط لها. وإنه لمن دواعي سوء الحظ أن تكون حيويتك وشخصيتك معرضتين للخطر.

وفي البداية، يخشى معظم الناس أن يظهروا مثل آلة تعمل إلكترونياً، دماغها لا يعمل، وهي تتكلم وتتحرك خارج السياق. وهذا الأمر لم يحدث مصادفة، فالعقل الباطن يخزن، وستخرج الكلمات وتحدث الأفعال بطريقة طبيعية عندما يحين الوقت المناسب. وعليك أن تكيف أجوبتك عن الأسئلة المطروحة عليك وفقاً لمفرداتك وأسلوبك المميز في الكلام، مثل أي ممثل بارع. وهذا هو الذي يحول بين الذين يجرون المقابلة معك وبين معرفة أنك تستعمل هذا النظام. إن ما يسعون إليه هو أن يتخلصوا من طلبات التوظيف المكدسة في مكاتبهم، وإبعادها عنهم أطول مدة ممكنة. حتى أنهم مستعدون لتدريبك على تأدية دورك إذا كنت تعرفه.

قد يكون لديك بعض المحاذير الأخلاقية من قيامك بدور الممثل لتسيير أمورك، ذلك أنك لا تقدم ذاتك على حقيقتها. وإذا كان الأمر كذلك، فأقترح عليك سؤال شخص أجرى معك مقابلة سابقاً بغية إعطائك صيغ التقييم التي طبّقها عليك. أنا لا أضمن أنك ستوظف بهذه الطريقة، لكن ذلك سيفتح عينيك على الخطط التي يطبّقها المكلّفون بالمقابلات، وعلى القدر الكبير من الانحياز، وعدم الإنصاف، والأحكام الخاطئة التي تتسم بها قراراتهم. والآن يمكنك أن تسخر هذا لمصلحتك.

وكلما كانت نتيجة مقابلة المتقدمين إلى الوظيفة أفضل، كانوا موظفين أفضل أيضاً. والسبب في ذلك هو أنهم تعلموا كيف يتصرفون للوصول إلى الوظيفة، وكيف يسوقون أنفسهم وأفكارهم للآخرين. هؤلاء لا يمكن استبعادهم، لأنهم قادرون دوماً على العثور على وظيفة أخرى. إنهم يعملون لأنهم يريدون ذلك. إنهم أولئك الذين نجحوا في سيرهم الوظيفية: فالتفاعل الإيجابي يوصل الناس إلى الوظيفة، ويجعلهم يرتقون في مدارجها، ويتيح لهم فرصاً أفضل. إنهم يكونون نادياً من الهواة المخلصين يرقى بهم إلى القمة.

إن كل ما تفعله هو أنك تخضع لأكثر عملية اصطفاء عشوائية يمكن تصوّرها، وتتحكّم فيها. نعم إنك تتحكّم فيها حقاً. لكنني لا أنصحك أن تحاول المبادلة بين مقعدك ومقعد المكلف بمقابلتك. لا يمكنك أن تصل إلى هذه الدرجة من التحكّم. المكتب مكتبه، والقرار قراره (تقريباً). وفي النهاية، فهو قادر دوماً على أن يصيح قائلاً «انتهت المقابلة!».

عندئذ لا تتشاجر معه، بل نفّذ ما يقوله. اجعل هذه المناسبة تعمل لمصلحتك، ثم إنك لا تريد الشجار على أي حال. ستفخر بنفسك عندما تعرف أن باستطاعتك تهدئة جو المقابلة. عليك أن تفعل ذلك. لا تنس أنك مؤمن مدى الحياة من البطالة، ثم إن لديك سيرة وظيفية مشرّفة.

