

الملائمة للوظيفة

المستهدفة

Suitability for Target Job

obeikandi.com

مقدّمة

الملاءمة لوظيفة ما هي، في الحقيقة، استعمال متخصص لمعلومات معينة سبق تعلّمها، ومهارات جرت ممارستها. وكل شيء نعمله تقريباً في الوظيفة (حتى لو كان تقنياً جداً) يجري وفق الفطرة السليمة، اسأل أي مشرف تجد أن عدد الموظفين المتخصّصين، الذين يستعملون مهاراتهم ومعلوماتهم التخصّصية، قليل جداً.

فإذا أنجزت واجباتك الهاتفية (مكالماتك الهاتفية الاستخبارية قبل المقابلة)، فإن مهمتك تصبح هي القيام بمطابقة بين خلفيتك ومهاراتك من جهة، وبين متطلبات وواجبات الوظيفة التي تسعى إليها من جهة أخرى، لتتقن من يقابلك بأنك أهل للوظيفة. بعد ذلك، أدمج خلفيتك ومؤهلاتك الفريدة بفن المقابلة الذي تتعلّمه هنا؛ وعند ذلك ستلقّى عروضاً للعمل.

الأسئلة التي تُطرح في هذا المجال وأجوبتها:

1 - إذا عرضنا عليك عملاً في الشركة وقبلته، فما هو أسرع وقت ممكن لشرورك في العمل بعد ذلك؟

ألتحق بعملي بعد أن أشعرَ رب عملي الحالي بأنني سأترك العمل بعد أسبوعين. وحالما أعرف قبولكم لي، فلا يوجد سبب يمنعني من الالتحاق فوراً بالوظيفة الجديدة. المماثلة تستنفد الطاقة التي يمكن أن أوجهها نحو وظيفتي الجديدة.

لدي الحماس والطاقة لبدء العمل فوراً. ثم إنني أتمتع بلقاء الناس الذين أعمل معهم، كي نكونَ معاً علاقة عمل إيجابية في الحال.

بعض الناس يحبون أخذ عطلة بين العملين، لكن العطلة يجب أن تُمنح. وربما أكون قد منحت إجازة خلال وظيفتي السابقة، لكنني أنوي إثبات نفسي هنا في أقرب فرصة.

2 - هل ستكون في وضع يسمح لك بالقيام بعمل إضافي إذا طُلب منك ذلك؟

بالطبع. الوظيفة أكثر من أن تكون الراتب الذي تتقاضاه لقاء قيامك بها - إنها مسؤولية. يمكنني فهم السبب في أن

بعض النَّاس يحبون ترك أعمالهم في مكتبهم ليكملوها في اليوم التالي. لكنني إذا كُلِّفْتُ بِإِتِّمَامِ عملٍ ، فإنَّني أنجزه بأسرع وقت ممكن ، حتى لو تطلَّب ذلك مني عملاً إضافياً بعد انتهاء وقت الدوام .

وعندما اضطلع بمسؤولية وظيفة ما ، فإنَّني أتعامل معها بجدية . إنَّني أنجز ما أوثق من أنه بحاجة إلى إنجاز . وبصرف النظر عما إذا كنت سأقبض تعويضاً عن عملي الإضافي أم لا ، فإن شعوراً بالرَّضا الشخصي يغمرنني عندما أبذل جهداً إضافياً يسفر عن نجاح . الجهد الإضافي هو الذي يجعل العمل الجيد عملاً أجود .

الأسئلة القادمة ، من الثالث إلى التاسع ، تتطلَّب منك البحث للحصول على معلومات عن الشركة ، والوظيفة أو الوظائف المتاحة فيها - وبعبارة أخرى ، فإنَّها تتطلَّب منك إجراء مكالمات هاتفية ، كتلك التي ذكرناها آنفاً . فإذا كان هدفك شركة حكومية ، اتَّصل مباشرة ، واطلب نسخة من أحدث تقرير سنوي لها . وإذا كانت شركة خاصة ، فاطلب برشوراً Brochure ، أو كاتالوكاً ، أو ملاءات خاصة بالإنتاج ، لتساعدك على معرفة المزيد عن بروفيل الشركة وبرامجها ومنتجاتها .

3 - ما الذي تعرفه عن شركتنا؟

(استعمل المعلومات التي حصلت عليها عن الشركة، وأختر منها اثنتين أو ثلاثاً من المعلومات الإيجابية، كنمو الشركة في السنوات الأخيرة، وتزايد حصتها من السوق، والتقدمات المفاجئة المبتكرة التي حققتها. إطبّع هذه الحقائق على بطاقات - طولها 5 إنشات وعرضها 3 إنشات - لتدرّب على حفظها. لكن لا تصطحب هذه البطاقات معك إلى المقابلة. ويمكنك أيضاً أن تضيف معلومات أخرى حصلت عليها أثناء بحثك عن حقائق متعلقة بالشركة مثل:)

أهم ما سمعته عن (اسم الشركة) هو أنها توفر جو عملٍ مفعّم بالتحديات، يتطلّب الكثير من الناس، ويمنحهم الفرصة لإدراك طاقاتهم. هذا هو الذي أبحث عنه لدى رب العمل - أن يوفر بيئة نشيطة إبداعية أقيم فيها بإمكاناتي، ويعترف فيها بالنتائج الإيجابية التي أحصل عليها.

4 - ما الذي تعرفه عن الوظيفة الشاغرة لدينا؟

(هنا أيضاً، أظهر روح المبادرة لديك بتقديمك بضع حقائق عن الوظيفة التي لم تستطع معرفتها عن طريق الإعلان).

