



خلاصة أسبوعية لأحدث كتب الإدارة والأعمال تأتيك عبر الإنترنت أو البريد الإلكتروني

## عشرة أسرار قيّمة لتنجح

### في بحثك عن وظيفة أحلامك

كل ما تحتاجه للحصول على الوظيفة التي تريدها في 24 ساعة أو أقل!

تود بيرمونت

الخلاصة دوت كوم alkhulasah.com موقع تمتلكه وتديره شركة أزيكسمريز دوت كوم المحدودة Arabicsummaries.com والتي تعنى بتقديم خلاصة مركزة في ثماني أو تسع صفحات لأحدث كتب الإدارة والأعمال وترسلها لمستخدميها بواسطة البريد الإلكتروني كل أسبوع. تمكن هذه الخلاصة المشتركين من الحصول على اطلاع واسع لآخر مفاهيم واستراتيجيات الإدارة والأعمال وذلك باستثمار ساعة واحدة فقط أسبوعياً وفي مقابل رسم اشتراك زهيد. للمزيد من المعلومات نرجو التكرم بزيارة موقعنا <http://www.alkhulasah.com>

نحو بناء مجتمع محترف



### الفكرة الأساسية

إن سوق العمل في أيامنا هذه قاسية جداً ؛ لذا يجب عليك أن تجد طرقاً محددة لتكون ظاهراً وسط هذه الجموع الغفيرة من الناس، أو بالأحرى لتميز نفسك عن الآخرين. ما السبب؟ إن صاحب الشركة لن يقضي في المتوسط أكثر من 15 ثانية فقط من وقته لقراءة سيرتك الذاتية ثم تقريراً ما إذا كنت تستحق أن يدعوك لإجراء مقابلة شخصية. وحتى عندما يقابلك شخصياً، فإنه غالباً ما سيخذ قراراً بشأن توظيفك من عدمه خلال أول 90 ثانية فقط من زمن المقابلة. لذا كي تزيد من فرصك في الحصول على وظيفة أحلامك، عليك أولاً أن تعرف كيف تقدم نفسك أمام أصحاب الشركات بشكل مقنع. هذه العملية تتطوي على المهام الأساسية التالية:

- الاستعداد المسبق بعناية - حتى يمكنك اكتساب التفكير الإيجابي اللازم للفوز بالوظيفة، وأن تكون على وعى تام بكل ما يجب عليك أو يمكنك تقديمه لوظيفتك الجديدة.
- اعرف كل ما تستطيعه عنها. - حتى يمكنك أن تقرر ما إذا كانت هذه الوظيفة الشاغرة بعينها هي الأنسب لك دون غيرها.
- تحسين وتنمية مهاراتك الشخصية في مجال العرض والإلقاء - حتى يمكنك ترك انطباع قوي في ذهن محاورك أثناء مقابلة التوظيف.
- انظر إلى بحثك عن وظيفة أحلامك لا بوصفه عملية مرعبة، وإنما بوصفه أمراً لا يعدو كونه لعبة أو تجربة ممتعة - بالابتسام والتخلي بروح المرح.

### الأسرار العشرة القيمة للنجاح في بحثك عن أفضل الوظائف

- 1 **عليك بالتفكير الإيجابي وحافظ عليه** - صفحة 2  
كلما نظرت إلى نفسك وإلى مستقبلك بشكل أفضل، زادت فرصك في النجاح. لذا عليك أن تضع هذا في ذهنك وأن تظل متفائلاً دائماً. هذه الروح الإيجابية ستعمل على توليد طاقة وحماس بداخلك سيعبران عن نفسيهما بوضوح أثناء اجتيازك مقابلات التوظيف الشخصية.
- 2 **حدد نقاط تميزك الشخصية الأساسية التي تشجع الآخرين على التعاقد معك** - صفحة 2  
تعامل بحكمة مع مخزون قدراتك الشخصية وضع يديك على أهم الخبرات ونقاط القوة المهنية التي تتحلّى بها والتي يمكنك تقديمها لعملك الجديد المحتمل. وعليك أن تجعل هذه النقاط واضحة في ذهنك أولاً حتى يسهل عليك سردها وتحديدها عندما يطلب منك ذلك أثناء تقدمك لشغل وظيفة ما.
- 3 **لا تتعجل في تحديد الوظيفة التي تريدها بالفعل** - صفحة 3  
قبل أن تسرع الخطى وتبدأ فعلياً في البحث عن وظيفة جديدة، عليك أن تتمهل أولاً وتأخذ الوقت الكافي للإجابة على السؤال التالي: "ما هي الوظيفة المثلى المناسبة لي بالضبط؟". فأنت إن لم تفكر ملياً في نوع الوظيفة التي تريدها بالفعل، فإن بحثك عن فرص العمل سيكون غامضاً وغير محدد الملامح. لذا كن محددًا منذ البداية.
- 4 **قم بصياغة رسالة قوية لتوصيلها إلى أصحاب الشركات** - صفحة 4  
لن يكتب لك النجاح في البحث عن وظيفة أحلامك إلا إذا أعددت سيرة ذاتية قوية وجاذبة للانتباه. انظر إلى سيرتك الذاتية هذه وكأنها إعلان تنشره لترويج وتسويق نفسك، أو كفرصة لك لتشغل المكان الذي تستحقه في عقول أصحاب الشركات بفضل إمكانياتك، فحاول إذن أن تحسن استغلال هذه الفرصة القيمة.
- 5 **افهم الطرق التي يمكنك بها العثور على فرص العمل المثلى** - صفحة 5  
الآن كل أساسياتك الوظيفية جاهزة، والتحدي التالي أمامك هو أن تخرج للأضواء بحثاً عن خوض بعض مقابلات التوظيف الشخصية. ومرة أخرى ستجد أن هذه التجربة تشبه لعبة الأرقام. فكلما بحثت عن وظائف أكثر وفي أماكن أكثر، زادت فرصك في العثور على وظيفة شاغرة تناسبك بالفعل.
- 6 **رُوح لنفسيك لخوض المزيد من المقابلات الشخصية** - صفحة 5  
اعرف دائماً أن عثورك على فرصة عمل ما وتجهيزك سيرتك الذاتية لها هو نصف الطريق لكسب المعركة. والخطوة التالية هي أن تتواجد فعلياً في أماكن الوظائف الشاغرة بغية خوض مقابلاتها الشخصية. وهنا ستجد أنه في مصلحتك أن تكون إيجابياً ومبادراً وأن تسلك الطرق التي تناسب شخصيتك بشكل مثالي.
- 7 **استعد لخوض المقابلة الشخصية بذكاء** - صفحة 6  
إن مفتاح النجاح في مقابلات التوظيف هو الاستعداد والتجهيز المسبق لها. إذ أنه العامل الأحدث والأكثر أهمية والفيصل في تحديد ما إذا كنت ستنال الوظيفة أم لا. هذا أمر بسيط جداً، فلو أعددت نفسك جيداً بشكل مسبق، فإنك ستفوق على كافة منافسيك على نفس الوظيفة.
- 8 **اعرف مسبقاً ما هي الخصال الثماني الأساسية التي يبحث عنها المحاورون في المقابلات الشخصية** - صفحة 6  
بمعرفتك الخصال الشخصية الأساسية التي يبحث عنها المحاورون في مقابلات التوظيف، ستتمكن من إبراز تلك الخصال التي تجعله يرى فيك الشخص الأمثل. ليس معنى هذا "الخداع"، وإنما المطلوب منك أن تركز على إبراز جوانب في شخصيتك كنت قد تتجاهلها.
- 9 **كيف تتفوق في المقابلة الشخصية** - صفحة 7  
حتى يكون أداؤك في المقابلات الشخصية رائعاً، عليك أن تتصرف بشكل إيجابي، وأن تلبس الزي المناسب، وأن تتسم بالمرح. وكذلك فعليك أن تكون على وعى بالمراحل الست الأساسية التي سيمر بها محاورك خلال المقابلة وأن تتأكد من نجاحك في الإلمام بكافة أسس النجاح الملائمة لكل مرحلة على حدة.
- 10 **لا تكتمف بمجرد التفكير في كل هذه النصائح، ولكن قم بتطبيقها عملياً** - صفحة 7  
إن الاكتفاء بمعرفة التعليمات اللازمة للحصول على أفضل الوظائف هو أمر لا يعني شيئاً في حد ذاته. فالنجاح في شغل وظيفة أحلامك يستلزم منك القيام بالعديد والعديد من الخطوات العملية. وما لم تضع كل الأفكار التي ستطالعها في هذه الصفحات موضع التنفيذ، فإنها لن تعدو كونها مجرد نظريات جامدة عن سبل الحصول على وظيفة محترمة.
- 8 **مكافأة لك: سبعة أسرار إضافية للنجاح في بحثك عن وظيفة أحلامك** - صفحة 8  
1 - حاول الترويج لنفسك وتحسين صورتك بعد المقابلة الشخصية مباشرة.  
2 - تعلم كيف تقبل العرض المقدم لك.  
3 - تعلم كيف ترفض الوظيفة المعروضة بلباقة.  
4 - تعلم كيف تتفاوض لتحصل على عرض أفضل.  
5 - اعرف ما هو الوقت الأمثل لخوض المقابلات الشخصية  
6 - مرّن نفسك على آداب المقابلات الشخصية.  
7 - كن على دراية بالجوانب الرسمية والقانونية للمقابلات الشخصية



## حدد نقاط تميزك الشخصية الأساسية

## السر الثاني

قم بجرد لقدراتك الشخصية وضع يديك على أهم الخبرات ونقاط القوة المهنية التي تتحلّى بها والتي يمكنك تقديمها لعملك الجديد المحتمل. عليك أن تجعل هذه النقاط واضحة في ذهنك أولاً حتى يسهل عليك سردها وتحديدها عندما يطلب منك ذلك أثناء تقدمك لشغل وظيفة ما.

