

الجزء الثاني
مظهرك وتصرفاتك أثناء
المقابلة

obeikandi.com

١٧- مظهرك.. مظهرك:

لقد برزت أهمية تقديمنا لأنفسنا والطريقة التي نتكلم بها، منذ زمن بعيد.

إن «الاتصال» لا ينحصر فقط في الكلمات التي نتلفظ بها، فلقد قال «الفرد أدلر»:

«إذا ما أردنا أن نفهم شخصاً ما فعلينا أن نسدّ آذاننا وننظر إليه فقط كما في عملية (البنثومايم) أو (التمثيل الإيمائي الصامت). ولقد نُسبت إلى «مارتن لوتر» منذ أربعة قرون تلك النصيحة التي تقول:

«لا تنظر إلى فم المتحدث بل إلى قبضتيه». وفي حالة اختيار الموظفين المناسبين فإن مجري المقابلة يكون مهتماً بتقييم المتقدمين إلى درجة تتضاعف معها أهمية ما تقوله الحركات عن صاحبها. ولذلك فإن على من يتقدمون إلى المقابلة أن يكونوا على حذر مما تقوله حركاتهم عنهم، تلك الإشارات التي تقول الكثير عن صاحبها وإن لم يقل شيئاً.

وسوف نتحدث في هذا الجزء عن أساسيات المظهر والوضعية «الجلسه».

١٨- كن جميلاً.. تر الوجود جميلاً:

محدودة هي معلومات من يجري لك المقابلة عما يجب أن يننى عليه القرار النهائي؛ ولذا فإن لمظهرك تأثيراً هائلاً في هذا الصدد، وهو عامل رئيسي فيما يختص بمعدل نجاحك في اللقاء.

ولقد أظهرت الأبحاث بأن الجاذبية وحسن المظهر تؤثر في عملية الاختيار فترفع أسهم صاحبها، وتلك ظاهرة عمت واشتهرت حتى استحقت أن يطلق عليها: «الإدارة الانطباعية».

وكلما كان سنك أكبر -ذكراً كنت أو أنثى- كلما ازدادت أهمية ذلك. فإن كنت غير موظف فإن لديك الفرصة لاكتساب اللياقة والتخلص من الوزن الزائد.

إن أصحاب الأعمال -يا عزيزي- يبحثون دائماً عن أشخاص أقوىاء نشيطين يستطيعون تحمل أعباء وضغوطات العمل.

وبإمكان مقابلك أن يعرف عمرك من بيان سيرتك الذاتية وهذه -بحد ذاتها ليست مشكلة- وإلا لما وافق على إجراء مقابلة لك منذ البداية! المهم -يا صديقي- هو كم تبدو في السن وإلى أي مدى أنت لائق صحياً وجسماً.

وإذا ما تساويت وبقية المتقدمين في النقاط فثق بأن الوظيفة سوف تمنح لمن يبدو أكثر صحة ولياقة.

تذكر -عزيزي- أن الناس الأصحاء هم أناس جذابون
فاستثمر مظهرك!

١٩- الملابس.. القواعد الأساسية:

لأن مجري المقابلة هو عادة أول شخص يقابلك من الشركة
المعنية بتوظيفك، فإن طريقة لبسك ونوعية ما ترتديه تشكل عاملاً
مهماً في استراتيجيتك الإدارية الانطباعية.

صحيح أنهم يهتمون بشخصك وما تملكه من مهارات إلا أن
الأناقة تجذب انتباههم عادة لتنصب في صالحك، وهكذا فإن من
يرى المسؤولون أن بهم جاذبية وأناقة يحصدون نتائج أعلى من
أولئك الذين يلمس المسؤولون تواضع أشكالهم وملابسهم،
وزيادة على ذلك فقد ثبت بالدليل القاطع أن من يهتمون
بمظهرهم وجاذبيتهم يحققون نجاحات عملية أكثر؛ ولذا فإننا
ننصح بالاهتمام بحسن المظهر دائماً وليس عند الاستعداد
للمقابلة الشخصية فقط.

وإليك بشيء من أساسيات الملابس:

* البس ما يناسبك لا ما يناسب الموضه.

* كن تقليدياً.. لا من أصحاب الصرعات الغريبة.

* لا تبخل على نفسك بشراء الغالي من الثياب.

* الألوان الداكنة أقوى تأثيراً من الفاتحة.

* اختر قصة شعر أنيقة.

* اشتر أحذية جيدة وحافظ على نظافتها.

* إذا كنت قد اشتريت طقمًا جديدًا فجربه قبل المقابلة الشخصية.

* «وللسيدات» لا تكثري من ارتداء المجوهرات.

* البس ما يناسب ما أنت بصدد.

* احرص على مراعاة عامل تناسق الألوان.

٢٠- ماذا تلبس؟

كما أن للملابس أزياء متعددة كذلك الشركات! إذ إن لها أزياء فيما يختص بالألوان والتصاميم، ولكل هيئة نمطها الخاص بها.

ولأن السؤال الذي يقول: هل سيصلح هذا الشخص للعمل؟ يظل سائداً في فكر من يجري المقابلة فإن ارتداء المرشح الزي «الصالح» سيكون له تأثير عظيم على المقابل.