5 - ما هي الشركات التي تظن أنَّها المنافِسة الثلاث الرئيسة لنا؟

أعتقد أنَّها شركة ، لأن
..... ؛ وشركة ، لأن
..... ؛ وربما شركة ، لأن
..... .

6 - هل لهذه الشركات أي ميزات على شركتنا؟

(مع أنَّك تريد إظهار معرفتك بالشركات المنافِسة ومنتجاتها، فعليك توخي جانب الحذر، وذلك بموازنة أي إطراء توجهه إلى تلك الشركات بإطراء مماثل توجهه إلى الشركة التي تسعى للعمل فيها، قل مثلاً:)

أنا أفهم أن يكون للشركة حصة
أعلى من السوق في منتج ، لكن طرح
شركتكم للمنتج منذ
وقت قريب، استقبل في السوق استقبالاً إيجابياً، ولا بد أن
يتفوق هذا المنتج على المنتجات المنافِسة خلال 12 شهراً.

أو

الشركة رسَّخت أقدامها جيداً، وهي
ضخمة، وحجم مبيعاتها أكبر، لكن لشركتكم ميزة تتجلى في

أنَّها أكثر كفاحاً وإبداعاً، ويبدو أنَّها تُدار بفعالية أعلى. وقد أدَّى هذا إلى قيام شركتكم بغزو مؤثِّر لقاعدة زبائنهم، ثم إنكم جعلتم العمالة في سوق منتجاتكم يصابون بالقلق.

7 - ما هي الاتجاهات الثلاثة التي ترون أن صناعتنا ننحو إليها؟

(خذ وقتاً كافياً لتؤهِّب نفسك للإجابة عن هذا السؤال، وكن واثقاً بأنَّه يمكنك تسمية ثلاثة اتجاهات. حاول اختيار ما هو إيجابي منها. وربما كان المثال التالي ملائماً لرب عمل في مجال صناعة الاتصالات).

أولاً، أرى أنه مع تطور اقتصادنا من التصنيع متجهاً إلى الخدمات، فإنَّ الحاجة الماسَّة إلى اتصالات أفضل بين النَّاس أصبحت واضحة. وفي حين كان حجم الأوراق يتزايد باطراد، فإنَّ حجم الاتصالات كان في تناقص.

ثانياً، تقدِّم شركات الاتصالات خدمة لا غنى عنها إلى النَّاس أينما وجدوا، وهذا يساعدهم على أن يفهم كل منهما الآخر على وجه أفضل. وفي بيئة العمل، ينجم عن الاتصالات المتزايدة فهم أفضل بين الزملاء والموظفين والزبائن. ثمة ميل محدَّد نحو مزيد من استعمال خدمات شركات مثل، وذلك في جميع أنواع

الأعمال، لمساعدتها على تحديد حاجاتها، وتعزيز قدراتها على سد هذه الحاجات. هناك إمكانية كبيرة للنمو.

ثالثاً، إن الاتجاه نحو النشر المكتبي Desktop publishing يجب أن ينظم ويبسط العمليات في شركات مثل شركتكم، وهذا من شأنه تخفيض التكلفة وتحسين زمن تنفيذ مهمة Turnaround time الزبون. وفي حين يعتقد البعض أن الزبائن سوف يستثمرون في تجهيزاتهم الخاصة بهم، محوّلين صناعتنا إلى طراز قديم، فإن الدليل على أن هذا شيء سيحدث ضعيف جداً. وفي الحقيقة، ثمة اتجاه نحو استخدام متزايد لشركات خدمات خارجية مثل، لتجنب التكلفة العالية للموظفين الذين يعملون كامل ساعات الدوام.

وعلى العموم، يبدو المستقبل مشرقاً جداً لهذه الصناعة، وهذا هو سبب وجودي هنا.

8 - ما الذي يثير اهتمامك في شركتنا؟

لقد كان تأثيري شديداً نتيجة مطالعتي وبحوثي التي أجريتها عن شركتكم. إنها تعطي للناس صورة ممتازة عنها، ثم إن رسالتها مقنعة. وإذا نظرنا إليها داخلياً، رأينا أنها مشروع رائع يتميز بطموح الأهداف وواقعية خطط التنفيذ.

إنني أرى أن ثمة إمكانية كبيرة لنمو الشركة، وأنا أرغب في أن أكون جزءاً منها. لدي أفكار كثيرة أعرف أنه يمكنني تطبيقها هنا على وجه أفضل من أي مكان آخر.

9 - ما هو الشيء المنفرد في منتجاتنا وخدماتنا الذي أثار أقصى درجات اهتمامك؟

(مثلما هو الحال في السابق، يتعين عليك الاستعداد لهذا السؤال. اعرف بعض الأشياء عن الشركة ومهامها، وقل مثلاً:)

أنا أعرف أن أنظمة الكمبيوتر عندكم تتميز بأقل زمن للتوقف عن العمل Downtime، مقارنة بالأنظمة الأخرى الموجودة في السوق، وهذه ميزة مهمة يتمتع بها مدير العلاقات بالزبائن في قسم المبيعات Account executive. إنكم تقدمون لاستثمارات زبائنكم قدرأ أكبر من القيمة والفعالية.

أو

لقد قدّمتم لزبائنكم، منذ مدة قريبة، شهادات تأمين على الحياة، وقد جعلتكم هذه الخطوة المبدعة الشركة الوحيدة في مجال هذه الصناعة التي تقدّم مثل هذه الميزات لزبائنكم. وإنني أود أن تتاح لي الفرصة لأعمل مع منظمة مبدعة تولي زبائنكم اهتماماً، حتى في مجال شهادات التأمين على الحياة.

