

الفصل الخامس

د- الجانب المهني: ذلك الجانب الذى يناقش قضايا العمل والمهن بشكل عام، وستناول اليوم أهم عناصر وملامح فى تلك القضايا: # لا تترك عملك قبل أن تكون قد تأكدت من تأمين غيره.

١د- نبداً ونقول إنك أن أردت الحصول على وظيفة مهما كانت فإنك تمر بأهم مرحلة وهى المقابلة الشخصية، وتلك المقابلة هى التى تحدد قبولك أو رفضك فى تلك الوظيفة، كذلك هى التى تحدد المسمى الوظيفى التى ستحصل عليه، كذلك هى التى ستحدد راتبك الذى ستتقاضاه، لذا فإليك بعض النصائح التى ستساعدك فى تخطى تلك المقابلة بنجاح وهى كالآتى: - أ. قم بالبحث وتنظيم معلومات عن الشركة ومنافسيها وعن الوظيفة المتقدم لها.

ب. أوجد النواقص وفكر فى إيجاد حل مناسب يجعلها رقم ١ وسط المنافسين واذا لاحظت أنك مرفوض فى تلك المقابلة فاعرضها فى المقابلة، ولكن يفضل أن تؤجل عرض الحل بعد التأكد من قبولك، ولكن إن كنت لا تتأكد من ذكائك فى سرد مثل تلك الأمور فلا تقم بتلك الخطوة الحساسة.

ج. نظم ولخص سيرتك الذاتية وحول نقاط ضعفك لنقاط قوة مثل أن تجيب فى سؤال نقاط ضعفك بأنك تقضى الكثير من الوقت فى قراءة الكتب، ولكن توقع أن يسألك عن آخر كتاب قمت بقراءته وتفاصيل محتواه.

د. اعرض نفسك وكأنك تبيع قطعة ذهب خالص نادرة وتوقع الشارى باقتنائها.

٥. من الأفضل ألا تفتح موضوعاً لم يقيم المدير بفتحه معك، واجعل الإجابة تكون فقط على قدر السؤال في صميم الموضوع، خاصةً إن كنت مبتدئاً في المقابلات الشخصية، فلا للكلام غير المفيد مثل التحدث عن المدير والعمل السابق لك وغيره من المواضيع، واجعل كلامك يدل على مدى تفوقك في العمل السابق ومدى تقدير كل العاملين والمدير لك ومدى حبك لهم.

٦. توقع وتخيل سيناريو المقابلة كاملاً وجهز إجاباتك قبل المقابلة الفعلية.

أنت مقبول في الحالتين: -

أ- إذا وضحت أن ذلك العمل المتقدم له سيكون رقم ١ في حياتك، فلا أهمية لوقتك ولا لجهدك ولا لما ستتقاضاه من ذلك العمل، فيجب ألا تسأل عن المرتب أو ما شابه من مصالح شخصية في المقابلة الأولى.

ب- إذا أثبتت أنك قادر على التعلم السريع، وكذلك قادر على الطاعة مهما كان أسلوب الأمر أو أسلوب الضغط بمعنى أصح، كذلك من المهم جداً أن تثبت أنك قادر على العمل بكفاءة في أصعب الأوقات، وتحت أقصى الضغوط سواء ذلك الضغط من العمل أو من مشاكل شخصية، ولكن عندما أقول لك اثبت لا أقصد أن تقولها صراحةً للمدير إنما ضعها بذكاء في سياق حديثك.

الأسئلة الخادعة في المقابلات الشخصية:

أ- «حدثني عن نفسك»

إن ذلك السؤال يكون الهدف الرئيسي هو معرفة خصال شخصية المتحدث وطريقة كلامه وفكره ومعرفة هل يثق بنفسه، كذلك هل ستتمكن من شرح طبيعة عملك وشركتك للآخرين لأن ذلك العمل سيكون جزءاً من ذاتك فكما تصف نفسك الآن ستصف عملك وشركتك فيما بعد.