إن نقاط قوتك وتفرد شخصيتك ستكون دائماً في أربعة جوانب أساسية:

1. خصالك وسماتك الشخصية.  
هناك عادة نوعان من هذه الخصال هي:  
■ الخصال الشخصية العامة: مثل الاعتماد على الآخرين. ممكن الاعتماد عليك، القدرة على الإنصات إلى الآخرين والعصامية، إلخ.  
■ الخصال الشخصية الوظيفية أو المهنية التحلي بمهارات القيادة، الوعي، القدرة على العمل الجماعي، والاهتمام بالتفاصيل، إلخ.
2. نجاحاتك وإنجازاتك السابقة.  
هذه الإنجازات هي التي توضح إلى أي مدى أنت شخص ناجح ومتعدد المواهب. ويمكننا تصنيف هذه الإنجازات بدورها إلى النوعين التاليين:  
■ الإنجازات الشخصية: تتعلق بكل ما حققته في حياتك الاجتماعية بعيداً عن مواقع العمل.  
■ الإنجازات المهنية: مثل الفوز بجوائز الأداء المهني المتميز، والترقيات السابقة، وتقارير ممتازة عن أدائك المهني إلخ.
3. خبراتك ومشاركك الوظيفية السابقة.  
هذه النقطة تحديداً هي من النقاط فائقة الأهمية. ويجب عليك هنا أن تدون قائمة مفصلة بكل الأمور المميزة التي سبق لك تحقيقها في حياتك المهنية. حاول ألا تخجل من الإعلان عن نفسك والفخر بذاتك. ركز دائماً على التفاصيل واسردها بوضوح – فمثلاً لا تكتفِ بمجرد الإشارة إلى أنك أسهمت في خفض التكاليف بالشركة التي كنت تعمل بها سابقاً، وإنما اذكر أيضاً النسبة المئوية المحددة لهذا الانخفاض في التكاليف. أما إذا لم تكن تملك أي خبرات عمل تستحق الذكر، فحاول أن تشير إلي برأيك وتجاربك الشخصية التي تفوح منها رائحة المهارات الوظيفية المميزة.
4. خبرتك المهنية ومهاراتك العملية.  
هنا يكون التركيز على الأمور التي تعرفها، لا التي أنجزتها. حاول أن تسرد بعض التفاصيل التي تعطي الآخرين صورة حية واضحة عن معلوماتك ومعارفك الوظيفية الهامة. أما إذا كانت كفة ميزان خبراتك وتجاربك الوظيفية السابقة خفيفة، فإنه يتعين عليك أن تزيد من تركيزك على مؤهلاتك الدراسية و دوراتك قوتك التدريبية التخصصية التي تلقيتها من قبل. أفضل طريقة لتحديد كافة نقاط وتفردك الشخصية هي أن تدون النموذج التالي على ورقة منفصلة وتملاً ببياناتك فيه:

## بيان بنقاط القوة

- أهم خصالي الشخصية العامة هي: -----
- هم خصالي الشخصية المرتبطة بالعمل هي: -----
- أهم إنجازاتي الشخصية السابقة هي: -----
- أهم إنجازاتي المهنية السابقة هي: -----
- أهم خبراتي وتجاربي المهنية السابقة هي: -----
- معلوماتي (معارفي) ومؤهلاتي المهنية والتعليمية السابقة الهامة هي: -----
- نقاط قوتي الأخرى / مهاراتي الأخرى هي: -----

## تمتع بالتفكير الإيجابي وحافظ عليه

## السر الأول

كلما نظرت إلى نفسك وإلى مستقبلك بشكل أفضل، زادت فرصك في النجاح. لذا عليك أن تضع هذا في ذهنك وأن تظل متفائلاً دائماً. هذه الروح الإيجابية ستعمل على توليد طاقة وحماس بدخلك سيعبران عن نفسيهما بوضوح أثناء اجتيازك مقابلات التوظيف الشخصية.

الاستراتيجيات الخمس التي يمكن أن تكسبك التفكير الإيجابي والحفاظ عليه هي:

1. كن راضياً عن قدراتك وعن الخدمات التي يمكنك تقديمها للشركة.  
قد يكون من السهل الاكتفاء بترديد أن الآخرين يملكون قدرات أفضل منك، ولكن عليك أن تعلم أن هذا ليس صحيحاً دائماً. كن على ثقة بأنك متفرد ومتميز وبأنك تملك مهارات وخبرات مهنية لا يتمتع بها أحد سواك. باختصار، كن دائماً راضياً عن نفسك وعن القيمة التي يمكنك أن تضيفها إلى شركتك الجديدة المحتملة وإلى مالكها.
3. ابحث عن الجانب الإيجابي في كل موقف  
لا شك أن تعرضك للفصل من العمل أو الإقالة أو الإغفاء هو ليس أمراً مريحاً، ولكن هذه المواقف السلبية قد تفيدك مستقبلاً لو أنك نظرت إليها بوصفها فرصة لمعاودة المحاولة والمضي قدماً من جديد بدلاً من النحيب والبكاء على اللبن المسكوب. لذا كن مؤمناً بأن كل موقف تمر به في حياتك يحدث لحكمة ما، وهكذا ستزداد صلابة في المستقبل بعد اجتيازك بنجاح تجربة "البداية بمنظور جديد". ولتظل دائماً مؤمناً بأنك تستحق الأفضل وبأنك ستحققه يوماً ما.
3. تصرف بإيجابية، وسرعان ما ستشعر بأنك صرت إيجابياً بالفعل.  
قبل أن تشرع في كتابة خطاب للإلتحاق بوظيفة أو في الاستعداد للتوجه إلى إحدى المقابلات الشخصية، انظر أولاً إلى المرأة وتحدث مع نفسك و حفزها.  
قل لنفسك بصوت عالٍ: "إنني أشعر بالرضا التام عن نفسي! فأنا مؤهل للحصول على الوظيفة التي طالما حلمت بها، وبالتالي فإنني سوف أحصل عليها يوماً ما حتى لو استغرق ذلك وقتاً أطول من الذي كنت أتوقعه". فقط تصرف بإيجابية وبتفئة، وسرعان ما سينتابك شعور حقيقي بالإيجابية والتحمس، وعندها ستجد الجميع معجبين بك وسيحاولون ضمك إلى شركاتهم.
4. انظر دائماً إلى المقابلة الشخصية وكأنها لعبة أرقام كلما زادت الأرقام زادت فرص النجاح.  
كن صبوراً ومتابراً في هذا الأمر. أفضل رجال المبيعات في العالم لا ينجحون دائماً في إبرام صفقات ناجحة مع كل عميل يقابلونه، وأبرز الرياضيين لا يفوزون دائماً بكل السباقات التي يخوضونها، وكذلك البحث عن وظيفة. فلن يعرض عليك وظيفة رائعة كلما تقدمت لطلب وظيفة، ولكنك إذا ظللت تتعلم وتزداد خبرة باستمرار، وكل وظيفة تقبل في الظفر بها ستقربك خطوة من نجاحك النهائي في نيل وظيفة أحلامك. لا تجعل هذا يؤثر سلباً على معنوياتك – فكلما تقدمت لشغل وظائف أكثر، زادت فرصك في تحقيق النجاح النهائي.
5. احرص على مرافقة الإيجابيين من الناس.  
احط نفسك دائماً بالأشخاص الذين يمكنهم تشجيعك على القيام بواجباتك الأساسية هذه وعلى الاحتفاظ بتوجهك الإيجابي. فلا شك أن فشلك مؤقتاً في الفوز بوظيفة ما كنت متقدماً لشغلها هو أمر من شأنه أن يصيبك بقدر من الإحباط. هذا أمر طبيعي، ولكن في هذه الحالة إذا ظل أصدقاؤك وأقاربك يذكرونك بقدراتك وبعيدون لك مهاراتك، فإنك ستجد أن الأمور ستمر عليك بشكل أسهل وأكثر سلاسة. لذا حاول دائماً الارتباط بالأشخاص ذوي الآراء البناءة والذين ينظرون إلى الجانب المشرق من الحياة.

"إن تفكيرك هو غالباً العامل الأهم الذي يحدد ما إذا كنت ستنال الوظيفة التي تحلم بها أم لا. لذا كن إيجابياً وواقفاً بنفسك، وفي النهاية ستحقق النجاح".  
- تود بيرمونت

"اعلم دائماً أن التفكير الإيجابي لن يفيدك أثناء البحث عن الوظائف أو خلال خوض المقابلات الشخصية فحسب، وإنما سيفيدك في حياتك اليومية بشكل عام أيضاً. كن إيجابياً ومرحاً وواقفاً بنفسك عندما تتعامل مع أهلك وأحبائك، وعندما تستثمر أموالك، وعندما تمارس الرياضة، وباختصار عندما تفعل أي شيء في حياتك، وسوف تجد في النهاية أنك ستحقق نجاحاً أكبر من ذي قبل في كل تلك المواقف. إن مفتاح الاستمتاع بكل ما تطوي عليه الحياة من تجارب، بما في ذلك تجارب البحث عن فرص عمل، هو أن تسم دائماً بالإيجابية".

- تود بيرمونت

"إن التفكير الإيجابي ينتقل كالعدوى ومن يصاب به مرة يبرأ طوال حياته".

- تود بيرمونت



### السر الثالث لا تتعجل في تحديد الوظيفة التي تريدها بالفعل

قبل أن تسرع الخطى وتبدأ فعليا في البحث عن وظيفة جديدة، عليك أن تأخذ الوقت الكافي للإجابة على السؤال التالي: "ما هي الوظيفة المثلى بالنسبة لي بالضبط؟". فأنت إن لم تفكر مليا في نوع الوظيفة التي تريدها بالفعل، فإن بحثك عن فرص العمل سيكون غامضا وغير محدد الملامح؛ لذا كن محمدا منذ البداية.