10 - هل يعمل أي من أصدقائك أو أقربائك في هذه الشركة؟

(تتبع بعض الشركات سياسة تقضي بعدم توظيف أصدقاء وأقرباء موظفيها، حتى لو كانت مراكزهم مستقلة بعضها عن بعض. إذا كان الجواب «نعم»، وكنت تعرف أنك تجري مقابلة في شركة تطبق مثل هذه السياسة، فالأمانة تقتضي أن تذكر ذلك. سيدرج جوابك في سجل الشركة، وقد تصرف منها إذا لم تقل الحقيقة، حتى في مجال مثل هذا قد يبدو أنه غير جوهري).

11 - ما سبب اهتمامك بهذه الوظيفة؟

لأنها تقدّم كل ما كنت أبحث عنه، سواء في المركز الذي سأشغله في حال نجاحي في الحصول على الوظيفة، أم في الجو العام للشركة. إنها تلائم تماماً خططتي التي وضعتها لسيرتي الوظيفية.

كل شيء أنجزته في حياتي العملية، حتى هذا التاريخ، أهبني لأداء المهمة التي تحتاجون إلي من يقوم بها. إن خلفيتي في، وخبرتي في، وتدرّبي على، تؤهّلي بتميز كي أؤدي مهام هذه الوظيفة على نحو أفضل من أي شخص آخر.

لن تجدوا مرشحاً أفضل، أو موظفاً أكثر إخلاصاً لعمله،
مني .

12 - لماذا ستكون سعيداً بقيامك بهذا النوع من العمل؟

لأنه ذلك النوع من الأعمال التي تمتعت دوماً
بتنفيذها. لقد بيّنت جميع الاختبارات، التي خضعت لها
في بداية سيرتي الوظيفية، أن هذا النوع من العمل يلائمني،
ومن ثم فقد وضعت الخطط لسيرتي الوظيفية على هذا
الأساس .

كل من يحب عمله يبدي حماساً ومبادرات و طاقة، لا
يمكن لآخرين أن يجاوروه فيها. ثمة قانون أساسي للحياة لا
يدركه سوى قلة من الناس، وهو أن أكثر شيء نحبه هو الذي
نعمله على أفضل وجه ممكن، وأن ما نعمله على أفضل وجه
ممکن هو أكثر شيء نحبه!

13 - بأي الطرق ستستفيد شركتنا من توظيفك فيها؟

ستحصل الشركة على شخص تلائم مهاراته وتدريباته
متطلبات الشركة تماماً. زد على ذلك أنها ستستفيد من خبرتي
في ، وفي

ثم إن خلفيتي ترتبط مباشرة بالوظيفة المطلوبة، وهذا

سبب رئيسي في أنني أطلب للإنتاج وقتاً أقل مما يتطلبه أي شخص لم يحظ بمثل هذه الخبرة الواسعة المباشرة التي حصلت عليها.

إنني مكرّس لعملي، وسريع التعلم، وأنا أسعى دوماً للتفوق فيما أفعله. لذا فعندما تختارونني للوظيفة، فثمة احتمال طفيف بأن تعيدوا إجراء مقابلة مع شخص آخر لشغل هذه الوظيفة.

14 - كيف علمت بفرصة العمل هذه؟

(يجب أن يظهر جوابك أنك تقوم بالبحث عن عمل على نحو نشيط وواع، لا عن طريق مجرد تصفح الإعلانات عن طلب موظفين في الصحف المحلية).

لقد استجبت لإعلانكم في النشرة من صحيفة ، لكنني كنت طوال بعض الوقت، قبل اطلاعي على الإعلان، أسأل عن هذه الشركة لعلني أجد عملاً فيها. لقد أثار اهتمامي في هذه الشركة و.....

و..... ، وتوثقت من أن لديّ فعلاً ما يمكن تقديمه إليها.

لقد أجريت بضعة اتصالات أولية، وعرفت المزيد عن

الشركة؛ وعندما ظهر إعلانكم في الصحيفة، قلت لنفسى: «ما أروع هذا التوقيت! هذا توافق كامل بين ما تطلبه الشركة وأطلبه أنا». وها أنا أمامكم.

15 - ما هي المؤهلات الخاصة التي تظن أنَّها ملائمة لهذه الوظيفة؟

(ابدأ بذكر أي تدريب أو خبرة حصلت عليهما، ويلائمان هذه الوظيفة، ثم قل:)

نتيجة لخلفيتي، لدي فكرة عميقة ومباشرة عن متطلبات هذه الوظيفة، وأنا أعرف كيف أزيد من (فاعليتها/ إنتاجيتها/ مبيعاتها).

وفضلاً على ذلك، فإنني مندفع نحو بلوغ أحدث رقم قياسي لإنتاجي، بل نحو تجاوز هذا الرقم، ومن ثم فلن تجدني أؤدي عملي بأسلوب لا يعتبر أكثر من مقبول. إنني أظن حقاً، استناداً إلى كل ما قلته لي، أن هذه الوظيفة قد يشغلها شخص يملك صفاتي. ثم الكثير جداً من التحديات التي يجب مواجهتها، والرجل المناسب - الذي يتصدى للتعامل معها بقوة وتصميم - سيحرز نتائج أفضل من أي شخص آخر. وأعتقد أنني هو ذلك الشخص المناسب.