ومن السهل معرفة الزبي السائء بين موظفي الشركة التي
تطمح في الانضمام إليها، ما عليك إلا أن تقوم بعدة زيارات لها
قبل المقابلة بأيام -وليكن ذلك وقت الغداء- وتمعن في الزبي
والألوان المستخدمة من قبل موظفيها وما قد يستخدم من
إكسسوارات «للنساء».

أما المصدر الثاني لمعلوماتك عن الشركة فهو تقريرها السنوي
خاصة وأن أعضاء الشركات عامة ملزمون الآن بوضع صورهم
في هذا التقرير.

اسأل نفسك فقط: ترى ما هو اللون والزبي السائءان؟ ما لون
ربطة العنق؟ وما طول الشعر؟ ... إلخ.

إنك لست بحاجة إلى أن تكون نسخة مطابقة لهم تماماً، على
أنك قد تستفيد من بذل شيء من الجهد في هذا الصدد كيما تتجاز
المقابلة الشخصية بنجاح!

٢١- اجمع الأدلة عن مجري المقابلة:

إن من المستحيل أن يمضي إنسان ما فترة طويلة في أحد
الأمكنة دون أن يغير في بيئتها، وكما أن لباسك يعبر عنك فكذا
تدل الأشياء الموجودة في مكتب مجري المقابلة على شخصيته
وعلى أي نوع من الناس هو، أو هي.

من الصور العائلية، إلى الكؤوس التي تحصل عليها في لعبة «الجولف»، ومن الصور العامة إلى الشهادات المبروزة، هل المكتب نظيف ومرتب أم العكس وهكذا.

يسمي مخطوط المكاتب تلك الدلائل بالبيئات الصغيرة، فكن يقطاً عما يتولد في ذهنك من أسئلة حول ذلك.

ما الذي تستشفه من طابع المكتب عن مجري المقابلة وعن الشركة ذاتها؟ هل سيقربك ذلك منه؟ وهل سيعني أن بإمكانك تقديم نفسك أو أي معلومات عنك بطريقة مختلفة؟ لا تغفل تلك النقطة المهمة أبداً.

٢٢- المصافحة:

ليس هناك علاقة مؤكدة بين طريقة المصافحة وشخصية الإنسان، على أن هذه العلاقة موجودة في ذهن مجري المقابلة! إن المعلومات التي يمكن له جمعها عن المرشح قليلة جداً إلى حد تصبح معه أي حركة تصدر من هذا المرشح مهمة ومفيدة للحكم عليه، وخصوصاً عند بداية المقابلة حيث يخلق الانطباع الأول ويتولد، فتمرن على المصافحة بثبات وحميمية.

صحيح أن حصولك على الوظيفة لن يكون محكوماً بطريقة مصافحتك إلا أن المصافحة الثابتة الحازمة الودية من قبلك قد تخلق عنك الانطباع الذي ترغب في رسمه.

٢٣- لغة الجسد:

إن ما نعبر عنه بحركاتنا الجسدية يمكن أن يكون ذا تأثير هائل ويمكن -في الواقع- أن يكون شديد التأثير، ويمكن لك أن تضاعف من احتمالية نجاحك بالتأكد من أن تلك اللغة الفريدة من نوعها تولّد عنك انطباعاً حسناً ودلائل إيجابية.

إن تلك الدلائل الرئيسية غير اللفظية هي كالتالي:

* معدل ابتسام أعلى.

* هز الرأس بالموافقة أثناء تحدث مجري المقابلة.

* الميل بالجسم إلى الأمام عند الاستماع أو الإجابة.

* الإكثار من التركيز على عيني المتحدث وعدم تحويل النظر عنه.

ذلك كله يوصل إلى مجري المقابلة رسالة إيجابية عنك تؤكد أهميتك، وترتفع -نتيجة لذلك- إمكانية منحك تقديراً أعلى ممن لا يحرصون على أداء ذلك أو من يؤدونه بنسبة ضئيلة.

على أنه لا يجب أن تبالغ في ذلك، ونعود لتذكيرك -عزيزي- بضرورة التمرن على ذلك.

٢٤- هل أنت مرتاح في جلستك:

لقد ثبت بأن لغة الجسد تؤكد بما يزيد على ٦٠٪ مصداقية ما يقوله صاحبه؛ ولذا فإن عليك أن تراعي تلك الناحية كثيراً.

إفرد ظهرك على ظهر المقعد بثبات كيما تكون جالساً في أقصاه؛ لأنك إن جلست على حافته -بدافع القلق- ثم زال عنك ذلك الشد العصبي فسوف ينحني جسدك إلى الخلف على نحو أخرق -ولن يفوت ذلك عيني المقابل المتمرس- وقد يباغتك بسؤال مفاجئ فيثني جسدك كما لو أنك قد تلقيت ضربة مباغته!

أسئلة مثل:

* لماذا تميل إلى الحشو والإطناب؟

* لماذا فشلت؟

وتحدث التحديات المشابهة أثناء المقابلة ردة الفعل ذاتها.