1. فيما يلي الطرق العشر التي يمكنك من تحديد الوظيفة التي تناسبك بالفعل:
    1. نوع الوظيفة: أو ما الذي تحب عمله بالضبط. فإذا أمكنك العثور على الوظيفة التي تشعر بالرغبة في عملها، فإنك ستشعر بمتعة حقيقية وأنت متوجه إلى عملك كل صباح.
    2. نوع الصناعة: أو ما المجال الذي يجذب اهتمامك. فاختيار الصناعة الملائمة لك سيكون ذا آثار بعيدة المدى على مستقبلك لأن معظم الناس يقضون حياتهم المهنية بالكامل في نفس الصناعة التي بدأوا فيها أول وظيفة.
    3. نوع الشركة: سواء أكانت شركة مساهمة عملاقة أم منشأة ذات ملكية محدودة لاحظ أن الشركات الكبيرة تمنحك مركزا اجتماعيا مرموقا، إلا أن سياساتها الداخلية قد تكون مجعدة.
      - ما نوع الشركة التي تراها الأنسب لك؟
      - 4 - السلم الوظيفي: أو بالأحرى: هل تخطط لمنصب يتيح لك عمل كل شيء بنفسك (مثل الوظائف الهندسية)، أم أنك تطمح إلى بلوغ مناصب الإدارة العليا (مثل منصب رئيس مجلس الإدارة أو المدير التنفيذي)؟ على أي حال، عليك أن تختار الآن الوظيفة التي تضعك على أولى درجات السلم الوظيفي الذي تفضله.
      - 5 - البناء الوظيفي: هل تفضل الوظائف التي تعمل فيها وفقا لتعليمات واضحة وقاطعة من مديريك، أم الوظائف التي تتيح لك مرونة كافية لإصدار بعض الأحكام والقرارات بنفسك؟
      - 6 - ساعات العمل: كم عدد الساعات التي ستكون قادرا على العمل خلالها، وما هو مستوى الجهد الذي بوسعك بذله في هذه الساعات؟ هل تفضل العمل لمدة 40 ساعة أسبوعيا فحسب، أم أنك مستعد لشغل وظيفة يكون مطلوبا منك فيها التواجد لعدد ممتد وغير محدد مسبقا من الساعات؟
      - 7 - السفر والترحال: هل تستمتع بأسفار ورحلات العمل؟ أم أنك تميل أكثر إلى الوظائف المستقرة التي لا تنطوي على قدر كبير من التنقل الجغرافي؟
      - 8 - طبيعة مكان العمل: ما طبيعة المكان الذي يساعدك على زيادة إنتاجيتك؟ هل في غرف ومكاتب العمل الكبيرة أم المحدودة المساحة، وهل في الأماكن المفتوحة المكونة من تقسيمات مفتوحة أم في المكاتب الخاصة الهادئة؟ كذلك ماذا تفضل الزي الرسمي أم الملابس العادية؟
      - 9 - مقر العمل: هل أنت مستعد لتغيير محل إقامتك من أجل الوظيفة التي تحلم بها؟ وهل تعتقد أنك ستكون مستعدا في المستقبل للانتقال إلى محل إقامة جديد لاغتنام فرص الترقية؟
      - 10 - الراتب الأساسي والجوانب المالية الأخرى: ما هي التعويضات المالية التي تود الحصول عليها نظير عملك؟ هل تود أن تشمل عناصر تعويض مالي غير الراتب الأساسي مثل مكافآت وحوافز الأداء، وخيارات تملك الأسهم، وبدلات، ومكافآت التقاعد والمعاشات، ومزايا التأمين الصحي والامتيازات المعنوية الأخرى مثل مكان لانتظار السيارة، إلى آخر هذه النوعية من المنافع المالية وغير المالية؟ وما هو نوع الأجور والمكافآت التي تعتبرها الأكثر فاعلية في زيادة الدافع والاستعداد للعمل الجاد؟
- كلما أمكنك أن تحدد بتفصيل أكبر كافة جوانب الوظيفة التي تود الحصول عليها قبل أن تشرع فعليا في البحث عنها، كان بحثك هذا أفضل وأكثر تركيزا. كذلك التحديد المسبق من شأنه أيضا أن يعطي صاحب الشركة انطباعا يفيد بأنك شخص منظم ومحدد الأهداف التي تسعى لتحقيقها وهذه خصال هامة تبحث عنها الشركات في موظفيها المحتملين.
- "ثمة فرق شاسع بين ما يمكنك أن تحصل عليه وفي الجهة الأخرى ماذا تريد أن تعمل. فقليلون جدا من الباحثين عن فرص العمل هم الذين يتمهلون قليلا ليسألوا أنفسهم: 'ما هي الوظيفة الأنسب بالنسبة لي؟'. في الواقع إن معظم الناس لا يؤمنون أصلا بأن هناك فرص عمل مثالية بالنسبة لهم، وبالتالي فإنهم لا يخصصون أصلا وقتا كافيا لتحديد ما هي هذه الوظيفة المثالية. ومحصلة هذا الوضع هي أنهم يصحون في النهاية غير راضين عن تخصصاتهم وعن حياتهم المهنية ككل. فكيف يتسنى للمرء الوصول إلى ما يريد إن لم يكن يعلم ماذا يريد؟" - تود بيرمونت
- "لا تحيا لكي تعمل... بل عمل كي تتمكن من الحياة وتمتع بها!" - تود بيرمونت

بعد ذلك عليك أن تحدد أهم أربعة نقاط قوة تملك أن تقدمها للشركة في الوظيفة التي تسعى للحصول عليها. هذه النقاط سوف تكون بمثابة الإعلان عنك لبيع مواهبك للشركة. عليك وأنت تحاول صياغتها، أن تكتب كل نقطة منها بأسلوب واضح ثم اعلم على اختصارها جميعا بشكل وافٍ يوضح سبب كون كل نقطة منها تمثل أهمية خاصة للشركة التي ترجو أن يتم توظيفك بها. يمكنك استخدام النموذج التالي لهذا الغرض:

#### نقاط القوة الأربع الأساسية

- نقطة قوتي رقم 1 هي: -----  
----- وأهميتها بالنسبة للشركة المعنية تتبع من: -----  
-----
- نقطة قوتي رقم 2 هي: -----  
----- وأهميتها بالنسبة للشركة المعنية تتبع من: -----  
-----
- نقطة قوتي رقم 3 هي: -----  
----- وأهميتها بالنسبة للشركة المعنية تتبع من: -----  
-----
- نقطة قوتي رقم 4 هي: -----  
----- وأهميتها بالنسبة للشركة المعنية تتبع من: -----  
-----

عليك أن تلاحظ أنه بوسعك القيام بهذا التمرين حتى لو كنت لا تملك أي خبرات وظيفية تذكر. فعلى سبيل المثال، لو كنت طالبا على وشك إنهاء دراسته الجامعية، وكنت قد صممت من قبل موقعا لكليتك أو لفرقتك الدراسية على الإنترنت، فإن هذا في حد ذاته يعد مؤشرا على أنك مميز في مجالي المعرفة التقنية والقدرة على إدارة المشاريع. أما لو كنت مسؤولا عن مشروع هدفه جمع التبرعات لصالح جهة ما، فإن هذا يعني من وجهة نظر صاحب شركتك الجديدة المحتملة أنك تتميز بخصال القيادة والإبداع وروح الفريق، وبنزعة تسويقية خلابة، وباختصار، فإنه يمكنك ويجب عليك دائما أن تترجم نقاط قوتك الشخصية التي أظهرتها خلال مراحل الدراسة إلى نقاط قوة مكافئة في مجال العمل.

وعلى نفس هذا النحو، يجب عليك أيضا أن تكون على وعي تام بالإنجازات الجديرة بالذكر التي حققتها في تجاربك الوظيفية السابقة، ومن هذه الإنجازات السابقة التي يمكنك سردها والإشارة إليها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- نجاحك في امتصاص غضب أحد عملائك السابقين وتحويله إلى عميل راض عن أداء شركتك السابقة، فهذا يعكس امتلاكك مهارات ممتازة في مجال حل المشكلات.
  - حصولك على تقييم عام جيد من مديرك السابق، فهذه نقطة يجب عليك تعظيم استفادتك الحالية منها لأقصى درجة.
  - حصولك على خطاب تقدير من أحد زملائك السابقين في العمل يشكرك فيه على مساعدتك إياه في إنجاز أحد المشاريع الضخمة التي تم تكليفه بها.
  - نجاحك لمدة ثلاث سنوات متتالية في تحقيق حصة المبيعات المطلوبة منك.
- "لا تكن خجولا. فكل منا لديه سمات وخبرات وتجارب إيجابية يمكنه إغراء أصحاب الشركات الجديدة بها. وبنجاحك في تحديد نقاط قوتك الأساسية سيمكنك أن تضع قدميك بشكل مناسب على الطريق الصحيح الموصل إلى النجاح المهني".

- تود بيرمونت

"اشعر بالرضا عن نفسك. فهذا ستكتسب التركيز والثقة بالنفس، وستكون أكثر قدرة على التعبير عن نقاط قوتك، وأكثر واقعية عند تحديد نوعية الوظائف التي تناسبك والتي يمكنك الظفر بها. وبهذا ستكتشف أيضا أنك شخص متميز بالفعل، الأمر الذي سيجعلك متحمسا ومتحفزا وذو دافع عال وأنت تحاول العثور على فرصة عمل جيدة. باختصار، كن مرحا وفخورا بكل ما حققتَه من قبل".

- تود بيرمونت



## السر الرابع

## اجعل من سيرتك الذاتية رسالة قوية لأصحاب الشركات

لن يكتب لك النجاح في البحث عن وظيفة أحلامك إلا إذا أعددت سيرة ذاتية قوية وجاذبة للانتباه. انظر إلى سيرتك الذاتية وكأنها إعلان تشهده للترويج لنفسك، أو كفرصة لك لتشغل المكان الذي تستحقه في عقول أصحاب الشركات بفضل إمكانياتك، فحاول إذن أن تحسن استغلال هذه الفرصة القيمة.

لا يجب أن تكون السيرة الذاتية والخطاب الموضح لمميزاتك مطولة. كل المراد منها هو شد انتباه المسئول ليمتحنك فرصة لإجراء مقابلة شخصية.

سر قوة هذين المستنديين يكمن في ضرورة احتوائهما على معلومات وصياغتهما بصورة تؤثر على صاحب الشركة أو الشخص الذي سيحاورك فيما بعد أثناء المقابلة الشخصية. السيرة الذاتية الجيدة هي التي:

- تكون موجزة : في حدود صفحتين على الأكثر.
- تكون واقعية وموضوعية: حيث إن حشو سيرتك الذاتية بالأراء والمقالات والخطب الرنانة سيشتت انتباه محاوريك بدلا من أن يجذبه.
- تضيي طابعا حيا على خلفيتك وخبراتك: - وذلك عن طريق استخدام الكلمات ذات الدلالة العملية، مثل: التفاوض، التوجيه، الإنجاز، الزيادة أو الخفض، تحقيق، تقوية وتدعيم، إلخ.
- تكون سهلة القراءة: بتقسيم فقراتها إلى نقاط وعناوين مستقلة، وباستخدام الجمل القصيرة البسيطة عوضا عن الفقرات الطويلة.
- يمكن تنظيمها إما على أساس التسلسل الزمني أو على أساس التسلسل العملي (الوظائف): استناداً إلى ثقافتك وخبراتك الأساسية وتجدر الإشارة هنا إلى أن التسلسل الزمني يصلح أكثر مع الأشخاص ذوي التاريخ المهني الطويل والخبرات العديدة، في حين يحبذ استخدام نمط التنظيم التخصصي إذا كنت قد مررت بفترات ممتدة من البطالة.
- تتجاهل ما حققته منذ 15 أو 20 سنة ماضية - وتركز في المقابل على أبرز إنجازاتك الحديثة.