ب- «لماذا توقفت عن العمل الفترة السابقة؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت مشاغبا أم ملتزما، كذلك إن كنت كسول بطبعك أم أنك تسعى لكل ما هو فيه نشاط وحيوية، فيريد السائل أن يعرف بالظبط ماذا فعلت فى تلك الفترة، وللدرد على ذلك السؤال يمكنك أن تقول مثلا: «السبب الرئيسى هو لمراعاة والديك المسنين أو بسبب سفرك لحضور ندوات فى مجالك أو غيرها من الأمثلة».

ج- «هل يمكنك شرح وظيفتك لشخص عادى وكيف؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت ملما بكافة جوانب المسمى الوظيفى الذى تقدم عليه وكذلك معرفة قدر ومدى خبرتك، فكلما كانت كلماتك بليغة كان ذلك دلالة على عمق الخبرة.

د- «كيف تحب أن يكون شكل تشجيعك؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة ما الذى تريده من العمل أهو بحث عن المال أم عن الإدارة أو... الخ. أما أنا فأفضل أن تجيب وتقول: «أود أن يكون على شكل كلمة طيبة تحفيزية» أو «أن تهاديني كتابا أقوم بتحديدده مسبقا».

ه- «ما هى عيوب شخصيتك وكيف تحاول التخلص منها؟».

ان مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة أن كنت تملك صفات تتعارض مع الوظيفة أم لا، وهنا أفضل بأن أجيب وأقول «إن عيبى الذى أحاول الحد منه هو أننى أنفق الكثير من المال على أشياء أملك منها الكثير كالملابس و... الخ، وأحاول الحد منه بأننى بدأت أضع فى حصالة يوميا ٢٠ جنيه مثلا».

و- «متى تظن أنك تستحق التشجيع؟» أو ما شكل النجاح في تلك الوظيفة بالنسبة لك؟».

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة ما هو الهدف الذى تضع عينك عليه لتنجزه أثناء فترة العمل، كذلك معرفة إن كنت متمكنا من معرفة وصف المسمى الوظيفى الخاص بك أم لا، اما بالنسبة لى فقد سئلت ذلك السؤال حينما كنت فى الصف الأول الثانوى وذهبت لأعمل مضيف استقبال فى مطعم فقلت له: « شكل النجاح بالنسبة لى فى تلك الوظيفة هو أن أجد زبائن المطاعم المحيطة اصبحوا زبائننا نحن»، كنت شريرا وقتها ولكنه اندهش من الرد وتسلمت العمل فوراً.

ز- «ما هو أكثر شيء كان يزعجك فى عملك القديم وفريقه ومدرائه وعملائه وتريد تغييره فى عملك الجديد؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كانت الظروف المحيطة تؤثر عليك سلبا فى عملك أم لا، وأفضل أن تجيب وتقول: « لا شيء » كى تثبت أنك قادر على العمل تحت أى ظرف وضغط.

ح- «لماذا لم تستمر مع فريق العمل السابق طويلا؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت تستطيع أن تعمل فى فريق عمل أم أنك لا تجيد التواصل مع زملائك فى العمل، فيمكنك أن تضيف وتذكر مجهوداتك التى بذلتها من أجل تطوير ومساعدة فريق العمل فى تنمية روح العمل الجماعى، كما يمكنك ذكر موقف يوضح أنك آثرت المكوث فى المكان وسط الفريق فى ظرف معين كان يتوجب عليك تركهم فيه.

ط- «هل تطمح فى أن تفتح مشروعك الخاص آجلا؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت تنوى التخلّى عنهم بعد بذل الوقت والجهد والمال معك فى التدريب أم لا،

وأنتى افضل بأن تجيب بأنك حاولت فتح مشروع فى بداية حياتك لكنك فضلت أن تكمل حياتك تعمل وسط فريق عمل فذلك له متعة خاصة عندك.