فإذا ما كنت تجلس بارتياح وظهر ثابت مفروود فلن تبدر عنك تلك التعابير غير اللفظية القلقه، وستتمكن من التحكم فيها، وسوف تجيب على ما يطرح عليك من أسئلة بإيجابية وسهولة بإذن الله.

٢٥ - المقعد .. القدمان .. ووضعية اليدين:

المقعد:

توحي وضعية بعض أمكنة إجراء المقابلات الشخصية بأنها مهياة، لإجراء بعض المفاوضات، إذ إن المقاعد تكون متقابلة بحيث يكون المقابل في مواجهة المقابل تماماً. وليست تلك «فاتحة خير» في الحقيقة؛ لأن ذلك يفرض عليك وضعاً غير طبيعي قبل الشروع في إجراءات المقابلة، ولو أنك دقت في وضعية جلوس الزملاء ممن لا تكلف بينهم للاحظت أنهم يجلسون متجاورين لا متقابلين.

على أن هناك - لحسن الحظ - حلاً لذلك إذ إنه وقبيل المقابلة سيكون بمقدورك إيجاد وضعية مريحة لك أكثر، عن طريق إمالة المقعد ٤٥° حينما تدعى إلى الجلوس، وقد يستغرق الأمر شيئاً من التمرن على ذلك كيما تبرع فيه إلا إنه يعود بمردود طيب إذ يظهر ثقتك بنفسك بعد أن حركت كرسي المضيف وفي عقر داره «مكتبه». وبعد أن أمنت لنفسك جلسة مناسبة فإن بمقدورك أن تظهر لمجري المقابلة مدى ما تكنه له من مودة وتقدير وذلك بأن تدير له جسمك ورأسك وكتفيك حتى تحاذي كتفيه.

إن ذلك سيجعلك تبدو ودوداً دافئ المشاعر واثقاً حاسماً
متفتحاً.

القدمان :

إن الوضعية الرياضية هي ما يناسبك، إن ثني الساقين يوحى
بأن الشخص في وضع دفاعي، وليس هذا بالانطباع الذي تجبذ أن
ترسمه عنك.

وتقضي الوضعية الرياضية بثني الساق الأكثر استعمالاً،
بحيث تلامس مقدمة الحذاء الأرض فيما تكون الساق الأخرى
عمودية عليها «الأرض» وباطن القدم في وضع استواء على
الأرض موازية لاتجاه المعقد.

إنها وضعية فعالة ومؤثرة جداً تظهرك وكأنك على وشك
الشروع في عمل ما.

ولا تناسب هذه الوضعية النساء ويفضل أن يتخذن وضعية
ضم الساقين مع ثني الكاحلين فقط.

اليدين :

اجعل اليدين في وضع أقل ارتفاعاً من مرفقيك، أرحهما على
فخذيك أو ضمهما في وضعية عمودية مريحة بتلك الطريقة التي

تسمى «البرج»، حيث تكون الأصابع متشابكة وإبهام اليد الرئيسية مستند إلى إبهام اليد الأخرى، وتناسب هذه الطريقة أولئك الذين يكثرون من تحريك أيديهم وأكفهم أثناء المقابلة. وهناك حكم جائر فيما يختص بلغة الجسد وهو أنه كلما قلل الناس من استعمال أيديهم عند التكلم كلما أعطوا انطباعاً بأنهم أقوياء مسموعين دون الحاجة إلى استعمال أيديهم للتعبير عما يقولون.

ويعرف المصطلح الفني الخاص بذلك بـ «الحركة الخارجية المنخفضة».

ولذا فإن عليك أثناء المقابلات الشخصية أن تحرص على الالتزام بهذا العامل المهم وسوف تكون أكثر تأثيراً من ذي قبل.

٢٦- انظر إلى مجري المقابلة:

من الضروري أن تنظر إلى عيني مجري المقابلة؛ لأن ذلك سيظهر لك أكثر ثقة بنفسك.

ولقد أظهر البحث الذي أجري عام ١٩٧٨ وجود علاقة إيجابية بين مؤهلات شغل الوظيفة والاتصال البصري، إذ إن من كانوا يتمتعون بمؤهلات جيدة ولم يركزوا على عامل الاتصال

البصري هذا كانوا يُصنفون على أنهم أقل ثقة بأنفسهم، وبالتالي فقد اعتبروا أقل مناسبة للعمل، فهل يا ترى ستوظف -لو كنت مسؤولاً عن ذلك- شخصاً تنقصه الثقة بالنفس؟ بالطبع لا. فاحرص إذاً على أن تلتقي نظراتك بنظرات مجري المقابلة طوال الوقت.

ولا تدع ذلك يقتصر على المقابلات الشخصية، عممه على جميع أرجاء حياتك العملية والاجتماعية.

وإذا كنت من أولئك الذين لا يستطيعون إطالة النظر إلى عيني المتحدث فتمرّن على النظر على أذن مجري المقابلة ولن يدرك هو ذلك إذا كان يبعد عنك أكثر من متر. على أن ذلك كله يستدعي تمرناً مستمراً!

ابدأ الآن يا صديقي.