

السعي للحصول على فرص وظيفية



هناك ألاف من الناس يبحثون عن العمل كموظفين، وكثير منهم لا يوفق لذلك، بينما يحصل غيرهم على مبتغاهم، فما هي الطريقة النافعة للحصول في أقرب وقت على الوظيفة؟.

إليك الاقتراحات التالية التي توفر لك الطريقة الصحيحة للحصول على الوظيفة:

أولاً- الإعلان في الصحف والمجلات. إن ذلك وسيلة تعطي نتائج مرضية لأولئك الذين يسعون إلى الحصول على وظائف إدارية عادية. أما طلب وظيفة محددة فيحتاج إلى إعلان تفصيلي وبارز، خصوصاً إذا كان من المراتب التنفيذية لأنّه يجذب الانتباه أكثر من الإعلان العادي. كذلك يجب تحضير صيغة الإعلان من قبل شخص مختص يفهم كيفية صياغة صفات طالب الوظيفة بالشكل المناسب.

ثانياً- تقديم طلب مباشر للتوظيف إلى صاحب العمل، ويكون موجه إلى الشركة أو الشخص الذي يريد الخدمة التي يمكن أن يقدمها الموظف، ويجب أن يكون الطلب مطبوعاً على الآلة الكاتبة بشكل جميل وموقعاً بخط اليد. ويرفق طلب التوظيف بنبذة مختصرة عن مؤهلات طالب الوظيفة، ويمكن الاستعانة

بمختصين لكتابة الاستثمارات اللازمة وموجز المؤهلات الشخصية.

ثالثاً- طلب الوظيفة عبر المعارف، أي من خلال أشخاص على معرفة بشخصية طالب الوظيفة. وهنا يمكن أن يسعى طالب الوظيفة إلى لقاء صاحب العمل عبر صديق مشترك. وهذه الوسيلة مميزة خصوصاً بالنسبة إلى أولئك الذين يسعون إلى الحصول على مراكز عالية ولا يرغبون في "طرح" أنفسهم علناً في سوق الوظائف.

رابعاً- طلب الوظيفة بمقابلة شخصية: يمكن في بعض الحالات أن يقدم طالب الوظيفة نفسه شخصياً إلى صاحب العمل ويرفق ذلك ببيان عن مؤهلاته.

خامساً- أذكر المؤهلات التي تؤهلك للمركز المطلوب الذي تسعى أن تتقدم إليه، واعطِ تفاصيل كاملة عن السبب الذي يجعلك تظن أنك مؤهل له. وهذا الجزء هو الأهم في طلب التوظيف لأنّه يحدد قبل كل شيء الاعتبار الذي يوجهه صاحب الوظيفة للطلب.

سادساً- اذكر أنك توافق على العمل لفترة اختبارية، ولا تعتبر هذا الأمر غريباً لأنّ التجربة أثبتت أنّّه نادراً ما تفشل هذه الموافقة في إعطاء فرصة لطالب الوظيفة. وإذا كنت متأكداً من مؤهلاتك تكون تلك الفرصة الاختبارية هي كلّ ما تحتاج إليه لإثبات كفاءتك، وهذا الطلب بالذات يشير لصاحب العمل أنك تملك الثقة بمقدرتك على أداء عملك بشكل متقن وهو مقنع في أغلب الأحيان.

سابعاً- يجب أن تتضمن النبذة الموجزة في طلب التوظيف معرفتك بنوع العمل الذي سوف تقوم به. فقبل أن تقدم طلباً للوظيفة في أي مكان قم بأبحاث كافية عن العمل الذي تسعى إلى العمل فيه لتعتاد على نوعه، وسوف يثير ذلك انطباعاتاً حسناً لدى صاحب العمل ويدل على سعة آفاقك واهتمامك الحقيقي بالعمل الذي تسعى إليه.

وتذكر حقيقة أن المحامي الذي يكسب في مرافعته، ليس هو ذلك المحامي الذي يعرف القوانين جيداً، بل هو المحامي الذي يحضر دفاعه بشكل أفضل.

ثم لا تكن قلقاً إذا جاءت النبذة الموجزة التي كتبتها طويلة، فأرباب العمل يهتمون بتوظيف مَنْ لهم المؤهلات الكافية، فغض النظر عن حجمها، وفي الحقيقة يعود نجاح معظم أرباب العمل هؤلاء إلى قدرتهم على اختيار الموظفين الذين يملكون أفضل المؤهلات.

ثم لا تنسَ الاهتمام بالأناقة في تهيئة النبذة الموجزة لأنّها تشير إلى الجهد والوقت الذي بذلته في تحضيرها .

قد يكون من الأفضل تقديم النبذة والطلب مطبوعين على الآلة الكاتبة وعلى أفضل أنواع الورق وأن يغلفا بأفضل تغليف مع تبديل اسم الشركة إذا كان التقديم إلى شركات ووظائف عدة .

من ناحية أخرى يعرف كلّ العالمين في مجال المبيعات أنّ الانطباعات الأولى التي يكونها الآخرون عنهم هي التي تدوم، وهكذا تكون النبذة الموجزة عنك، والمرفقة بطلب التوظيف، هي التي تسوق لك وتوفر الانطباع الأوّل عنك، لذلك اعتنِ بترتيبها كي توفر لربّ العمل فكرة أنّ طالب الوظيفة يختلف عن كلّ ما سبق له أن شاهده من طالبي الوظائف، وإذا كان العمل الذي تسعى إليه يستحق الجهد فهو إذا يستحق العناية في كلّ ما يتصل به، ولعلك إذا قدمت خدماتك إلى ربّ العمل بطريقة توحى إليه أنّك تمتلك مميزات فريدة بك، فمن المحتمل أن تحصل على مردود مالي أكبر مما يمكن أن تحصل عليه لو كان تقديمك نفسك تقليدياً وعادياً .