تحتوي على المعلومات المتعلقة بالوظيفة التي تتقدم لها، وتستبعد جزئيات المعلومات عديمة الأهمية للوظيفة المعنية، مثل وهواياتك الشخصية.

تكون معقولة ومتوازنة: فمن غير المعقول مثلا أن تطالب بالحصول على نفس رواتب مديرين الإدارة العليا والتنفيذية وأنت بصدد التقدم لوظيفة ابتدائية صغيرة (بل إن الأفضل على الإطلاق هو ألا تدرج في سيرتك الذاتية أي إشارة إلى الرواتب والأجور التي كنت تحصل عليها من قبل، أو إلى نقاط ضعفك وعيوبك).

تكون قد تمت مراجعتها بواسطة شخص ذي خبرة في هذا المجال: فهو سيلفت نظرك إلى أية أخطاء إملائية أو نحوية يمكن أن تكون وقعت فيها.

تكون مكتوبة على الحاسب الآلي بصيغة تسهل إرسالها عبر البريد الإلكتروني إذا كانت الشركة تفضل ذلك (وهذا بدوره يتطلب منك حفظها بتسبيق بسيط وأنيق).

تعرض تقديم مراجع كثيرة ومختلفة عند الطلب: أسماء وعناوين وأرقام هواتف أشخاص يمكن الحصول منهم على مزيد من المعلومات والأحكام عنك ذلك. فمعظم الشركات تفضل الاتصال بهذه المراجع فقط بعد إجراء المقابلة الشخصية. فهل لديك الآن قائمة دقيقة وحديثة بأسماء بعض معارفك الشخصيين وزملائك أو مديريك السابقين في العمل الذين تتوقع منهم أن يزكوك ويشيدوا بك؟ على أي حال، لا تنس تجهيز مثل هذه القائمة وأخذها معك في المقابلة الشخصية.

تكون جذابة: فيجب طباعتها على ورق فاخر بواسطة طابعة ليزر عالية الجودة حتى توحى لمحاوريك بدقتك وتخصصك. ولا تستخدم عددا كبيرا من أنواع الخطوط حتى لا تصبح النتيجة النهائية عشوائية وفوضوية. تذكر أن سيرتك الذاتية هي بمثابة إعلان تشهده عن نفسك، ولذا فإن هدفك الرئيسي منها هو أن تطبع في ذهن أصحاب الشركات والمديرين صورة أولية جيدة عنك، مما يشجعهم على دعوتك لإجراء مقابلة شخصية معك.

السيرة الذاتية الجيدة هي التي يتم تصميمها بحيث تفتح أمامك الأبواب المغلقة وتوفر لك فرصة لخوض المقابلات الشخصية فيما بعد، وليس فقط لكي تقنع أصحاب ومديري الشركات بأنك الشخص الذي يبحثون عنه. وعليه فإن السيرة الذاتية الجيدة هي التي تصبح إعلانا تسويقيا جيدا عن كل قدراتك والإسهامات التي بوسعك تقديمها لعملك الجديد. والرسالة التي توصلها السيرة الذاتية أو طرحها يجب أن تكون قصيرة وواقعية وبارعة،

لذا ابتعد تماما عن المراوغة أو حيل جذب الانتباه واعرض ببساطة أهم الحقائق الموضوعية عنك بأقصى درجة ممكنة من القوة والإفتاح.

واعرف دائما أن أي محاور محتمل يطالع مئات السير الذاتية لأشخاص غيرك، وفرصتك الوحيدة لجذب انتباه هذا المحاور هي أن تعرض عليه سيرة ذاتية قوامها الجمل التقريرية القصيرة والقوية لا أن تبدو غريبة و غير واضحة. حاول باختصار إذن أن تظهر أمامه في صورة إنسان محترف.

العناصر الرئيسية في أي سيرة ذاتية جيدة يجب أن تكون على النحو التالي:

- نبذة عن شخصيتك- استعرض في عجالة أهم المعلومات الشخصية عنك وأهم الإسهامات التي بوسعك تقديمها إلى الشركة المعنية في حالة تعيينك.
- معلوماتك وخلفيتك التخصصية - حدد أهم مجالات معارفك المهنية وأسارك التقنية ومهاراتك واهتماماتك التخصصية.
- خبراتك - اذكر بالتفصيل الشركات التي عملت بها من قبل، والفترات التي قضيتها بكل منها، ثم حدد في نقاط منفصلة موجزة أهم الانجازات التي حققتها بنفسك لكل رب عمل سابق.
- التقديرات التي نلتها - اذكر أي جوائز أداء حصلت عليها في وظائفك السابقة وأي إنجازات مميزة سبق لك تحقيقها ونجاحاتك التي نلت تقديرات خاصة عليها من مديريك.
- مؤهلاتك العلمية - لا تنس الإشارة إلى أهم المراحل في حياتك الدراسية بدءاً بالمدسة والجامعة، وإلى الدورات التدريبية التي التحقت بها من قبل، والنقابات والجمعيات المهنية المتخصصة التي تنتمي إليها.
- المراجع التي يمكن الرجوع إليها - أو الأشخاص الذين يمكن الحصول منهم على معلومات وتقييمات إضافية آمنة عنك، ولكن لا تضيف هذه المراجع إلى سيرتك الذاتية إلا عند طلب الشركة ذلك مسبقا.

## ضع كافة البيانات اللازمة للاتصال بك في أسفل كل صفحة

بعد أن تفرغ من إعداد سيرتك الذاتية، سيكون عليك أن تعد خطاب ملحقا بالسيرة الذاتية موضحا مميزاتك والفائدة التي ستعود على العمل إذا ما اختاروك للوظيفة يجب أن يكون هذا الخطاب أنيقا وجذابا ولافتا للانتباه. خطاب الغلاف التوظيفي الجيد يجب أن:

- يكون واقيا - أي قصيرا ولبغا.
- يكون معدا ومفصلا خصيصا للوظيفة المحددة المعلن عنها.
- يكون مبتكرا - فهو الذي سيوضح مزايا التعاقد معك وتعيينك لديها.
- يركز دائما على تحفيز الطرف الآخر (أي الشركة) إلى طلب إجراء مقابلة شخصية معك - فهذه هي الخطوة التالية اللازمة للشركة للوقوف عمليا على الخدمات التي بوسعك تقديمها لها.

فيما يلي نموذج لخطاب غلاف توظيفي جيد:

ضع اسمك وعنوانك هنا

ضع تاريخ اليوم هنا

عزيزي السيد /

أتقدم لسيادتكم لشغل وظيفة مدير خدمة العملاء التي أعلنتم عنها يوم \_\_\_\_\_ في جريدة \_\_\_\_\_.

أطلعكم أنه قد سبق لي العمل عدة سنوات كمساعد لمدير خدمة العملاء بشركة \_\_\_\_\_، وخلال تلك الفترة أمكنتني الإسهام في رفع مستويات إرضاء العملاء بنسبة 40٪، وفي خفض عدد شكاوى العملاء بنسبة 33٪.

يسرني أن ألقى بكم شخصيا لأعرض عليكم بمزيد من التفصيل كيف أمكنتني الإسهام في تحقيق ذلك.

وكذلك فإنني أرحب بأن أناقش معكم وجها لوجه السبل التي يمكنني بها أن أكون إضافة جيدة لشركتكم. لأي استفسارات برجاء الاتصال بي على الهاتف رقم \_\_\_\_\_، ومن جهتي سوف أتصل بكم خلال الأسبوع القادم للوقوف على آخر المستجدات بخصوص طلبي هذا ولتحديد موعد للمقابلة.

شكرا جزيلا على وقتكم الثمين

ضع اسمك وتوقيعك هنا

## ضع اسمك في أعلى كل صفحة من صفحات السيرة الذاتية

السر  
الخامسافهم الطرق التي يمكنك بها العثور على فرص  
العمل

الآن أصبحت كل أساسياتك الوظيفية جاهزة، والتحدي التالي أمامك هو أن تخرج للأضواء بحثاً عن حوض بعض مقابلات التوظيف الشخصية. ومرة أخرى ستجد أن هذه التجربة تشبه لعبة الأرقام. فكلما بحثت عن وظائف أكثر وفي أماكن أكثر، زادت فرصك في العثور على وظيفة شاغرة تناسبك بالفعل.