16 - هل تشعر بالثقة في قدرتك على شغل هذه الوظيفة؟

بكل تأكيد. إنني حسن الاطلاع على المتطلبات الأساسية لهذه الوظيفة، ثم إنني أتعلم بسرعة. ولن أستغرق من الوقت إلا القليل لأصبح ملماً بإجراءات هذه الشركة وأساليبها. وإذا لم يتوفر لديّ الجواب عن سؤال، فإنني أجده. وكلما أسرع في تعلم ما يلزمي، ازدادت سرعة تفوقي في عملي. أنا لا أحب هدر الوقت عندما يوجد لديّ واجب عليّ تنفيذه.

وما من شك في أن هذا يتطلب مني وقتاً وجهداً إضافيين في البداية، بيد أن رغبتني في تكريس الوقت وبذل الجهد تعود، في المقام الأول، إلى أنها تتيح لي إنجاز عملي على الوجه السليم في أول مرة أمارسه فيها.

17 - هل سيكون لخبرتك العسكرية فائدة في أدائك لعملك؟

(إذا كانت خبرتك العسكرية قابلة للتطبيق مباشرة على واجباتك في الوظيفة، فقل:)

نعم، إن تدريبي وخبرتي في (الإلكترونيات/ التعامل مع المواد/ الاتصالات) تتعلق مباشرة بأدائي للوظيفة.

وخلال قيامي بواجبي العسكري، كنت مطالباً دوماً بأن

أنجز عمل ست عشرة ساعة في ثماني ساعات من اليوم. وفي معظم الأيام، كنا نعمل اثنتي عشرة ساعة، أو يزيد. يمكنك أن تأخذ السنوات (الاثنتين/ الأربع/ الست) من خبرتي العسكرية - التي أدرجتها في موجز سيرتي الوظيفية الذي قدمته لكم - وتضرب عددها باثنين فعلاً. وهذا يعود إلى كثافة العمل في ذلك الوقت. وبعض الناس حصلوا على خبرة سنة واحدة مرتين. لدي خبرة (سنتين/ أربع سنوات/ ست سنوات) مرتين!

(إذا لم تكن خبرتك العسكرية قابلة للتطبيق مباشرة على واجباتك في الوظيفة، فقل:)

مع أن واجباتي العسكرية، بوصفي
(ضابط ذخيرة/ خبيراً في تفكيك الرموز Decoding/
طباخاً)، قد لا تبدو ذات علاقة بواجباتي في الوظيفة، إلا أن
كل شيء آخر يتعلّق بخبرتي العسكرية ساعدني على
الاستعداد لهذه الوظيفة.

خلال عملي في السلك العسكري، تعلّمت المسؤولية
والنظام والعمل الجاد. ولما كان راتب الجنود يبدأ منخفضاً
جداً، فقد دفعت نفسي لتنفيذ مزيد من المتطلبات اللازمة
للترقية والتقدم. ونتيجة لذلك، كانت رتبي تعلو بسرعة. وقد
خدمتني هذه المهارات والممارسات خدمة جيدة خلال

سيرتي العملية، وأنا واثق بأنها ستؤدي خدمات لهذه الشركة في حال عملي فيها.

18 - كيف تتدبّر أمورك لتتمكّن من إجراء المقابلة، في الوقت الذي ما زلت فيه موظفاً؟

إنّني أستفيد من الإجازات الشخصية المؤقتة التي تمنح لي نتيجة لندرة المرات التي طلبت فيها إجازة مرضية. إنّني أنظم جدول مقابلاتي، وأحاول ألاّ أتغيّب عن عملي أكثر من يوم واحد في كل مرة.

ويعني هذا أحياناً العمل ساعات إضافية، لكنني أضطلع بمسؤولياتي بجدية. ولا يتعيّن على أحد العمل نيابة عني. وفضلاً على ذلك، فإنّني أتصل، خلال اليوم الذي أتغيّب فيه، بمركز عملي لأعرف ما إذا وصلتني رسائل، أو إذا كان ثمة مواقف تستدعي الاهتمام بها.

لقد ابتكرت نظاماً كي لا يتوقف العمل. ونتيجة لذلك، لن تجد أي معاملات متأخرة على مكثبي، لا في وجودي ولا في غيابي. إنّ الموظفين يسيئون إلى أنفسهم وأرباب عملهم إذا تراكمت عليهم الأعمال التي يجب عليهم إنجازها، أو إذا كانوا في موقف يكونون فيه هم وحدهم الذين يستطيعون

القيام بعمل ما. إذا أنت اهتممت بالأشياء الصغيرة، فإن الأشياء الكبيرة هي التي تهتم بنفسها. وبقليل من التنظيم والانضباط الذاتي وتحديد الأولويات، تسير الأمور على ما يرام.

19 - كيف يمكن للشركة الاستفادة منك ولما يَمْنَحُ على تخرجك من الكلية إلا مدة قصيرة؟

لديّ ثروة من المعرفة التي حصلت عليها في السنوات الأربع الماضية، وإني متحمس جداً لبدي في العمل كي أطبق ما تعلّمت. لقد دُرِّبْتُ على طرائق وإجراءات جديدة، ومن ثم يجب أن أكون قادراً على تطبيقها فوراً.

كانت دراستي في الكلية وكأنّها عمل بدوام كامل. فقد كنت أعمل دون انقطاع، وذلك بحضور المحاضرات، ودراسة المقررات، وتقديم الامتحانات، وإجراء البحوث، وإنجاز المشاريع الخاصة - كل هذا إضافة إلى قيامي بعمل إضافي لسد احتياجاتي المادية. كان عليّ عمل حساب لكل ساعة، وهذا جعلني خبيراً في إدارة الوقت والتخطيط.