ي- «ما شكل فريق العمل وشكل المدير وشكل العملاء... الخ الذى تأمل العمل معهم ومتى ستقرر ترك الشركة؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كانت ظروفك وإمكانياتك تتناسب مع العمل أم لا، بالإضافة إلى معرفة الوقت والظروف التى ستقرر ترك العمل حينها، أما أنا فأنصحك بأن تكون الإجابة على ذلك السؤال فى قمة الاختصار بأن تقول مثلاً: «إننى لا أنتظر الظروف التى ستسمح لى بالعمل، بل إننى من أصنع تلك الفرص بنفسى، وطالما أننى لا أنتظر الفرص من الخارج، إذا سأكون غير مضطر على ترك العمل لأى سبب خارجى».

ك- «أشرح لنا مشكلة كنت سبباً أو مساعداً فى حلها فى عملك السابق»

إن الهدف من ذلك الطلب هو معرفة إن كان لديك مهارة حل المشكلات أم لا، كذلك ليقيس مدى إبداعك وذكائك فى ردود الأفعال فى المواقف المختلفة، فحاول أن تبهره فى تلك الفقرة.

ل- «ما هى الانتقادات التى كانت توجه إليك فى العمل السابق؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت جريئاً بما يكفى للكشف عن تلك الانتقادات أم لا، ولكن نصيحتى لك أن تجيب على مثل تلك الأسئلة بذكاء كأن تقول مثلاً: «إن معظم الانتقادات كانت تتمحور فى التدقيق الجيد وإتقان ما تفعل والذى كان يتطلب منى وقتاً ليس بقليل».

م- «ما هي أهم إنجازاتك على مدار عمرك كله؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت تمتلك إنجازات عطائية أم أنك لا تملك قيمة العطاء، وأنصحك أن تذكر عطاءاتك الخيرية قبل أى عطاءات وإنجازات أخرى.

ن- ما الذى يجعلنى أقوم بتعيينك أنت وأرفض غيرك؟

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت تجيد الإقناع ام لا، وللإجابة المثالية يمكنك أن تقول: «هو نفس السبب الذى جعلنى اختار أن أعمل معكم عن أن أعمل مع الشركات المنافسة.» أو «أنت من تختار الشخص المناسب على حسب رؤيتك أنت بمساعدة خبرتك فى ذلك المجال.»

س- «ماذا لو أخبرتك بأننا نملك منصبا رائعا فى قسم (كذا) ومن وجهة نظرى أظن أنه مثالى لك، هل يهمنى التقدم لذلك المنصب؟»

بذلك السؤال يريد أن يعلم إن كنت تعمل من أجل المال فقط أم أنك تملك رسالة واضحة وهدفا محددًا تريد الوصول إليه، وتريد أن تعطى فى مجالك لتكون الأكفأ وتكاثر خبراتك فى ذلك المجال، وللإجابة المثالية يمكنك أن تقول: «أقدر ذلك ولكن اعذرني فأنا أحببت أن أقدم ما بحوزتى من علم فى مجالى لزيادة خبراتى وكفاءتى ولاثبت أننى الأفضل مع مرور الوقت.»

ع- «متى يمكنك البدء؟»

بذلك السؤال يريد أن يعرف إن كنت تحترم وتقدر العمل الحالى أم لا، فمن المعروف أن تعطى مساحة من الوقت بحد أدنى أسبوعين للشركة التى تعمل بها قبل أن تتركهم بحيث يستطيعون أن يعينوا شخصا آخر يشغل منصبك، وللإجابة على مثل ذلك السؤال يمكنك أن تقول: «

ساكون مستعدا بعد إنهاء الأسبوعين اللذين اعطيتهما للعمل الحالى كى يتمكنوا من تعيين غيرى ليشغل منصبى».