- فيما يلي لائحة بأفضل خمسة عشر مصدراً يمكنك البحث فيها عن فرص العمل:
1. الجرائد المحلية اليومية والمطبوعات الاقتصادية المحلية الأسبوعية – فهذان هما أكثر مكانين تفضل غالبية الشركات الإعلان فيهما عن الوظائف الشاغرة.
  2. المطبوعات الاقتصادية الوطنية (أي التي توزع على مستوى الدولة ككل) – خاصة بالنسبة للوظائف التنفيذية والعليا.
  3. الإنترنت: محركات البحث الشهيرة (مثل ياهو وجوجل)، شركات التوظيف والاستقطاب الإلكترونية مثل، أو [www.monster.com](http://www.monster.com) (قد يكون [www.bayt.com](http://www.bayt.com) بالنسبة لنا)، ومواقع الشركات الشهيرة نفسها (قد تعلن عن وظائفها الشاغرة في مواقعها الخاصة على الشبكة).
  4. مواقع الصحف الكبرى على الإنترنت – فمعظم الجرائد توفر في مواقعها الإلكترونية محركات بحث متخصصة عن الوظائف.
  5. مطبوعات الاتحادات والتجمعات الصناعية أو التجارية – ففي كل مطبوعة منها يتم الإعلان عن الوظائف الشاغرة بالصناعة التي تمثلها (المطبوعة).
  6. المناسبات الخاصة بكل صناعة رئيسية – فهناك سيمتلك الاتصال بأشخاص من داخل الصناعة المعنية من هم على دراية بخبايا وأخبار الشركات.
  7. الاجتماعات النقابية والاتحادات – فالتناس يحضرون هذه المناسبات (غالباً مرة كل شهر) ليستمعوا إلى الخطب وليتجادبوا أطراف الحديث معاً في المواضيع المهنية.
  8. المعارض التجارية والصناعية – سواء المحلية أو القومية.
  9. داخل شركتك الحالية – قبل أن تبدأ في النظر إلى الخارج، افحص أولاً إمكانية وجود فرص جيدة شاغرة داخل شركتك الحالية في موقع أو قسم آخر.
  10. شركات التوظيف المتخصصة – التي ستكون منشغلة طوال الوقت بالبحث عن أفراد يمكنهم أن يشغلوا الوظائف الشاغرة بنفس الصناعة التي تنتمي أنت إليها (مع ملاحظة أنك في الظروف الطبيعية لن تلجأ إلى شركات التوظيف هذه إلا في المواقف التي يكون الإعلان عن الوظيفة فيها مدفوع التكاليف بواسطة الشركة الراغبة في استخدام عمالة جديدة، لا بواسطتك أنت).
  11. مكاتب توظيف خريجي الجامعات – التي تكون عادة على دراية بأي الشركات تنشط حالياً في البحث عن مواهب جديدة.
  12. الغرفة التجارية المحلية – ففيها يتواجد من يعرفون أي الشركات في سبيلها إلى افتتاح فروع جديدة لها أو التوسع في المنطقة التي تقيم أنت بها.
  13. حضرات أو معارض الوظائف – فهناك يحتشد ممثلو عدد كبير من الشركات للبحث عن موظفين لديهم المهارات والاهتمامات المطلوبة بواسطة الشركات.
  14. حضرات " أصحاب الورقة الوردية" المسرحين من وظائفهم – وهي مناسبات غير رسمية يلتقي فيها في جو مريح وبسيط أولئك الذين تمت إقالتهم من وظائفهم أولئك الذين يبحثون لشركاتهم عن موظفين.
  15. أفراد أسرته وأصدقائك ومعارفك – فأولئك قد يسمعون من أصدقاء لهم بعدة طرق عن وجود وظيفة ما شاغرة، لهذا عليك أن تتصل بكل من تعرفهم وأن تسألهم. فقد يكون شخص ما تعرفه، يعيش في مكان ما، قد نما إلى علمه مؤخراً أن هناك فرصة عمل مثيرة تناسبك في شركة ما هنا أو هناك، بل إن بعض الشركات قد تكون مستعدة لدفع مكافآت نظير ترشيح أشخاص جيدين لشغل بعض الوظائف الخالية لديها.
- "لاحظ أن بعض هذه الأماكن سيناسبك أكثر من غيره، والفيصل هنا هو أن تعلم أولاً أي هذه الأماكن هو الأكثر ملاءمة لشخصيتك، ثم ابدأ بعد ذلك في البحث عن وظيفتك المثلى باستخدام هذا المصدر. وكلما بذلت جهداً أكبر في بحثك هذا، كان ذلك أفضل لك، فتتأججك النهائية ستتناسب طردياً مع جهودك المبذولة".
- تود بيرمونت
- "إنني أنصحك بالاشتراك في واحدة أو أكثر من المطبوعات (الصحف أو المجلات) الوطنية خلال فترة البحث. فهذه المطبوعات ستمدك بمعلومات قيمة للغاية وبخاصة عن فرص العمل المتاحة في الصناعات الجديدة والناشئة، وهكذا ستحصل على بعض الأفكار الحديثة". - تود بيرمونت

السر  
السادسروح نفسك لتحظى بالمقابلة الشخصية  
القادمة

اعرف دائماً أن عثورك على فرصة عمل ما وتجهيزك سيرتك الذاتية لها هو نصف الطريق لكسب المعركة. والخطوة التالية هي أن تتواجد تعلن عن نفسك فعلياً في أماكن الوظائف الشاغرة بغية حوض مقابلاتها الشخصية. وهنا ستجد أنه في مصلحتك أن تكون إيجابياً ومبادراً وأن تسلك الطرق التي تناسب شخصيتك بشكل مثالي.

- الطرق الثلاث الأساسية للترويج لنفسك لتحظى بالمقابلة الشخصية القادمة هي:
1. الاتصال هاتفياً بدون مقدمات للاستفسار عن فرص العمل المعلن عنها بالفعل. بمعنى أن تحاول أن تعرف أولاً من هو الشخص المكلف باختيار أفضل المتقدمين لشغل الوظائف الشاغرة المعلن عنها بالفعل، ثم أن تحاول الاتصال به لمعرفة ما إذا كان ممكناً ترتيب مقابلة لك معه. فمفتاح النجاح هنا هو أن تكون بالفعل تملك بعض المقومات التي تجعل منك الاختيار الأمثل أمامه، سواء أكانت هذه المقومات هي خبراتك السابقة، أو خلفيتك العلمية، أو قدراتك التخصصية. وطالما أن هناك سبباً مقبولاً لإجراء مثل هذا الاتصال، فعليك ألا تتردد أبداً في المبادرة بإجرائه فعلياً.
  - إذا كنت متخوفاً من هذا الأسلوب، فحاول أن تجرب تدوين كل النقاط التي تريد الإشارة إليها أثناء حديثك مع الشخص المسؤول عن هذه الوظيفة المعلنه. وتذكر دائماً أن أسوأ ما قد يحدث هو أن يقابل طلبك بالرفض – وفي هذه الحالة لن تكون أسوأ بكثير مما أنت عليه الآن. لذا كن جريئاً وبادر بإجراء الاتصال.
  2. الاتصال العابر لترتيب المقابلات الاستفسارية أو الاستعلامية. وهذا يتضمن الاتصال بالمديرين المختلفين الذين لم تعلن شركاتهم مؤخراً عن وجود فرص عمل لديها، والهدف من الاتصال هو التعبير عن اهتمامك بالتقدم لشغل أي وظائف قد تعلن عنها تلك الشركات مستقبلاً. فمعظم المديرين يعلمون مدى صعوبة العثور على الموظفين ذوي الكفاءة العالية، وإذا أمسكت أنت بزمام المبادرة واتصلت بهم مسبقاً فإن هذا سيعيد في رأي أولئك المديرين مؤشراً طيباً على أنك بحق شخص تسعى وراء ما تريد.
  - فعلبك إذن الاتصال بأفضل المديرين في الصناعة التي تنتمي إليها بغية حثهم على إجراء مقابلات قصيرة معك وإضافة سيرتك الذاتية إلى ملفات التوظيف التي يحتفظون بها للمستقبل. واعلم أنك لو نجحت في ترك انطباعاً جيداً لديهم، فإن شركاتهم قد لا تتردد حتى في استحداث وظائف جديدة لأجلك شخصياً، فهذا هو العرف الذي يتكرر كلما وجدت الشركات الناجحة أن ثمة أشخاصاً ممتازين يستحقون التعيين فوراً. لذا حاول أن تترك انطباعاً قوياً في أذهان أولئك المديرين، يدفعهم جدياً لعمل ذلك خشية أن يفقدوا فرصة الاتصال بك في المستقبل. إلى التعاقد.
  3. الترويج المباشر لنفسك.
- يجب أيضاً أن تبعت ببعض الخطابات الموجهة إلى الشركات الرائدة في مجال تخصصك، وضع داخل كل من هذه الخطابات نسخة من سيرتك الذاتية ومن خطاب الغلاف الخاص بك، وبممكنك أيضاً إرسال خطاب تعارف بواسطة الفاكس أو البريد الإلكتروني. ومن المهم أن توجه هذه الخطابات شخصياً إلى المسؤولين الذين تعتقد أنهم قد يكونون الأكثر اهتماماً بخبراتك السابقة وبمؤهلاتك العلمية وبالخدمات التي بوسعك تقديمها إلى شركاتهم. عادة ما سيكون بوسعك معرفة أسماء أولئك المسؤولين المحدد من خلال الاتصال بمنظمتهم، وسؤال موظفي الاستقبال مثلاً عن اسم مدير المبيعات أو المدير التنفيذي أو مدير الموارد البشرية أو عن اسم أي مدير آخر قد يكون مكلماً بتلقي طلبات المتقدمين للوظائف. وواعلم أن معظم موظفي الاستقبال بتلك المنظمات سيكونون متحمسين لمساعدتك طالما أنك ستوضح لهم منذ البداية السبب الحقيقي وراء استفساراتك تلك.
- "في محاولتك الترويج لنفسك، كما هي الحال في وظيفة المبيعات، ستجد أنه من شبه المستحيل أن تبرم كل الصفقات التي تقابلك. إن أكثر الناس نجاحاً ينظرون إلى كل كلمة "لا" على أنها خطوة جديدة نحو كلمة "نعم" النهائية. واجتياز المقابلات الشخصية هو أمر شبيه بلعبة الأرقام. فكلما تواجبت في سوق العمل وأكثرت من الترويج لنفسك، زادت فرصك في النجاح". - تود بيرمونت
- "عندما تجري الاتصالات العابرة بالمديرين للاستفسار عن فرص العمل المتاحة في شركاتهم أو التي قد تتاح فيها مستقبلاً، ستجد أن تسعة من كل عشرة مديرين تتصل بهم لن يمكنهم مساعدتك مساعدة حقيقية. فلا تجعل ذلك يزعجك أو يحبطك إذن، ولا تنظر إلى هذا الرفض المتكرر من منظور شخصي بأنك منبوذ. فهذه الاتصالات العابرة هي أيضاً لعبة مثيرة، ومن الطبيعي بالتالي أن تصادف فيها كثيراً من تجارب الخسارة. واعلم أنك كلما اتصلت بمديرين أكثر، زادت فرصك في الوصول إلى الشخص أو المدير الذي قد يساعدك بالفعل".



## السر السابع

### استعد لخوض المقابلة الشخصية بذكاء

إن مفتاح النجاح في مقابلات التوظيف هو الاستعداد والتجهيز المسبق لها. فهذا الاستعداد المسبق هو بمفرده العامل الأكثر أهمية والقيصل في تحديد ما إذا كنت ستنال الوظيفة أم لا. ببساطة، كلما أعددت نفسك جيداً، فإنك إذن ستتموق على كافة منافسيك على نفس الوظيفة.