لا أحد يراقبك في الكلية. أنت تعرف ما إذا كنت ناجحاً أم لا حين إعلان نتائجك. توجد مدد زمنية طويلة بين

التقديرات، ويجب عليك خلالها أن تتمتع بالانضباط الذاتي، وأن تنظم وقتك.

لقد حصلت على أحدث تدريبات ومهارات، ولدي الإرادة لإنجاز عملي على أفضل وجه ممكن.

20 - هل تشعر بأنك جاهز لتسلم مركز يتسم بمسؤولية أكبر؟
أعلمني عن السبب الذي يجعلك تظن أنك كذلك؟

نعم، قطعاً. فعندما يتوقف تعرضك للتحديات، تتوقف عن النمو. لقد أنجزت كل ما يمكنني من تقدم في وظيفتي الحالية، ورئيس قسمي مسرور بعملي. لكن (حجم الشركة/ الأوضاع الاقتصادية الحالية) تحد من تسلمي مسؤولية إضافية في المستقبل المنظور.

أنا أعرف أنني قادر على القيام بإنجازات كبرى، وهذا هو السبب الذي جعلني أتقدم إلى هذه المقابلة للحصول على الوظيفة. إني مقدم على تحد هنا، وأنا مستعد لمواجهته.

21 - هل ثمة من خصلة أو مهارة خاصة لديك تجعلنا نميزك على المرشحين الآخرين؟

(فكر في إجابتك عن هذا السؤال، مدخلاً في اعتبارك

قدراتك الخاصة، وملاءمتها للوظيفة التي تسعى إليها. ثم تصرف وفقاً لذلك.

هل أنت طابع أو مبرمج سريع؟ إذا كانت تضمن الوظيفة خدمة الزبائن، فهل تملك القدرة على جعل الآخرين يستجيبون لك على نحو مرضٍ؟ وفي الأسطر السفلى، صغ الجزء الأول من جوابك، وتوثق من ذكر ما تظن أنه أبرز مهاراتك الفريدة. ثم أختتم ما تكتبه بالفقرة التي تتبع الأسطر).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

وإضافة إلى ذلك، فلديّ الدافع لشغل هذه الوظيفة والقيام بواجباتها على الوجه الأكمل. وفي الحقيقة، فأنا أظن أنني سأفوق فيها.

22 - هل لديك وسائلك الخاصة؟

(إذا كان الجواب نعم، فقل:)

نعم، إنني أملك الوسائل المناسبة، وأستعملها بمهارة، وهي تحسّن جودة العمل. لقد صرفت وقتاً ومالاً في اختيار وحفظ الوسائل التي تضمن لي جودة العمل. وهي ترافقني أينما توجهت.

(وإذا كان الجواب لا، فقل:)

لا أملك مجموعة كاملة من الوسائل النوعية لهذا النمط من العمل، لأنّها كانت موجودة في أماكن وظائفي السابقة. بيد أنّني أود اقتناءها، لأن الوسائل الملائمة إذا ما استعملت بمهارة، فإنّها تحسّن جودة العمل.

23 - هل لديك أي سؤال تطرحه؟

(كن مستعداً لهذا السؤال. أحسن الاستماع خلال المقابلة، واطرح أسئلة جادة، لكن بأسلوب لطيف، عندما تُتاح الفرصة لك [انظر الفصل 12، الأسئلة التي تطرحها على من يقابلك]. ليس هذا هو الوقت المناسب للاستفسار عن أشياء، مثل الراتب والفوائد التي توفرها الوظيفة. ومع أن هذا من حَقِّك، إلاّ أنه لا يجوز لك أن تقدم عقد العمل قبل أن يقدمه المدير إليك. والأسئلة التي تتعلّق ببنية الشركة، أو

مهام الوظيفة، أو طبيعة خط الإنتاج، هي كلها أسئلة مناسبة في هذا المقام. من الممكن أن تقول مثلاً:)

نعم. ذكرتم أنكم ستوسعون معمل تغليفكم في مدينة، وهذه عملية تتطلب مئة وظيفة جديدة. ترى، هل هذه التوسعة نتيجة لتوقف المزودين الخارجيين، أم لتطوير النظام الداخلي في العمل؟ هل هذا اختبار، أم أن ثمة خططاً لمزيد من هذا النوع من التوسعات؟.

أو

نعم، لدي سؤال يتعلّق بتنظيم الدائرة. ذكرتم أن هذه الوظيفة ترتبط بمدير قسم خدمة الزبائن، لكنكم قلتم، أيضاً، إنها تقع ضمن سلطة قسم التسويق. هل يوجد أيضاً مدير لقسم التسويق يجب أن أقدم له التقارير؟ وإذا كان الأمر كذلك، فكيف توزّع الشركة واجبات ومسؤوليات كل مدير؟ هل ثمة أي تداخل في هذا الموضوع؟

(ملاحظة أخيرة: كن واثقاً بأنك محيط بالموضوع قبل طرحك السؤال. لا تطرح سؤالاً لا تعرف أبعاده. وإذا كانت مدة المقابلة طويلة، ولم يعد ثمة مجال لمزيد من الأسئلة، فلا بأس بأن تقول:)

لدي عدة أسئلة، لكنك أجبت عنها جميعاً. لقد كنت

مفيداً جداً حتى أنني أصبحت محباً لهذه الوظيفة أكثر مما كنت أحبها حين تقدّمت إليها!