ف- «ما الراتب الذى تتوقع أخذه؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة جميع الوسائل التى تحتاجها للعمل فى بيئة جيدة تناسبك أى أن عليك حساب كل ما ستحتاجه أثناء عملك معهم ولا تنس أن هناك نسبة من مرتبك سيُصْرَف على عدة أشياء من أجل العمل نفسه كالمواصلات ووجبة الاستراحة، وكذلك الضرائب على المرتب وغيرها، كما عليك أن تحاول أن تقنع الذى أمامك بطريقة غير مباشرة أنك فى قمة الثراء ولكنك تعمل فقط لتثبت نفسك فى الحياة كما يمكن أن تضيف أنك كنت تتقاضى نفس المبلغ هذا فى عملك السابق.

ص- «كيف ترى نفسك بعد ٥ سنوات؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت شخصا طموحا ذا هدف ورسالة أم لا، فيفضل أن تحدد هدفك ورؤيتك ورسالتك بشكل صحيح فى الحياة.

ق- «لماذا تريد العمل فى شركتنا خصيصا؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة هل بإمكانك مجاملة الآخرين وتشجيعهم والاعتراف بنجاحهم أم أنك لا تملك سوى النظرة السلبية الحاقدة المتكبرة التى لا تجيد المجاملة، وأيضاً يريد أن يعرف مدى حجم حماسك الذى سيدل على إنتاجيتك فيما بعد لأنك إن كنت مؤمنا بنجاح الشركة فعلا ستكون مؤمنا بأنه عليك أن تفعل الكثير كى تحافظ عليها وعلى نجاحها خصوصا فى القسم الذى تعمل به كى لا تكون اقل ممن حولك.

ر- «كيف يؤثر مجالك هذا في مسار الشركة؟» أو «ما أهمية ذلك المجال من وجهة نظرك؟»

إن مثل ذلك السؤال يكون الهدف منه هو معرفة إن كنت فعلا مؤمنا بما تفعل أم لا، وهل أنت تحب عملك أم أنك تحب العائد المادي منه فقط. كذلك ردك على ذلك السؤال سيبين إذا كنت تحاول تطوير نفسك في مجالك، أم تكتملى بما تملك من معلومات ولا تتطلع إلى المزيد، لأن كل ذلك عوامل نجاح أى شركة. فمن يحاورك يعلم جيدا أن موظفا كفتا يعنى ويساوى شركة ناجحة ومنافسة.

ش- «لماذا تريد العمل معنا؟»

يفضل الرد يكون قريبا من الآتى وهو «لان عندى يقين أنى سأكون قادرا على تقديم شىء جيد للمكان مما سيكون إثباتا لذاتى بنجاحى وتميزى، وأيضا فأنا متأكد من أننى سأستفيد كامل الاستفادة من الخبرة التى سأكتسبها فى ذلك المكان».

ت- (أسئلة مختلفة فى معانى وجوانب الحياة)

للإجابة على مثل الأسئلة، قم بإعادة قراءة ذلك الكتاب مرات عديدة وستكتشف أن كل قراءة اضافة تخرج بأشاء جديدة ومفيدة ومدهشة بالمره.

كما رأيت فيما سبق انك عليك التفكير جيدا فى أى سؤال يتم طرحه عليك، فعليك أن تحلل الغرض من كل منهم قبل أن تجيب عليه، وحاول أن تكون إجاباتك دائما إيجابية بناءة ومختصرة على قدر السؤال و فقط، فمن تكلم كثيرا أخطأ كثيرا.