ونورد فيما يلي كيفية استعمال تكنولوجيا المقابلات المبرمجة لدفع مستقبلك الوظيفي قدماً إلى الأمام:

- 1 - اقرأ الأسئلة والأجوبة لنفسك مرة واحدة.
- 2 - كيف الأسئلة عند الضرورة، لتتلاءم مع خلفيتك والوظيفة التي تسعى للحصول عليها.
- 3 - كيف الأجوبة عند الضرورة لتتلاءم مع مفرداتك، وخلفيتك، والوظيفة التي تسعى إليها. (لكن لا تجر عليها تغييرات جذرية؛ فكل جواب صُمم بعناية، واختبر لتسجيل أكبر عدد ممكن من النقاط. وكلما انحرفت عنه، زادت مجازفتك).
- 4 - هييء لنفسك شريط تسجيل يحوي أصعب الأسئلة التي يمكن طرحها عليك لتجيب عنها، واترك حيزاً في الشريط لتسجل فيها أجوبتك بصوت عال. (يمكنك إيقاف الشريط من وقت لآخر لتعيد من جديد جواباً ما، لكن من المهم أن يحاكي مقابلة يستمر فيها الحوار).
- 5 - بعد ذلك، أدر شريط التسجيل ثلاث مرات في الأسبوع خلال الأسبوعين التاليين، وخلال ذلك، يجب أن تكون جالساً قبالة مرآة كبيرة. حاول محاكاة مقابلة قدر الإمكان باستعمالك منضدة على أنها مكتب، وبإضافة كل ما هو ضروري للمحاكاة. لا توقف الشريط. أول تعابير وجهك، وحركات يديك، ولغة جسدك، اهتماماً خاصاً. ابتسم. انظر في عيني من يقابلك. حاول ألا تستعمل لغة اليدين. احن جسمك إلى الأمام عندما تود ذكر شيء مهم.

6 - استعمل وقت سوق سيارتك، أو ركوب دراجتك، أو مشيك، لسماع شريط التسجيل والإجابة عن الأسئلة. (يمكنك أن تردد الأجوبة ذهنياً، لكن الكلام بصوت عال مع صديق وهمي سيثبت انتباهك. إن تشغيل فمك حينما يكون ذهنك جاهزاً للعمل يعد تمريناً جيداً).

الاستعداد

إذا كنت تريد أن تخرج من مقابلة للحصول على وظيفة ومعك عرض لشغلها، فلا بد أن تبدأ المقابلة قبل أطول مدة ممكنة من التاريخ المحددة لها. وستكون بحاجة إلى اكتشاف أكبر قدر ممكن من المعلومات عن الشركة، وعن الوظيفة المرشح لشغلها، قبل يوم المقابلة. كذلك، يتعين عليك معرفة ما تعتبره الشركة لباساً وسلوكاً ملائمين لها. وهذه الأمور لم تعد محددة المعالم كما كانت في الماضي. وتقليدياً، وضعت معايير لم يناقشها أحد. فقد كان من المفترض أن يرتدي الرجال والنساء ملابس محافظة (بذلة رسمية وربطة عنق للرجل، ولباس عمل أو ثوباً محتشماً للمرأة). وفيما يتعلّق بالسلوك الشخصي، فقد كانت النصيحة المألوفة هي أن تكون متحفظاً، ومحترماً، وأن تترك للمكّلف بالمقابلة إدارتها.

إنّ التقيّد بهذه المعايير، في هذه الأيام، سيفيدك قطعاً في كثير من المواقف والمهن؛ وعندما تكون في حالة شك، فبإمكانك، بل يجب عليك، أن تفكر في بدائل احتياطية. ومنذ بداية الثمانينيات من

القرن العشرين، لم يعد ثمة جواب وحيد للباس والتصرف الملائمين لمقابلات الحصول على وظيفة. وبوجه خاص، فإن الاستعمال الواسع الانتشار للإنترنت، الذي رافقه انفجار التجارة الإلكترونية، قد يجعل المتقدمين إلى الوظائف يجدون أنفسهم وجهاً إلى وجه مع محاورين متجاوزين لجميع القواعد المألوفة، وأيضاً، مع رجال الأعمال التقليديين - في نفس اليوم، أحياناً - الذين يريدون ويتوقعون أشياء مختلفة من طالبي العمل. ويتحتم على طالبي العمل هؤلاء أن يهيئوا أنفسهم للاستفسار عن الشركات المستهدفة والناس الذين يعملون فيها. لنبدأ بمناقشة أهمية تعلم كل ما تقدر عليه، فيما يخص الشركة التي ستجري مقابلة فيها.