24 - هل لنا أن نتصل برب عملك الحالي؟

(إذا لم يكن رب عملك يعرف أنك تجري هذه المقابلة،
ابتسم - دون قهقهة - وقل:)

لا. إنني لم أخبر رب عملي. لذا أرجوكم إعلامي قبل
أن تتصلوا بأي شخص هناك. وفي حال وجود عرض مؤكد
تقدمونه إلي، أو تقليلكم عدد المرشحين ليصبحوا بضعة
أشخاص فقط، يمكنكم التوثق من صحة المعلومات التي
قدّمتها إليكم.

إن رئيسي في العمل لطيف، ويوافق على تركي للعمل
عندما يسمع ذلك مني. ومع أن هذا الأمر سيزعجه، لكنني
سأؤكد له أن كل شيء سينجز، وأن نقل مهماتي إلى من
سيخلفني سيجري بأفضل وجه ممكن. ربما تحصل على أكثر
من مرجع لتسأله عن أدائي في العمل - إذ إنك قد تحصل
على شهادات تقدير لي ممن تتصل بهم.

(إذا كان رب عملك يعرف أنك تجري مقابلة، وكان
مستعداً لتقديم شهادة جيدة على أدائك لعملك عنده، فقل:)

نعم، فرب عملي يعرف أنني أجري مقابلة معكم، ويفهم

سبب ذلك . لقد كانت تربطنا علاقة جيدة طوال السنوات الماضية . لكنني بلغت الآن أعلى درجة وظيفية هناك . ثم إنني دربت بعض الأشخاص ليقوموا بواجباتي .

إن رئيسي هناك يأسف لعدم تمكنه من تقديم المزيد إلي في هذا الوقت ، وهو يدرك أنني لا أعمل بكامل طاقتي . سأترك عملي عندهم ، لكن تبقى حبال المودة موصولة بيننا . حتى أنه قال لي منذ مدة قريبة : «هذا هو الثمن الذي يدفعه رب العمل ، أحياناً ، لقاء توظيف وتدريب أفضل الناس» . كل ما أذكره لك الآن سيثبت عندما تتحدث هاتفياً مع رئيسي . لكنني أرجو إعلامي قبل التحدث إليه ، لأتصرف بحيث يكون وقع الأمر لطيفاً عليه .

25 - هل تعرف أي شيء عن (مسك الدفاتر/ عمليات الطباعة/ غيرها)؟

(إذا كان الجواب نعم ، فأعط خلاصة موجزة عن خبرتك ومستوى مهارتك فيما تعرفه . أضف إلى ذلك قولك :)

إنني أتطلع قديماً لتعلم المزيد في هذا المجال ، وبخاصة في نظام الذي تستعملونه هنا . فقد سمعت أنه أكثر الأنظمة فعالية ، وأنه أحدث ما توصل إليه علم

الإدارة. إنني سريع الاستيعاب، وأظن أنني سأقتنه بسرعة.

(وإذا كان الجواب لا، فقل:)

لا أملك خبرة ذات بال في هذا المجال، لكن لدي قدر كبير من الخبرة المتعلقة به، وهذا سيساعدني على التعلم بسرعة. لدي استعداد طبيعي للتعامل مع (الأعداد/ الكمبيوترات/ البراعة اليدوية/ المبيعات)، وأنا واثق بأن هذا الاستعداد سيمكنني من إتقان الوظيفة في زمن قياسي.

26 - هل ترغب في البدء بعملك كمتدرب؟

(إذا كنت راغباً في قبول العمل من بداية السلم الوظيفي، فقل:)

نعم، حتماً. هذا مجال جديد لي، وأنا أؤمن بضرورة الحصول على قاعدة متينة في المواضيع الأساسية قبل بدء العمل فيها. لدي، أيضاً، قدر كبير من المعرفة والخبرة في العمل، وما من شك أن هذا سيسهم في تقديمي السريع انطلاقاً من المواضيع الأساسية التي أعرفها. وإذا تعلمت بسرعتي العادية، فإنني أتوقع أن أصبح قادراً على الاضطلاع بمسؤولية أكبر حين تصبح متاحة لي.

(وإذا كنت تعرف الوظيفة جيداً، وكان التراجع خطوة إلى الخلف غير مقبول، نظراً إلى قدراتك المهنية

والشخصية، فحاول إبراز معرفتك على النحو التالي :

قضيت سنة في العمل في هذا المجال . وفي حين أعرف أنني بحاجة إلى تعلّم الأساليب والإجراءات الخاصة المتبعة في هذه الشركة، إلا أنني شخص جيد الخبرة والتدريب .

وإذا بدأت عملي كمتدرب، فإنني أهدر وقت إدارتكم، ولن يكون هذا في مصلحة الشركة . المعرفة التي أملكها تؤهلني لأشغل مركز الذي هو في مستوى أعلى .

27 - هل تبحث عن عمل دائم أم مؤقت؟

(لا يروق لك أن تكون باحثاً عن عمل دائم، وتجد نفسك وقد جرى اختيارك لعمل لا يستمر إلا ستة أشهر . لذا عليك أن تفهم وجهة نظر رب عملك . ومع ذلك، لا تأخذ الأمر بجدية كبيرة . وعموماً، فإن الحياة هي مهمة مؤقتة!).

إنني أبحث عن عمل دائم، عن مركز يتسم بالتحدي والمسؤولية، يتيح لي التطور خلال مواجهتي لتلك التحديات والتعامل مع تلك المسؤولية . العمل المؤقت يصلح للناس الذين لم يقرروا بعد كيف ينبغي أن يتصرفوا بحياتهم . لدي خطة لسيرتي الوظيفية درستها بعناية، وأنا أبحث عن الشركة

المناسبة، التي يمكن أن تساعدني على تحقيق خطتي وفي الوقت نفسه، يمكنني مساعدتها على النمو لتصبح أرباحها أعلى.