اعلم أن معظم المحاورين سيتخذون قراراً بخصوص تعيينك من عدمه خلال أول 90 ثانية من زمن المقابلة، وبعد ذلك سيمضون الوقت المتبقي في محاولة إيجاد أدلة تؤكد صحة قرارهم. ومع أخذ هذه الحقيقة في الاعتبار، عليك أن تعلم أن المفاتيح الأربعة الأساسية للنجاح في الاستعداد المسبق الجيد لمقابلات التوظيف الشخصية هي:

1. قم ببعض البحث.  
عليك أولاً أن تحاول جمع الكثير من المعلومات عن الشركة التي تود العمل بها. قم بزيارة موقعها على الإنترنت، واطلع تقاريرها السنوية واطالع بعض المطبوعات الحديثة المهمة بنفس الصناعة التي تنتمي إليها الشركة. حاول أن تعرف أهم التحديات التي تواجه الشركة، وحاول أن تدرس وتستوعب ما حددت به هدفها، وأن تضع يدك على أهم نقاط قوتها وضعفها. ستكون بذلك مؤهلاً لمناقشة الأمور المتعلقة بتلك الشركة مناقشة تشد الانتباه.

2. فكّر مسبقاً في الأسئلة التي ستطرح عليك.  
اقض بعض الوقت في محاولة لاستقراء الأسئلة التي قد يطرحها عليك محاوروك واليبحث عن أفضل الإجابات عليها وتذكرها جيداً. وأهم هذه الأسئلة المتكررة هي:

- لماذا أنت مهتم بهذه الوظيفة؟
- ما هي نقاط قوتك؟
- ما هي أبرز نقطة ضعف فيك؟
- لم تعتقد بأنك مناسب لهذه الوظيفة؟
- ما هي أهم الأحداث في حياتك المهنية حتى الآن؟
- لماذا اخترت هذا التخصص الدراسي بالتحديد؟
- ما هي أهدافك قصيرة المدى وطويلة المدى؟
- ما هي اهتماماتك الشخصية؟
- بماذا يصفك أصدقاؤك وأقاربك؟
- ما هو حافزك على النجاح؟
- ما هي الوظيفة المثالية في رأيك؟
- ما هي أهم السمات التي تبحث عنها في أي وظيفة؟
- ماذا كان أكبر تحدٍ شخصي واجهته حتى الآن؟
- هل يمكنك أن تعطيتي مثالاً على مهارات العمل بروح الفريق لديك؟
- لم في رأيك يجب علي أن أختارك أنت تحديداً من بين كل منافسيك الآخرين؟
- لماذا قررت الاستغناء عن وظيفتك الحالية والتقدم لهذه الوظيفة؟
- ما هو مجموع الرواتب التي حصلت عليها خلال العام الماضي؟
- ما هي توقعاتك بخصوص الراتب الذي قد نمحه لك لو تم اختيارك لهذه الوظيفة؟
- ما الذي يحفزك للإجادة في العمل؟
- ما الذي يحبطك ويثبط عزيمتك؟
- ما أكثر شيء تحبه في وظيفتك الحالية؟
- ما أكثر شيء لا يروق لك في وظيفتك الحالية؟
- هل تفضل العمل بمفردك أم ضمن فرق عمل؟
- ما هو تعريف النجاح عندك؟
- ما هو أعظم إنجاز حققته حتى الآن؟

من المهم أن تعلم أنه ليس هناك جواب "صحيح" وآخر "خاطئ" على أي من هذه الأسئلة، ولكن من المؤكد أنك عندما تحاول أعمال فكرك في هذه الأسئلة مسبقاً، فإنك ستكون أكثر تركيزاً وثقة بنفسك وأنت تتصدى للإجابة عليها خلال المقابلة.

3. درّب نفسك على المقابلة الشخصية.

اجلس مع واحد من أصدقاؤك الذي من طبيعة عمله اجراء هذه النوعية من المقابلات واطلب منه أن يحاورك تماماً كما لو كان هو مديرك المحتمل. اطلب منه أن يكون صريحاً معك في تعليقاته وانتقاداته بخصوص أدائك في تلك المقابلة التجريبية. هكذا ستجرب ما يمكننا تسميته بلعبة ممارسة الأدوار، ما سيمكّنك تدريجياً من الوصول بأدائك في مقابلات التوظيف الحقيقية إلى أعلى المستويات.

4. لا تنس التركيز على التفاصيل. من أهم النصائح في هذا السياق:  
■ تأكد من معرفتك باسم محاورك وكيفية نطقه وكتابته بصورة سليمة.  
■ أن تتأكد من أنك تعرف جيداً كيف تصل إلى مكان إجراء المقابلة.  
■ أن تختار زياً أنيقاً وملائماً للمقابلة.  
■ أن تنظم وقتك لتصل قبل موعد إجراء المقابلة بنحو 10 أو 15 دقيقة.

## السر الثامن

### اعلم الخصال الثمانية التي يُبحث عنها المحاورون في المقابلة الشخصية

بمعرفتك الخصال الشخصية التي يبحث عنها المحاورون في مقابلات التوظيف، ستتمكن من وضع نفسك في الصورة التي تميزك. وليس معنى هذا "الخداع"، وإنما المطلوب منك هو أن تركز وتشدّد على إبراز جوانب شخصيتك التي كنت قد تتجاهلها لو لم تعرف مسبقاً تلك الخصال المطلوبة.

عندما يقابلك المحاور وجهاً لوجه فإنه في الغالب يود أن يرى فيك ثمانية خصال شخصية أساسية هي:

1. الثقة بالنفس.

فأصحاب الشركات يفضلون الموظف الذي يثق بقدراته ومهاراته. وعموماً، فإن الخبرة الطويلة كنيّة بأن تكسبك إحساساً بالثقة، أما لو لم تكن لديك خبرات محددة يمكنك الإشارة إليها، فإن سبيلك الوحيد للنجاح في المقابلات الشخصية سيكون الاستعداد المسبق والحماس والطموح.

2. التنظيم الجيد.

ستكون فكرة رائعة لو أنك قررت الاستعداد للمقابلة بتدوين بعض الملاحظات الهامة التي ترى أنه يجب عليك اتباعها خلال المقابلة. فهذا سيظهر لك أمام محاوريك في صورة الشخص الذي ينجح في تنظيم أفكاره بذكاء - وهذه الصورة هي بالطبع من المقومات التي يحب المديرون أن يلمسوها في مرءوسيههم. فلا تتردد أبداً في الرجوع إليها خلال المقابلة عند الضرورة.

3. المرح والحميمية.

اعلم أنه كلما كنت مبسماً أثناء المقابلة، كان ذلك أفضل. فالمحاورون لا يلفت نظرهم عموماً إلا الأشخاص المتسمون بالمرح والود في تعاملاتهم مع الآخرين. إنها نفس السمات التي يريد منك المديرون أن تعامل زبائن وعملاء الشركة بها.

4. الالتزام بأخلاقيات العمل.

لو قلت لمحاورك أنك مستعد للعمل لمدة 40 ساعة أسبوعياً كحد أقصى؛ فإنه لن يعجب بك بشدة، وهو عكس ما سيحدث لو أنك قلت له إنك تتمتع بمرونة تامة في هذا الصدد وإنك مستعد للتواجد الوقت اللازم لإنهاء ما كلفت به من مهام عاجلة.

5. الكفاءة.

إن أصحاب الشركات يريدون دائماً استقطاب الأشخاص المتسمين بالذكاء والبراعة في كيفية أداء مسؤولياتهم الوظيفية. فالمديرون يحبون دائماً المرءوسين الذين يعرفون كيف يمكن إنجاز مهامهم على أتم وجه.

6. الإبداع والابتكار.

إن الموظف المبدع هو الذي يستوعب أولاً توصيفه الوظيفي ويطبقه بالكامل، ثم يضيف إليه أفكاره واقتراحاته الخاصة لتوسعة نطاق مهامه ولتحسين أدائه بوجه عام. وعليك أن تعلم أنه سيكون في مصلحتك على طول الخط أن تبدي استعداداً للتفكير في طرق جديدة مبتكرة لأداء مهام وظيفتك.

7. التوجه لتحقيق الأهداف.

لو كنت بارعاً في وضع الأهداف ثم العمل بدأب على تحقيقها، فلا تتردد إذن في أن تشير إلى براعتك هذه أمام محاورك. فالموظفون ذوو أرقى معدلات الأداء في أي منظمة يكونون عادة مدفوعين بوضوح الرؤية لأهداف الشركة ولأهداف شخصية ووظيفية شديدة الطموح. إذا كنت أنت نفسك من ذلك النوع من البشر، فيمكّنك إذن توقع مستقبل مهني مشرق في أي منظمة تدخلها. لذا كن مستعداً لتجاذب أطراف الحديث مع محاورك عن أهدافك بعيدة المدى وجهودك صوب تحقيقها.

8. البراعة في حل المشكلات.

تحب غالبية الشركات في موظفيها أن يقدموا بعض المقترحات لحل مشاكل العمل وتحسين أدائه، وكذلك فإن معظم المديرين يقدرّون بشدة الأفكار الجديدة التي يطرحها مرءوسوهم والتي تسهل جريان الأمور وتساعد في حل المشكلات بفاعلية. وعليه، فلتعلم أنه سيكون في مصلحتك دائماً أن تعلن منذ البداية أنك قادر على حل المشكلات التنظيمية والحياتية أمام محاوريك خلال المقابلة.

" إن محاوريك سيتخذون قرارهم النهائي بشأنك خلال الدقيقتين الأوليين من المقابلة، فاعلم إذن أنه من الأهمية بمكان أن تكون على وعي مسبق وتام بأهم الخصال التي تثير إعجاب المحاورين خلال المراحل المبكرة من المقابلة، حتى تدفعهم إلى تكوين انطباع مبدئي جيد عنك."

- تود بيرمونت

" إن التحلي بقوة الشخصية وروح المرح واللباقة، سيجعلك انطباعاً قوياً وإيجابياً للغاية لدى محاورك." - تود بيرمونت



## السر التاسع

### كيف تتفوق في المقابلة الشخصية ؟

حتى يكون أداؤك في المقابلات الشخصية رائعا، عليك أن تتصرف بشكل إيجابي، وأن تلبس الزي المناسب، وأن تتسم بالمرح. كما يجب أن تكون على وعي بالمرحلتين الأساسيتين التي سيمر بها محاورك خلال المقابلة وأن تتأكد من نجاحك في الإلمام بكافة أسس النجاح الملائمة لكل مرحلة على حدة.

