دوامة الوظائف.. واختيارك الامثل

ان طموحك في ان تصل الى ما تطمح , هو الذي سيدلك على اقرب نقطة تخرجك من موقعك او مركزك الحالي .

الاساس في هذا المخرج هو ان لاتدع عملك الحالي يجعلك بدون طموح ويأخذك تياره الى اللاهدف .

في الحقيقة انك عندما تبدأ بالتخطيط لمنهج عملك الذي ترغب فيه , عليك ان لاتفكر في مفردات الوظائف وتفاصيلها اطلاقا , وكما يقول احد المختصين في مجال التوظيف : (قم بالعمل الذي يطلبه منك مسؤولك على اتم وجه) ويقول ايضا : (ان التخطيط المنهجي يحتاج الى معالجة وتدقيق مشابه جدا للاستراتيجية في العمل التنفيذي) .

وفي هذه النقاط يبين لنا كيف نجعل من الوظيفة التي نشغلها هي الوظيفة الملائمة لنا بغض النظر عن تفاصيلها باعتبارها منهجا عاما يمكن تطبيقه في مختلف المجالات : -

1- حدد رغباتك وقدراتك وكفاءاتك ومصدر قوتك .

عند الحصول على وظيفة او التقدم لها لا تتصرف كطالب لوظيفة وانما اجعلها مهمة عليك انجازها او مشكلة عليك حلها او فرصة يجب ان تنتهزها , وللقيام بذلك فأنت تحتاج الى تشخيص وتحليل وفهم لقدراتك ورغباتك ودرجة كفاءاتك , وان تكون متأكدا من ان ما تملكه يمكنك ان توظفه .

2- حدد سوقك

حدد ماهو السوق الذي اذا صرفت به طاقاتك فانك ستحصل منه على فائدة , تفقد من حولك الاعمال التي لم تحقق غايتها او الاعمال التي تحتاج الى من يقوم بأنجازها سواء كان في شركة او في مصنع او مهنة , شخّص المشاكل التي يتكرر حدوثها او التي من المحتمل ان يواجهها مسؤولك في العمل والتي يمكن ان تجد لها حلولا في قدراتك , ولا يكن دورك في العمل كمسؤول أو موظف وابدأ بالتفكير باستغلال ما يحدث كفرصة لك , (البحث عن كل عمل بحاجة الى انجاز) .

3- قم بصناعة انتاجك بنفسك .

ونقصد بالانتاج (هنا) هو شئ يقوم بحل مشكلة يعاني منها العميل , اي تمنح العميل الفائدة او بصيغة اخرى ان تقوم بأنتاج الحصيلة النهائية التي يحتاج اليها العميل واضف الى انتاجك بعض القيم المفقودة لدى العميل ثم اعرض هذا المنتج على امكانياتك التي تستطيع ان تسوق هذا المنتوج .

اين تتقاطع هذه الافكار ؟ , تتقاطع هذه الافكار حيث تستطيع ان تجعل منتوجك قابل للتسويق , وعليك ان تكون واثقا من ان منتوجك يعكس ما ترغب به , ويعبر عن افضل قدراتك ويكون ملائما ومفيدا لما تعتقده ويصب في مصدر قوتك .

4- افهم ما يحتاجه منك العميل .

تعامل مع من قام بتوظيفك على انه عميل وخمن ما يحتاجه من مساعدة , (من هو هذا العميل ؟ , ماذا يحتاج ؟ , من هو زبون العميل ؟ , ما الذي يحتاجه العميل لارضاء الزبون ؟ , ما الذي يبحث عنه الزبون ؟ , كيف استطيع ان احقق رضى العميل ؟) .

5- اصنع لوظيفتك هيكلا :

قم بوضع هيكل يحوي في بناءه العناصر المكونة لوظيفتك بأن يكون : لماذا انت الحل ؟ , كيف يمكن لافكارك ان تحل المشاكل المطروحة وان تذلل الصعاب ؟ , كيف يمكن ان تكون طريقتك هي المثلى مقارنة بالطرق الاخرى ؟ , لماذا يتوجب على العميل الاصغاء اليك ؟ , اجعل اهداف عملك في اطار قصة وعين المصادر التي تحتاجها لتجعل من هيكل وظيفتك بناءا معقولا .

6- طور تنظيمك .

لتتأكد من رضى العميل في الاصغاء اليك , ابتكر اطارا لمنهجك في العمل تجاه العملاء واستمر في انماء عملك كما يتوجب ان تضع ما يلي في صلب تفكيرك : التسويق , الانتاج , التطوير , التشغيل , خدمة الزبائن , المبيعات , التعامل مع المعلومات , استغلال الوقت والتخطيط .

وهذه اربع نماذج اساسية ناجحة لرجال الاعمال : -

* الشبكيون : وهم الذين يعتمدون على اتصالاتهم وصداقاتهم وعلاقاتهم كطريق لاستغلال وانجاز الفرص المتاحة .

* خبراء الماضي : وهم الذين يجيدون بأفراط عملا ما ويجعلونه جزءا من انتاجهم ليكون بالجودة التي ترضي اي زبون .

* الساحرون : وهم الذين يملكون اسلوبا شخصيا بارزا وقابليات خارقة في اقناع المقابل يؤثرون فيها على الزبون حالما يبدأون بالكلام .

* الصيادون : وهم الذين لديهم جميع المعلومات عن زبونهم وجميع الخطط التي يحتاجونها للايقاع بهم كفريسة .

وكل نموذج من هذه النماذج يمثل قدرات مختلفة وكل واحد منها يستند على رغبات ومصادر قوة مختلفة .

(اين تجد نفسك بين هذه الاصناف ؟) , جميع هذه الطرق تصل بك الى القمة اذا ما اتبعتها .

ترجمة : زيد محمد طاهر .

نقلا عن موقع msn .