المهم هو ما تعرفه

ما لم تكن تعرف في الشركة، التي ستجري مقابلة فيها، أحداً يستطيع، بل يريد، أن يزودك بالمعلومات عن مواطن الأمور فيها، فإنه يجب عليك عكس القول المأثور «ليس المهم هو ما تعرفه، إنما المهم هو من تعرفه». ولتكون شاعراً بالثقة عند ذهابك إلى المقابلة (التي تمثل عنصراً أساسياً من الانطباع الذي سيولد عنك)، عليك معرفة أكبر قدر من المعلومات عن الشركة المستهدفة، وبخاصة الأشخاص الذين سيحاورونك. ولحسن الحظ، فإن القيام بهذا العمل صار الآن أسهل بكثير مما كان عليه في الماضي. ويعود الفضل في ذلك إلى الإنترنت - وبتحديد أكبر، إلى النسيج العنكبوتي العالمي

World Wide Web (www) - الذي يزودك بمعلومات قيّمة عن معظم الشركات في جميع أنحاء العالم. لم يعد ضرورياً إجراء مكالمات هاتفية صعبة، ومربكة أحياناً، مع موظفي الاستقبال، أو بعض المعاونين، بغية انتزاع أي معلومة منهم قد تفيدك في المقابلة. لم يعد يتحتم عليك الذهاب إلى المكتبة لتفتش فيها عن مقالات في دوريات أو صحف بحثاً عن أخبار حديثة عن شركة أو شخص. كل ما عليك فعله هو طلب السماح بالدخول إلى الإنترنت، فتجد عالم الأعمال في متناول يديك.

ملاحظة: إذا لم يتوفر في بيتك وصل بالإنترنت، فإنّ بعض المكتبات والمدارس تقدّم الآن خدمات مجانية للناس.

المهم هو كيف يكون مظهرك

منذ مطلع الثمانينيات من القرن الماضي، أصبحت الملابس التي يرتديها الموظفون في عملهم - في جميع أنحاء العالم تقريباً - بعيدة عن الأزياء التقليدية (مع بعض الاستثناءات، كالتياب التي تستعمل في سلك القضاء، وفي مهنة السمسة، والمزادات العلنية)؛ حتى الأطباء يرتدون ثياب الجينز أو غيرها تحت معاطفهم في العيادات أو المخابر (والتي لم تعد بيضاء اللون دوماً). وربما كان الظهور السريع والواسع الانتشار لتكنولوجيا العالية High-tech، جعل الكثير من أولئك الذين أرباب عملهم يعدون أنفسهم ثواراً ضد ارتداء البذلة الرسمية وربطة

العنق، يهجررون، عموماً، القواعد القديمة الخاصة بلباس الرجال والنساء. وفي هذه الأيام، قامت معظم الشركات، الكبيرة منها والصغيرة، بتخفيف القيود على نمط الملابس التي يرتديها موظفوها. وفيما يخص المتقدم إلى وظيفة، فإن هذه الحقائق تثير أسئلة صعبة عما يجب أن يرتديه استعداداً للمقابلة. فهل عليك ارتداء لباس من طراز عتيق، بغية إظهار احترامك لمحاورك وتوليد انطباع جيد عنك، أم أنك تريد التعبير عن ملاءمتك للوظيفة بارتدائك ملابس شبيهة بما يرتديه الموظفون في الشركة؟ الجواب هو: الأمر منوط بالظروف.

ونورد فيما يلي بعض الأسئلة التي يمكن طرحها - والتي يتعيّن الأجوبة عنها - وذلك لئليّم بها قبل توجيهك إلى المقابلة .

ما هو نوع الملابس التي يرتديها الموظفون في الشركة التي تسعى للعمل فيها؟ وهل يبدو أن زي هذه الملابس يخضع لقواعد معينة؟

إذا لم تعرف الجواب عن هذا السؤال، فقد يكون من الضروري إجراء بحث في مكان إقامتك لتعرف ما يلبس الموظفون في منطقتك (وذلك بافتراض أنك لن تغادر بلدتك لإجراء المقابلة). ويمكن القيام بذلك بأن تكون خلال ساعة ازدحام الناس، أو خلال ساعة الغداء، في المركز الرئيسي للشركة، مثلاً، بُغية الاطلاع على أزياء الناس هناك. وثمة طريقة أكثر وثوقية، هي أن تتحدّث هاتفياً مع قسم الموارد البشرية في الشركة، وتساءل أحد أفرادها عن نمط لباسهم. لا