اعلم أنك لن تفشل أبداً في أي مقابلة شخصية تدخلها لو أنك:

- كنت تتسم بالتفكير الإيجابي - بمعنى الرضا عن النفس وعن كل ما يمكنك تقديمه لشركتك الجديدة المحتملة.
- كنت مرتدياً أزياء مناسبة - حتى يكون الانطباع الأول عنك طيباً.
- كنت متسماً بروح المرح والدعابة - فضلاً عن التعامل بشيء من الود والحميمية بدلاً من أخذ كل الأمور على محمل الجد.

فيما يلي بيان بالمرحلتين الأساسيتين التي تمر بها أي مقابلة توظيف:

1. المقدمة - عليك فيها العمل على أن يكون الانطباع الأول عنك جيداً، وذلك من خلال المظهر الأنيق، والابتسامة العريضة، والمصافحة الواثقة باليد.

2. بناء التفاهم عليك فيها تشجيع محاورك على الأطمئنان إليك من خلال التقريب عن والتركييز على بعض الاهتمامات المشتركة بينكما. ومدخلك الأول إلى هذا هو الاسترخاء قليلاً والتحدث بصوت ودود وحميم. ولا تنسَ الابتسامة بالطبع.

3. إثارة الاهتمام عليك فيها الإعلان عن كل الخدمات التي يوسعك تقديمها للشركة وتوضيح الأسباب التي تجعل التعاقد معك وتعيينك خطوة رائعة بالنسبة للشركة. وعموماً يمكنك تحقيق ذلك من خلال تكرار الحديث عن بعض إنجازاتك السابقة التي حققتها في مكان آخر.

4. التأهل (التنوير) وهي المرحلة التي يمكنك فيها أنت ومحاورك أن تحددوا ما إذا كان هناك نوع من التوافق والانسجام بين ما تملكه أنت وما تطلبه الشركة. هذه المرحلة عادة هي النقطة التي يمكنك عندها طرح أسئلة محددة على محاورك لمعرفة المزيد عن المنظمة وعن ثقافتها الداخلية. إبدى اهتماماً بما تسمع ولا ترهق محاورك بأسئلتك الكثيرة.

5. استعراض نقاط القوة وهي التي يجب عليك فيها تقديم ملخص وافٍ بكل مزاياك وكافة الخدمات والإسهامات التي يمكنك أن تقدمها للشركة.

6. النهاية - عليك فيها أن تستنتج أو تستشف بذكاء ما إذا كانت الشركة جادة فعلاً في تعيينك بها. فالخطوة التالية عادة هي أن يحدد لك محاورك نطاقاً زمنياً قصيراً نسبياً، تترقب خلاله أي تطورات جديدة من طرف الشركة بخصوصك. إذا لاحظت عند هذه النقطة أن المحاور غامضاً وغير واضح، فإن معنى هذا في الغالب هو ألا تعلق المزيد من آمالك وطموحاتك على هذه الوظيفة، على الأقل لحين إشعار آخر.

" كن إيجابياً وحماسياً وواثقاً من نفسك حتى النهاية، لأنك إن لم تتصرف على هذا النحو فإن المحاور سينظر إليك بوصفك مجرد رقم جديد أضيف إلى قائمة الأفراد غير المتميزين الذين تقدموا لشغل تلك الوظيفة. حاول أن تقدم لمحاورك سبباً مقبولاً لتعيينك بشركتهم. تصرف كما لو كنت تعلم أنك الراجح، وهذا كفيل بجعل محاورك يعاملونك على هذا الأساس".

- تود بيرمونت

"كن مرحاً وواثقاً بنفسك، وأهم من هذا وذاك أن تكون إيجابياً وراضياً عن الإسهامات التي يوسعك إضافتها للشركة. حاول أن تؤمن بأن ثمة مستقبلاً ناجحاً بانتظارك، وحثماً سيتحقق. إن أسوأ ما يمكن أن تقع فيه هو أن تصاب بالإحباط عند استشعار الرضا من محاورك. حينئذ عليك أن تسأل نفسك: وماذا في ذلك؟ إذا كنت مؤمناً بالفعل بأن مصيرك المحتوم سيكون النجاح، فاعلم إذن أن إخفاً واحداً مؤقتاً لا يمكن أبداً أن يعوقك عن مواصلة المشوار. التحلي بالإيجابية والرضا عن النفس سيزيد بشدة من فرصك في اجتياز المقابلات الشخصية بنجاح. فمقابلات التوظيف ليست في جوهرها سوى مباراة ممتعة، وفي كل مباراة هناك دائماً فائزون وخاسرون، وحتى تكون أنت الفائز في النهاية يتعين عليك أولاً أن تعد استراتيجية أفضل من استراتيجيات الآخرين".

- تود بيرمونت

## السر العاشر

### طبّق هذه النصائح، فالتفكير وحده لا يكفي!

إن الاكتفاء بمعرفة الخطوات اللازمة للحصول على أفضل الوظائف هو في حد ذاته أمر لا يعني شيئاً. فالتفكير في شغل وظيفة أحلامك يستلزم منك أيضاً القيام بالعديد من الخطوات العملية. وما لم تضع كل الأفكار التي ستطالعها في هذه الصفحات موضع التنفيذ، فإنها لن تعدو كونها مجرد نظريات جيدة عن سبل الحصول على وظيفة محترمة.

من الأمور العجيبة أنك ستجد في بعض الأحيان أنه يجب عليك أن تتعامل مع عملية البحث عن وظيفة جيدة وكأنها وظيفة في حد ذاتها. أو بالأحرى، فإنه عليك أن تخصص لبحثك عن فرص العمل نفس الوقت والجهد والاهتمام الذي قد تخصصه لعملك لو كنت بالفعل موظفًا بنظام الوقت الكامل (أي بدوام كامل). ومعنى هذا أنك مطالب بأن تتفق ثمانين ساعات يومياً من وقتك في أنشطة هدفها البحث عن وظيفة ملائمة لك. فني الولايات المتحدة مثلاً نجد أن القاعدة العامة تقضي بأنه على المرء أن يظل يبحث لمدة شهر كامل حتى يعثر على وظيفة تمنحه راتباً سنوياً قدره 25 ألف دولار، وبالتالي فإن العثر على وظيفة يصل راتبها السنوي الإجمالي إلى 100 ألف دولار يستلزم من المواطن الأمريكي العادي البحث لمدة لا تقل عن أربعة أشهر. وأي نقص في هذه المدة سيكون بمثابة إنجاز. وعليه، فإن الباب مفتوح أمامك للاختيار بحرية:

- فلو كنت موظفًا الآن، فسيكون عليك إما أن تبقى في وظيفتك الحالية هذه التي لا تروق لك بالكامل، أو أن تبادر وتتصرف بحزم للبحث عن وظيفة أخرى أفضل لمستقبلك.
- ولو كنت عاطلاً عن العمل في الوقت الراهن، فإما أن تظل هكذا طاقة معطلة بلا هدف، وإما أن تبدأ في البحث الجاد عن وظيفة أحلامك.
- أما لو كنت مازلت طالباً في المرحلة الجامعية، فسيكون أمامك إما أن تستمر في الدراسة وحدها بدون محاولة التعرف على ما يدور على أرض الواقع العملي، وإما أن تحاول بذكاء التوفيق بين الدراسة وبين البحث عن عمل مؤقت بنظام نصف الوقت حتى تكسب مبكراً الخبرات اللازمة لبناء مستقبلك الباهر الذي تحلم به.

لا أحد سواك يوسع الاختيار نيابة عنك. فالفيصل والحكم هنا هو ما ترغب أنت فيه فعلياً، وما إذا كنت مستعداً لتقديم بعض التضحيات الحالية من أجل مستقبل أفضل. ثق دائماً بأنك أنت وحدك الذي يجب أن يتخذ هذا النوع من القرارات المصيرية. "أنا شخصياً أعلم أنك شخص رائع وبمؤهلات تثير الإعجاب عليه، فأنت من ذلك النوع من الناس الذين تود كل الشركات التعاقد معهم. وكل ما أطلبه منك هو أن تخرج الآن بالفعل إلى أرض الواقع لتبحث عن الوظيفة التي تستحقها". - تود بيرمونت

"أهم شيء هو القفز داخل الحلبة والأهم أن تستمتع بذلك. فالحياة أقصر بكثير من أن نضيعها في الإحباطات الناشئة عن المحاولات الفاشلة للبحث عن فرص العمل. فحاول إذن أن تسترخي، وأن تتصرف بهمة، وأن تكون واثقاً بنفسك". - تود بيرمونت

"يمكننا تشبيه بدئك في البحث عن عمل بمحاولة القفز في مياه حوض السباحة. فأنت لو بدأت هذه العملية متأخراً، أو لو لم تبدأها على الإطلاق، فإنك لن تحصل أبداً على وظيفة أحلامك ومن ثم سيعتمق شعورك بالأسى. أما لو قفزت إلى حلبة سوق العمل بقلبك وقدميك، فإنك ستكتشف أن الأمر ليس صعباً ولا سيئاً كما كنت تظن. إذن بادر الآن بالقفز وستكون النتائج طيبة". - تود بيرمونت

"البحث عن عمل مثل القفز في حمام السباحة، لو تقدمت ببطء تختبر درجة حرارة الماء بأصابع قدميك لن تقفز أبداً وكذلك بالنسبة للبحث عن وظيفة كل ما ستجرب في تحقيقه هو إطالة مدة إحساسك بالبلل. لكن بمجرد أن تتجح في تجميع العزم والطاقة اللازمين للقفز بقلبك وقدميك، فإن لا شيء على الإطلاق سيعرقل تقدمك. وكلما جمعت عزمًا وطاقة أكبر، زادت فرصك في نيل الوظيفة التي طالما حلمت بها". - تود بيرمونت

"مثل القاطرة، التي تأخذ وقتاً لتكتسب السرعة المطلوبة، فإنك بمجرد أن تجمع طاقة دفع لن تكون إلا ناجحاً. كلما بدأت أسرع كلما كانت قوتك الدافعة أكبر والتي ستزيد فرصك في الحصول على الوظيفة التي طالما تمنيتها". - تود بيرمونت

"التغيير في حد ذاته هو أمر مخيف دائماً، ولكنك بدون التحرك لن تنجح أبداً. لقد قابلت بنفسني عدداً لا حصر له من الأفراد الذين يعتقدون أن أفضل الوظائف سوف تنهال عليهم من السماء وهو قعود في استرخاء وكسل، والعجيب أن أولئك جميعاً كانوا يستعجبون في النهاية لماذا لم تأتيهم ولو فرصة عمل واحدة. ونصيحتي لك هي أن تبدأ البحث الجاد من الآن ولو بخطى قصيرة، و لو كتبت الخطوات التي عليك اتخاذها بوضوح، سيجعل ذلك وصولك إلى غاية النجاح أسهل". - تود بيرمونت



منحة  
إضافيةسبعة أسرار إضافية للنجاح في بحثك عن وظيفة  
أحلامك**السر الإضافي الأول: حاول الترويج لنفسك بعد المقابلة الشخصية**

بعد انتهاء المقابلة خذ من وقتك بضع دقائق وقم فيها بتدوين الآتي كتابة:

- اسم محاورك (بإملاء صحيح!).
- أهم النقاط التي ناقشها معك - فالمعلومات في هذا الوقت ستكون حاضرة في ذهنك مما يسهل استرجاعها.
- النقاط التي كان أداؤك فيها جيداً.
- النقاط التي كنت تتلثم فيها.