28 - أخبرني، خلال خمس دقائق أو أقل، عن السبب الذي يجعل الشركة توظفك.

(يا لها من فرصة! ومع أنك ربما قدّمت أقساماً من جوابك عن هذا السؤال ضمن إجاباتك عن أسئلة سابقة، لكن ثمة فرصة متاحة لك طوال خمس دقائق كاملة لتكون في مركز اهتمام محاورك. وطول هذه المدة قريب من معدل مدة عرض منتج للبيع. لديك فرصة للنجاح في اختبار عملي يجرى عليك للتثبت من صلاحيتك للعمل، وهنا يتعين عليك القيام بدور تؤديه كل يوم. لذا عليك القيام بدور عارض مقرر لمنتج للبيع، دون أن تنسى بأن تنهي عرضك نهاية سعيدة.

استعمل الأسلوب التالي الذي يصلح للتقدم إلى وظيفة ممثل مبيعات لشركة صيدلانية، وذلك بغية الحصول على أفكار لحديثك الذي مدته خمس دقائق. انتبه جيداً للكلمات والعبارات المكتوبة بالحروف المائلة. بعد ذلك اكتب ما تريد قوله في الأسطر التي تلي هذا الجواب، الذي نوره كعينة، وتدرّب على إلقائه!).

أنت تريد شخصاً لديه القدرة على الشروع في العمل تلقائياً، ويستطيع التعامل مع مجموعة متنوعة من الناس في منطقة واسعة - بدءاً من وكلاء مشتريات المستشفيات، إلى الأطباء التخصصيين. أنت تريد شخصاً يضع أهدافاً ويحققها بطريقة منهجية باستعمال أساليب خلاقة.

لقد أثبتت قدرتي على العمل مع الناس والأعداد، وعلى الاضطلاع بمسؤوليات كبيرة بحد أدنى من الإشراف. وفي عمليات المبيعات التي نفذتها سابقاً، تجاوزت معدلات البيع المألوفة. وإضافة إلى ذلك، كنت أقوم بإنجاز مهماتي الكتابية في وقتها، وهذا أدّى إلى تسهيل وتسريع معالجة الطلبات وعمليات الشحن. أنا شخص أتمتع بطاقة عالية، ولا أغادر مركز عملي إلا بعد إنجازه كاملاً.

لقد كان أرباب علمي راضين دوماً عن إجمالي مبيعاتي. ثم إن زبائني كانوا مسرورين دوماً بمتابعتي لطلباتهم وتقديم الخدمات اللازمة إليهم، وهذا لا يقل أهمية عن رضا رب العمل. هذه أشياء مهمة جداً في هذا النوع من العمل. فعندما تتعامل مع الأدوية والمستحضرات الصيدلانية الأخرى، يكون زبائنك بحاجة إلى أن يعرفوا أن ثمة شخصاً حاضراً للإجابة عن أسئلتهم، ومعالجة المشكلات التي قد تطرأ في التطبيقات الدوائية على المرضى. سأبذل جهوداً حثيثة لأثبت وجودي في الأطباء والمستشفيات.

إن الخبرة في علاقاتي العامة، واتصالاتي بالزبائن التي اكتسبتها من وظائف الأخرى التي ليس لها علاقات بالمبيعات، ستساعدني أيضاً في التعامل مع جميع الشخصيات المختلفة التي سأقابلها يومياً.

وأخيراً، فإن الشهادة التي أحملها في البيولوجيا، تزودني بالمعرفة العلمية لفهم النواحي التقنية لخط الإنتاج هذا، ولمناقشته بذكاء مع الأطباء وغيرهم من العاملين في الحقل الصحي.

(ثم اختتم حديثك بقولك:)

واستناداً إلى ما قلت، فإن قدراتي، وخبرتي، ومهاراتي وشخصيتي تحقق المتطلبات والمسؤوليات اللازمة لهذه الوظيفة. وأهم من هذا كله، فإنني أريد فعلاً الحصول على هذه الوظيفة. وأنا واثق بأن الزمن سيثبت أنكم اتخذتم القرار السليم في اختياري.

(الآن، اكتب النص، وستفاجأ بأنه سهل جداً. وما يزيده سهولة، هو أنك ستكتب عن موضوعك المحبب إليك. ستكون محط الأنظار، وفي مركز الاهتمام. كن مستعداً لترحيب حماسي بك في النهاية).

.....

.....

29 - ما الذي يجعل هذه الوظيفة مختلفة عن وظيفتك السابقة؟

(يمكنك، أنت دون غيرك، الإجابة عن هذا السؤال، بذكر الاختلافات الواضحة في متطلبات الوظيفتين وواجباتهما. ومن ثم فلا بد لك من أن تحيط جيداً بالوظيفة التي تسعى إليها. فإذا كان ثمة فروق، فأوردها؛ ثم قل:)

الوظائف مثل الناس: فإذا ركّز شخصان على الأشياء المشتركة، بدلاً من الاختلافات، بينهما، فإنهما ينسجمان وينجزان قدراً أكبر من العمل. وإذا ركّزت على ما أعرفه وأستطيع عمله، فإنني أتعلّم إنجاز المهمات التي هي أقلّ شيوعاً، وسيكون إسهامي في وظيفتي صحيحاً منذ البداية.

30 - لماذا تريد دخول هذا المجال الوظيفي؟

استناداً إلى البحث الذي أجرите، يبدو أن ثمة فرصة كبيرة في هذا المجال، ولا تبدو الإمكانيات محدودة، إلاّ بسبب القصور في إبداع أو طاقة العاملين فيه.