تشعر بأي حرج جراء طرح هذا السؤال، ذلك أن من مهمات أعضاء قسم الموارد البشرية القيام بدور الوسيط بين رب العمل والمرشحين للوظيفة. إنهم يريدون التوثق من أن المكلفين بالمقابلة لا يهدرون وقتهم مع مرشحين غير ملائمين، ومن ثم فإنهم سيحترمون رغبتك في أن تبدو بمظهر لائق.

هذا ولا تنس الويب Web؛ فلدى معظم الشركات مواقع ويب، وكثير من هذه المواقع يحوي أقساماً أو صفحات لعرض فرص العمل المتوفرة لديها، وهي تمكن الناس من الحصول على المعلومات التي يحتاجونها. وبوجه خاص، فإذا كنت تجري مقابلة مع شركة كبيرة، فقد تكتشف أن موقع الويب التابع لها يقدم بعض التفاصيل عن إجراءات التوظيف فيها. فالشركات لا تريد هدر وقتها أو وقتك، ومن ثم فهي تتيح معرفة هذه المعلومات لمن يهمه الأمر. استفد من كل المصادر المتاحة لك.

ماذا لو كانت الشركة صغيرة جداً، ولا تحوي
قسماً للموارد البشرية، أو موقع ويب؟

في هذه الأيام، من غير المتوقع، إلى حد بعيد، ألا يكون لشركة واحد من مصادر المعلومات هذه. لكن لو كان هذا هو الحال، فقد تتاح لك فرصة لإجراء مقابلة أولية معك للتثبت من صلاحيتك، وهي غالباً ما تجرى هاتفياً، إما من قبل الشخص الذي سيحاورك في وقت لاحق، وإما من قبل مساعده. وخلال تلك المحادثة الهاتفية، ربما

تستطيع السؤال عن الزي الملائم للشركة. وإذا شعرت أنه من غير اللائق أن تفعل هذا، فالزم جانب الحذر ولا تسأل عن شيء. ارتد لباساً محافظاً تقليدياً - بذلة للرجال، ولباس عمل للنساء.

ماذا لو أخبرت أن بإمكانك ارتداء ملابس الجينز؟

ما لم تكن واثقاً تماماً بأن هذا أمر مقبول، فلا تفعله. ويبقى ارتداؤك ملابس تقليدية محافظة تصرفاً أسلم لك؛ وعموماً، لن يعاقبك أي شخص مكلف بمقابلتك على كونك مرتدياً لباساً محافظاً أو أنيقاً. وأقول «عموماً» لأن هذا أمر قد يتطلب حذراً في هذه الأيام. إن بعض الشركات الآن، وبخاصة، شركات الدوت - كوم (.com) الحديثة، التي يقدر مالكوها ومديروها تقديراً عالياً الإبداع وروح التجديد، قد تستبعد أي شخص يبدو محافظاً جداً. ومرة أخرى، فإن الاستعداد الجيد للمقابلة هو الأساس: اعرف العمل، اعرف الشركة. وربما كان الزي السليم للباس، الذي ترتديه لهذا النمط من الشركات، يقع في مكان ما بين اللباس التقليدي والحديث.

المهم هو كيف تتصرف

ربما كان أهم من الملابس التي ترتديها، هو نمط حركاتك الجسدية وطريقة تصرفك. وربما كانت أفضل طريقة لإخبارك بما تفعله هو أن نحيطك علماً بالأمر التي يجب ألا تفعلها:

● لا تمضغ العلكة ولا تدخن؛ لا تحضر معك طعاماً أو شرباً

(وحتى ماء). وإذا سُئلت عما إذا كنت تريد أن تشرب شيئاً، فوافق إذا كنت بحاجة إلى الشرب، ولكن لا تفترض أن إحضارك بعض المرطبات معك أمر مقبول.