لتتابع أخبار المقابلة و نتائجها يجب عليك أن ترسل خطاب شكر إلى محاورك، وليس بالضرورة أن يكون هذا الخطاب مطولاً، وإنما المهم هو أن تبعث به بسرعة مباشرة عقب المقابلة. حاول أن تشكر محاورك على إتاحتها الفرصة لمقابلته، وقم بالتعبير من جديد عن ثققتك بقدراتك وعن اهتمامك بالوظيفة الشاغرة المعنية. فهذا كله سيوضح أنك شخص منظم و دقيق.

**السر الإضافي رقم 2: تعلم كيف تقبل الوظيفة المعروضة**

لا تفقد اتزانك إذا أنتكمرض عمل جيد، وقبل أن تقرر ما إذا كنت ستقبله أم لا حاول الإجابة على الأسئلة التالية:

- 1 - هل هذه هي الوظيفة التي أريدها فعلاً؟
  - 2 - هل الراتب الذي سأحصل عليه مقبول؟
  - 3 - هل هي وظيفة مؤقتة قصيرة المدى، أم أنها وظيفة تخدم مستقبلي؟
  - 4 - هل تتوافق هذه الشركة مع شخصيتي؟
  - 5 - هل سأظل متحمساً لهذه الوظيفة بعد 3 سنوات من الآن؟
  - 6 - هل سأستريح في العمل تحت إمرة هذا المدير؟
  - 7 - هل تتسق هذه الوظيفة مع توصيفي للوظيفة المثلى بالنسبة لي؟
- إذا كانت إجاباتك على كل هذه الأسئلة بالإيجاب، فسيكون عليك أن تتصل بالشركة خلال يوم أو يومين لتعرب عن قبولك العرض. أظهر بعض الحماس والشوة الحقيقية، ولكن كن مترزماً ولا تندفع في الكلام أكثر من اللازم. حاول أن تجعل الهدف من اتصالك هو مجرد إعلامهم بموافقتك والاستفسار عن الخطوة التالية.

**السر الإضافي رقم 3: تعلم كيف ترفض الوظيفة المعروضة بلباقة**

إذا عرضت عليك شركة ما وظيفة لا تروق لك، فلا تتردد في رفضها ولكن مع اتباع التعليمات الآتية:

- تأكد من أن هناك أسباباً معقولة تبرر رفضك هذا، فلا تتخذ أبداً قرارات انفعالية تدم عليها فيما بعد.
- تصرف بسرعة ولباقة - ولا تتس وأنت ترفض العرض أن تشكرهم عليه.
- قل إنك معجب بشركتهم وإنك ستكون سعيداً لو أمكنك شغل وظيفة أخرى لديهم أكثر ملاءمة لك في المستقبل.
- كن صادقاً ودكياً - قل لهم إن قرار الرفض كان صعباً عليك، وتعلل بأن هذا العرض فقط لا يناسب ظروفك وطموحاتك الحالية.

**السر الإضافي رقم 4: اعرف كيف تتفاوض لتحصل على عرض أفضل**

إذا أعجبتك الشركة وأعجبتك الوظيفة، ولكن كانت المشكلة هي أن الراتب المعروض عليك غير مناسب، اتبع التعليمات الآتية:

- 1 - حاول إشراك مديري الشركة معك في حساباتك - وحاول أن توضح لهم على أي أساس توصلت إلى أنك تستحق راتباً أعلى أو أن قيمتك في سوق العمل أكبر مما يعرضونه عليك.
- 2 - تحدث مع مسؤولي الشركة بثقة وحماس عن كونك مؤمناً بأنك قادر على إضافة قيمة حقيقية إلى تلك الشركة.
- 3 - حاول معرفة ما إذا كان من الممكن الوصول إلى حل يرضي كلا الطرفين - فمثلاً يمكن الوصول إلى حل وسط، ويمكن الإبقاء على نفس الراتب مع زيادة بعض الجوانب الأخرى في تعويضاتك (مثل المكافآت والحوافز وما إلى ذلك).
- 4 - كن أميناً مع الشركة - حاول أن تستشف ما إذا كانت هذه الشركة جادة فعلاً في إعطائك الراتب الذي تستحقه. إذا استشعرت عدم جدية الشركة في هذا السياق، فلا تتردد إذن في البحث عن عمل في مكان آخر.

**السر الإضافي رقم 5: اعرف ما هو الوقت الأمثل لخوض المقابلة الشخصية**

لو كان ذلك ممكناً:

- حاول أن تكون أول شخص يقابله المحاورون - حيث إن أداء أول فرد يحاورونه يلعب الدور الأكبر في صياغة توقعاتهم من بقية الأفراد.
- حاول أن يتم إجراء المقابلة معك في يوم الثلاثاء أو الخميس (أو الأحد والثلاثاء بالنسبة لنا في العالم العربي)، فهذان هما أكثر يومين يحب المديرون إنجاز الأعمال الهامة فيهما خلال أي أسبوع.
- حاول أن تتم مقابلتك في أفضل أوقات اليوم - أي بين الساعتين 9:30 و10:30 صباحاً، أو بين الساعتين 1:00 و2:30 بعد الظهر.

**السر الإضافي رقم 6: درّب نفسك على آداب المقابلة الشخصية.**

لاحظ أن أصغر الأشياء واللفتات يمكن أن تؤدي إلى تداعيات كبيرة على قرار المحاورين النهائي بخصوصك. ولتضاعف بشدة من فرص اجتيازك المقابلة بنجاح، التزم بالآتي:

- لا أكل، لا شرب، لا تدخين، ولا علكة - فكل هذه الأشياء تبدو تصرفات غير ناضجة وقد تنفر المحاور منك.
- انصت باهتمام لكل ما يتقوه المحاورون به.
- لا تحاول أبداً إكمال أسئلة محاوريك قبل أن يفرغوا من إقائتها عليك.
- لا تخبر المحاور بأي معلومات سرية أو حساسة عن الشركة التي تعمل فيها حالياً.
- لا تتحدث بلا هدف، وكن محدداً.
- لا تخبر محاوريك بالراتب الذي تتقاضاه الآن، فهكذا ستتجنب وضع حدا أقصى للمبلغ الذي قد يدفعونه لك.
- احضر إلى المقابلة في ميعادها المحدد، وحبذا لو حضرت مبكراً بعض الشيء.
- تناول بعض الطعام قبل التوجه إلى المقابلة حتى لا تكون منشغلاً بمعندتك وأنت أمام محاوريك. ولكن إياك والإفراط في الطعام في هذه الحالة!
- اذهب إلى المقابلة بكامل أناقتك.
- أسأل محاوريك إن كان بالإمكان أن تدون بعض الملاحظات خلال المقابلة.
- ضع آلة للرد على المكالمات و لتسجيل الرسائل القادمة إليك على الهاتف لتتيح لمحاوريك أن يتصلوا بك في أي وقت ولا تتسى أن تكون مقدمة الرد تحية رسمية للطلاب و ليست مزحة أو كلاماً تافهاً حتى لا تعطيهم انطباعاً خاطئاً عنك يفسد ما قد تكون حظيت به من احترام.
- لا تتسّ تقييم نفسك وأدائك عقب كل مقابلة توظيف تدخلها، فهذا هو سبيلك الوحيد إلى التحسن مع مرور الوقت.
- حاول أن تدخر مبلغاً من المال قبل التوجه لإجراء المقابلة، فهذا سيجعلك تحوضها بنفس هادئة فلا تظهر عليك أمارات العوز والفاقة.
- ابتسم كثيراً وحاول الاستمتاع بالتجربة حقاً.

**السر الإضافي رقم 7: كن على علم بالجوانب الرسمية والقانونية للمقابلة الشخصية**

لأسباب قانونية ورسمية بحتة، لا تتطرق أبداً في حديثك خلال مقابلات التوظيف إلى أي من النقاط والمواضيع الشائكة التالية:

- انتماءاتك السياسية.
  - جنسيتك الأصلية أو انتمائك العرقي.
  - تاريخك الصحي أو العلاجي.
  - أي مشاكل نفسية أو بدنية عانيت منها من قبل.
  - حالتك الاقتصادية الراهنة.
- علي المحاورين أن يقصروا أسئلتهم على المجالات المرتبطة مباشرة بالعمل، وبالتالي فإنهم لا يجب أن يناقشوك في أمور شخصية. إذا شعرت أنت أن بعض أسئلة المحاورين بدأت تتطرق إلى خصوصياتك الدقيقة، فلا تتردد في أن تلفت نظرهم بأدب إلى أنك تفضل أن تظل المقابلة مقصورة على قضايا العمل فحسب. واعلم دائماً أنه من حقك على محاوريك وعلى أصحاب الشركات أن يكون تقييمهم لك قائماً على أساس قدراتك وإمكاناتك، لا على أساس جنسك أو انتمائك العرقي أو معتقداتك الشخصية.