أريد أن أقضي حياتي الوظيفية في صناعة وشركة تكون الآفاق فيهما دائمة التوسع ، وبحيث توجد دوماً منطقة جديدة يمكن العمل فيها . حين أستيقظ في الصباح ، أحب أن يتتابني شعور أنه بإمكانني تعلّم شيء جديد ، أو حل مسألة لم أواجهها من قبل - مسألة تحتاج إلى كل ما لدي من مواهب .

وخلاصة ، أريد أن أكون في المكان الذي تتطور فيه الأشياء وتتغيّر وتنمو . ثم إنني أود القيام بإسهام ذي معنى لتنفيذ دينك التطوير والنمو .

31 - كيف تظن أننا ندير عملياتنا؟

إنني معجب جداً بالأشياء التي رأيتها وسمعتها .

وبدءاً من التعامل معكم من خارج الشركة ، وكيفية تعاملكم مع استفساراتي الهاتفية ، والمناقشات التي جرت بيننا هنا ، فإنني أرى لديكم منظمة سريعة الاستجابة نابضة بالحياة والنشاط . والمعيار الجيد لشركة هو حماس موظفيها ، ومن المؤكد أن العاملين عندكم هنا يملكون هذا الحماس .

32 - هل تظن أن افتقارك إلى (شهادة

جامعية/ خبرة) سيؤثر في قدرتك على إنجاز الوظيفة؟

(إذا لم تحمل شهادة جامعية ، فقل :)

لا ، لأنني لا أعتقد أن افتقاري إلى له

أثر عكسي . ومع أنني قد لا أورد الألقاب الأكاديمية التقليدية بعد كتابة اسمي ، فقد تعلّمت الكثير عن طريق الوظيفة ، وبمجهوداتي الشخصية ، وهذا يساعدني على أداء المهام المطلوبة مني في هذه الوظيفة .

التعلّم عملية مستمرة طوال الحياة . أنا أكنّ قدراً كبيراً من الاحترام للتعلّم في المؤسسات العلمية ، وكان لديّ دوماً الوقت والمال والظروف التي تمكّني من الانتساب إلى هذه المؤسسات . لكنني أجد نفسي أتعلّم طوال الوقت . وعندما يتعلّق الأمر بوظيفتي ، فأنا شخص عملي جداً : فإذا كان ثمة أمر ما ، من شأنه أن يجعلني أؤدي عملي على وجه أفضل ، فإنّني أتعلّم كل ما يمكنني من هذا الأمر . وإذا لم يحدث مثل هذا الأمر الآن ، فقد يحصل في المستقبل .

أنا واثق بأنّني أملك المعرفة والمهارة اللازمتين لإنجاز عملي على الوجه المطلوب ، حتى أن بإمكانني إيجاد أساليب جديدة لإنجازه بطريقة أكثر فعالية .

(وفي حال افتقارك إلى الخبرة ، فقل :)

مع أنني قد لا أملك خبرات سنوات في هذه المهنة ، فلدي المعرفة اللازمة للبدء على نحو فعال ، والإرادة للتعلّم والتقدّم . لديّ المهارات الضرورية التي تطلّبها هذه الوظيفة . سأتعلّم بسرعة ، وسأعمل بجِدّ لأثبت وجودي .

وأحياناً، يكون من الأفضل لأرباب العمل أن يوظفوا أشخاصاً لا يملكون قدراً كبيراً من الخبرة المتسمة بالتكرار. وعندئذ يمكنهم تدريب هؤلاء الموظفين، كي يطبقوا أساليبهم وطرائقهم في إنجاز العمل. التدرّب أسهل كثيراً من عدم التدرّب.

وحين تكون مطالباً بإثبات قدراتك، يتوفّر توتر صحي في العمل، مثل النابض الذي يدير ساعة يدك. فعندما ينطلق النابض، فإن قوة الدفع تعمل لمصلحتك. أظن أنك ستعجب بالسرعة التي أتعلّم بها، وبحجم ما أنجزه في هذه الوظيفة.

33 - هل تملك مؤهلات أعلى مما تتطلبه هذه الوظيفة؟

مع أنني أعرف تماماً الوظيفة التي نناقشها، فإن خلفيتي ستمكّنني أخيراً من توسيعها لتشمل مزيداً من مجالات العمل. قد تكون مؤهلاتي أعلى من مؤهلات غيري من الذين تدرسون طلباتهم، لكن كل وظيفة يمكن التفوق فيها عندما يكون من يشغلها شخصاً مبدعاً.

وبمؤهلاتي الحالية، يمكنني القيام بمهام وظيفتي فوراً. وعندئذ ستستفيد الشركة من خبرتي الإضافية، وسأكون قادراً على فعل المزيد لعملي مما سبق وفعلته. وبهذه الطريقة، سأواصل مواجهتي للتحديات - وستكون حاصلاً على شخص يملك طاقات إضافية.

لقد تعلّمت كثيراً من التقنيات لتحسين فعالية وإنتاجية هذا النمط من العمليات. وسأرحّب بالفرصة التي تتيح لي استعمال ما أعرفه لتحسين الأمور هنا.

ومن ثم، ففي حين يمكن أن أبدأ عملي بمستوى من المسؤوليات قد لا يكون بالدرجة المطلوبة، فإن هذه الشركة، التي تواصل نموها وتستمر في نجاحها في المجال الذي تعمل فيه، تتيح لي فرصة واسعة للارتفاع بمستوى مسؤولياتي إلى مراتب عالية.