كلّ شخص يحب القيام بالعمل الذي يظن أنّّه مناسب له، فالرسام يعشق العمل بالألوان والرسوم، والحرفي يحب العمل بيديه، ويوجه أولئك الذين لا يملكون مواهب فنية محددة جهودهم للعمل في حقول التجارة والصناعة .

وفي كثير من البلدان هنالك نطاق واسع من مختلف المهن، بدءاً من الزراعة الصناعة، وصولاً إلى التجارة والمهن الحرة، مثل التعليم والمحاماة والطلب وغير ذلك، ومن هنا فإنّ عليك:

أوّلاً- أن تحدد "بالضبط" نوع العمل الذي تريده، وإذا كان غير متوافر في بلدك فلربما بإمكانك المساعدة في إيجادهِ .

ثانياً- أن تحدد الشخص الذي ترغب في العمل معه، أو الشركة التي ترغب في التوظيف عندها .

ثالثاً- أن تعمل على دراسة صاحب العمل من ناحية طريقته في العمل، ومعاملته للموظفين، وفرص التقدم عنده .

رابعاً- أن تتصور ما يمكنك القيام به من خلال تحليلك لنفسك ومواهبك وقدراتك، وأن تعمل على

تخطيط الطرق والوسائل الكفيلة بإبراز ميزاتك وخدماتك وأنواع التطور الممكن أن تحققه.

خامساً - أن لا تفكر كثيراً في مدى توافر فرص العمل، بل ركز على ما يمكن أن توفره أنت.

سادساً - أن تتعاون مع كاتب محترف لكتابة خطتك، بشكل أنيق وواضح.

سابعاً - أن طلبك إلى الشخص المناسب الذي يملك مركزاً مسؤولاً، لأنّ كلّ المرحلة الباقية تعتمد عليه، فكلّ شركة تبحث عن رجال يمكنهم أن يعطوا ما له قيمة لهم، سواء كان على شكل أفكار أو خدمات أو علاقات. وكلّ شركة عندها فرصة للرجل الذي يملك خطة عمل محددة يمكن أن تكسب منها الشركة.

وقد يكون عليك أن تقوم بتحضير النبذة الموجزة، والخطة الكاملة أياً ما أو أسابيع عدة، لكن ذلك يعوض بالمكافأة المالية والفرصة الثمينة التي تحصل عليها، والحصول على اعتراف بكفاءتك هو الأمر الذي سيوفر عليك سنين من العمل العادي بأجر عادي، ويوفر عليك الوقت المطلوب لتحقيق الهدف المبتغى. وأعلم أنّ كلّ شخص يبدأ الصعود في سلم الحياة إنما يكون قد فعل ذلك بالتخطيط المقصود والمنظم.

المعلومات التي يجب أن ترفق بطلب الوظيفة:

المعلومات المرفقة يجب أن تكتب في نبذة موجزة تحضر كما يحضر المحامي قضيته أمام المحكمة. وباستثناء الحالات التي يكون فيها لطالب الوظيفة خبرة في هذا المجال يستحسن استشارة شخص خبير، فأصحاب العمل يوظفون الذين يعرفون فن الدعاية في وصف بضائعهم للزبائن وهكذا يجب على طالب الوظيفة أن يفعل شيئاً مماثلاً. ويجب أن تدرج المعلومات التالية في تلك النبذة الموجزة:

أولاً - المؤهلات التربوية: اذكر باختصار وبوضوح نوع التعليم الذي حصلت عليه والبيادين التي تخصصت فيها، وأسباب اختيارك لتلك البيادين.

ثانياً - الخبرة: إذا كنت تملك خبرة متصلة بالوظيفة التي تسعى إليها، فإنّ عليك أن تصف خبرتك بالتفصيل واذكر أسماء وعناوين الأشخاص الذين عملت معهم، وتأكد من إبراز أي خبرة "خاصّة" قد تزيد من تأهلك للمركز الذي تسعى إليه.

ثالثاً- لائحة بأسماء المراجع الذين يعرفون عنك: يرغب كل صاحب عمل وكل شركة أو منشأة في معرفة سوابق الموظف أو طالب الوظيفة الذي يمكن أن يعمل لديهم خصوصاً إذا كان يسعى إلى مركز مسؤول، لذلك يرفق طلب الوظيفة بالأسماء التالية مع عناوينها:

أ) أسماء أرباب العمل الذين عملت لديهم سابقاً.

ب) أسماء الأساتذة الذين الذين درست عندهم في المدرسة أو الجامعة.

ج) أسماء أشخاص بارزين يمكن سؤالهم عنك.

رابعاً- تلصق بطلب الوظيفة صورة شمسية التقطت لك مؤخراً.

خامساً- تحديد الموقع الذي تسعى إلى الحصول عليه: تجنب طلب الوظيفة بشكل عام دون وصف دقيق للمركز الذي تسعى إلى الحصول عليه، ولا تطلب أي مركز كان فذلك قد يشير إلى ضعف في مؤهلاتك التخصصية. ►