عبارات خاطئة فى مقابلات التوظيف احذر أن تلتفظ بأحدها

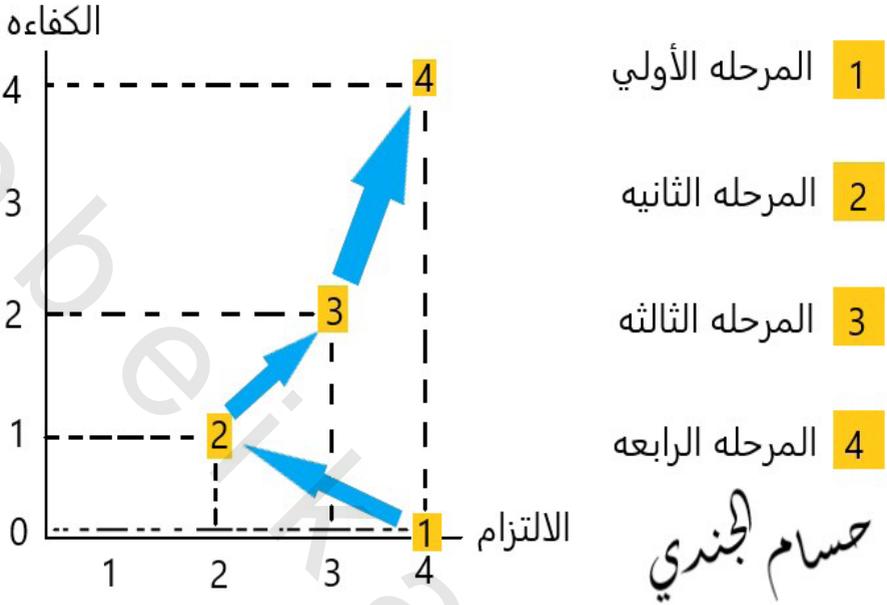
« دعونى أقدم نفسى، لقد أوضحت لك فى سيرتى الذاتية، لا أستطيع، أعتذر فأنا متوتر، أعتذر عن التأخير فلقد، أحتاج إلى، لم أكن أحب مجال دراستى، رئيسى السابق لم يكن كفاء، ما قيمة الراتب الشهري؟، أعلم

أنى لا امتلك الخبرة المطلوبة لكن، أنا فى أمس الحاجة لهذا العمل، ما هى نشاطات شركتكم؟، لا أريد الإجابة عن هذا السؤال أو لست هنا لأحدث عن هذا الموضوع. لم أجد الوقت الكافى لمعرفة تفاصيل الوظيفة، ما مدة المقابلة؟، أنا الأفضل أو أنا أعلم كثيرا، امم لا أتذكر ذلك، لقد تم طردى من العمل، ها! هل يمكنك إعادة طرح السؤال فلم انتبه، ليس لى أى سؤال فى الغالب، إن هذا يذكرنى بموقف حصل عندما ...».

كل من لا يحتاج لتشغيل الجزء الابتكارى فى مهنته، فعليه أن يعلم أن التقدم التكنولوجى عاجلا أم آجلا سيجعل المجتمع فى غنى عنه هو ومهنته.

٢د- إن أردت الاستفادة بالمدة التى ستعمل فيها بشكل روتينى ويرأسك مدير فيها إلى أن تستقل بمشروعك الخاص فى مجالك الخاص فتذكر أنك تعمل مؤقتًا فى ذلك العمل حتى تتمكن من ذلك المجال، وتكون كُفئًا لأن تستقل بذاتك فيما بعد، كذلك حاول أن تتعلم من مديرك الخبرة التى اكتسبها بعد عشرات السنين التى عمل فيها فى ذلك المجال، كذلك تعلم طرق التجارة والربح فى ذلك المجال، وكيف يتعامل مع منافسيه وكيف يتغلب عليهم، وكيف أتى بتلك الشهرة، وكذلك من المهم أن تبني علاقات من علاقاته، وأخيرًا عليك أن تتعلم من أخطاؤه لتجنبها فيما بعد.

٣- التطور الطبيعي للكفاءة والالتزام:



كُلُّ منا يجد نفسه يقضى أول أيامه فى العمل الجديد بمشاعر الحماس والالتزام حتى يمر بعض الوقت ليجد نفسه بين أحضان الملل والروتين ومشاعر الإحباط، لذا تجد أغلب العاملين يتركون العمل فى المرحلة الثانية حيث تكون كل من الكفاءة والالتزام منخفضين.