- عندما يمد المكلف بمقابلتك يده لمصافحتك، فصافحه دون أن تكون يدك رخوة، صافحه بقوة، ولتكن ثقتك بنفسك كاملة. انظر في عيني كل شخص تقابله نظرة تنم عن العزم والتصميم.
- لا تجلس قبل أن يؤذن لك بذلك. ثم اقعِد منتصب القامة؛ لا تجلس جلسة مترهلة، ولا تبسط ذراعيك أو تمد رجلك إلاً بحدود.
- لا تحاول التحدث بيديك، مثلما يفعل الكثير من الناس عندما تكون أعصابهم متوترة. ابق يديك في حضنك إذا رأيت أن عليك فعل ذلك، لكن لا تلوح بهما في محاولة لإيضاح معنى ما تبديه من ملاحظات، خشية أن يركّز محاورك انتباهه على يديك، لا على ما تقوله.
- خلال تعليقاتك، امتنع قدر الإمكان عن إطلاق أصوات خاطفة تدل على الانفعال أو الاستغراب، أو استعمال كلمات مثل: يعني، طيب، ما علينا، وغيرها. ليس من الخطأ في شيء أن يتخلل حديثك فترات سكون لتجميع أفكارك.
- لا تخطف الكرة وتعدو بها، بمعنى أن عليك ألا تتكلم كثيراً لتهيمن على المقابلة. لا تتوقع ما ينوي محاورك أن يقوله أو

يسأله، والأهم من ذلك، لا تقاطعه. وبالمثل، لا تحاول إظهار أنك تعرف أكثر من الشخص الذي يقوم بمقابلتك! لا تنس أن هذه محادثة بين الناس، وليس منبراً للتحدث عن معرفتك وطاقاتك.

● إذا كلف بمقابلتك أكثر من شخص واحد، فركز على من يتحدث أو يوجه السؤال. لا تنظر إلى الشخص الذي يرأس فريق المقابلة دون غيره. ما يريده أرباب العمل هو التوثق من أنه يمكنك التعامل براحة مع الموظفين من جميع المستويات في الشركة. عامل كل شخص وكأنه زبونك.

نظرياً، إن عدد الأسئلة، التي يمكن طرحها عليك في مقابلة، غير محدود. والسبب هو أنه يوجد عدد غير محدود من الجمل المركبة من كلمات اللغة العربية. لكن مخزوننا من آلاف الأسئلة التي ستطرح في هذا الكتاب جمع ونظم في الفصول القادمة. لقد اخترنا بعناية تلك الأسئلة التي تتسم بعمومية كافية لتشمل المدى الكامل لمواضيع المقابلة. إن معرفتك طريقة الإجابة عن الأسئلة التي اخترناها - أي برمجة عقلك بإجابات فعّالة - ستمكنك من الإجابة عن أي أسئلة قريبة من التي أوردناها قد يطرحها المحاور. سيقوم دماغك، بطريقة غير واعية، بمسح قاعدة بياناتك (معطياتك) Database لدخلك Input، وإرسال إشارة فورية إلى فمك وعينيك وأطرافك وجذعك لتستجيب بانسجام وبرد فعل أعظمي.

وإذا تدرّبت على أداء دورك وحضرت الإجابات عن الأسئلة التي

ستُطرح عليك، فإنك ستشعر بمزيد من الثقة بنفسك. يجب أن تكون واثقاً بنفسك. أنت تعرف الأسئلة التي ستُطرح والإجابات عنها. إنك مثقف كومبيوترياً أيضاً. وعندما تجري المقابلات الحقيقية، فستكون نجماً متميزاً يتسلم جائزة الأوسكار مرة بعد أخرى. وأكبر قلق يتتابك هو أخذ الوقت الكافي استعداداً للمقابلات، ثم لك أن تختار بعد ذلك تلك العروض التي تقدّم إليك، والتي تستحق قبولك لها.

تمرّن على أداء أدوارك، اختر الثياب المناسبة، وراقب ازدياد احترامك لذاتك حينما تتألق من بين الآلاف من الناس. وإذا كان استعدادك جيداً، بدءاً من دراستك للأسئلة التي ستُطرح عليك وأجوبتها، إلى حين تقدمك لفحص صلاحيتك للوظيفة التي تسعى إليها، فإنك ستتولى، دون ريب، المنصب الذي استهدفته.