إستراتيجية مقابلات العمل



في هذا الموضوع سوف يتم التركّيز على ستّة خطوات كبيرة، والتي تحكم أي مقابلة أو لقاء، ودائماً نفرض أنّ اللقاء هو أحسن مناط لبلوغ أهدافك: 1- حدّ ِد الهدف أو الأهداف. 2- نسّق الأدلة (أو الشواهد). 3- ثبت غايتك أو غاياتك. 4- استفد من بداهتك الحسية. 5- لخص القرارات المهمة. 6- أكّ ِد الفعل. 1- حدد الهدف... بشكل عام، فإن جدول أعمال اللّ ِقاء يحدد العناوين التي يجب أن تناقش، ولكن قد تؤدي القليل، أو ربما لا شيء لتأكيد النجاح في ذلك اللقاء. عندما نتحدث عن الأهداف للقاء. فإننا سوف نكون مهتمين بما سيقود إليه اللقاء، وليس فقط متى يبدأ بالانتهاء، بهذه المناط فإننا نركز في اللقاء على المحور والاتجاه، ونتجنب الدخول في المشكلات المعروفة، كالدخول في مناقشات غير حيوية، والتي لا طائل تحتها. 2- تنسيق الأدلة: هناك اعتقاد معتمد، واسع الانتشار، يناقش ما تم عمله في تجربة الوقت الضائع، ومناط النجاح ببساطة هي في التوقف عند حد، هناك مجموعة من الدراسات أظهرت أنّ هذا الأمر غير صحيح، في الواقع، أنّه من الممكن قطع الوقت الإجمالي المخصص لبلوغ نتيجة معينة تقريباً بما يقارب الثلث، ببساطة، بواسطة نقاش الموضوع قبل أي غاية يتم بلوغها. على هذه الأسس، يعتبر نقاش الأهداف في بداية اللقاء عاملاً يجنبنا إضاعة الوقت، ومثل ذلك؛ هناك قيمة في التوافق على كيفية العرض عندها تكون حققت بكفاية تلك الأهداف قبل أن تحاول حقيقة الوصول لأي توافق. 3- ثبت (غاياتك): الخطوة الثالثة (والأخيرة) في افتتاح اللقاء هي تثبيت الأهداف التي يتم التوافق عليها، وفي ما سيكون

صحيحاً، لكن تعرف أن تلك النتائج قد تم بلوغها، وهذا سوف يكون ناجحاً إلى حدٍّ بعيد إذا كانت بنود السؤال مدونة (ومحوقة) فإن ذلك سيكون أحسن بكثير. 4- استعمل بداهتك الحسيّة: أثناء انعقاد اللقاء، من المهم أن تكون متنبهاً لما يجري بالفعل، (وذلك يعني أن تكون حذراً مما يقوم به الآخرون – ولا تستند على ما يقولونه). إذا قال شخص أنّه موافق على نقطة ما، ولكنه أظهر تلميحاً نابياً قبل أن ينتهي اللقاء، أو قبل الوصول إلى الاتفاق، فإن من الممكن أن تكون الموافقة قصيرة الأمد. تذكر بأنّ الشخصيات المختلفين لهم أنماط اقتناع مختلفة. فتوافق واحد لا يشكل بالضرورة قيمة معتبرة. 5- لخص القرارات المهمة: بمجرد أن تؤسس لتثبيت أكيد لغايتك أو غايات في اللقاء، كن أكيداً أن كل القرارات المهمة التي تم التوصل إليها أثناء اللقاء، قد جرى تلخيصها والتوافق عليها. التلخيص له حسناتٍ جمة باعتباره المناط الناجعة لتأكيد أنكم جميعاً توافقون ليس فقط على مستوى اللفظ، ولكن أيضاً على معاني كل قرار. 6- التوافق على الفعل: وأخيراً وافق على الفعل ليتم إجراؤه على أسس من القرارات التي تم اتخاذها، هذه الأفعال يجب أن يتم تشخيصها في التفاصيل التي يتم (تحويقها)، وذلك للمشاركين جميعهم، وهكذا، فإن كل واحد منهم يعرف ماذا يجري، ومن يمتلك المسؤولية عن مختلف الأفعال اللاحقة، وأي جدال يمكن أن يطير أو يثبت بالسرعة الممكنة. المصدر: كتاب تهذيب البرمجة اللغوية العصبية