

المقدمة

هل تجد صعوبة في إعطاء إجابات موجزة لأسئلة المقابلة؟ أنت محنار في كيفية مشاركة إنجازاتك خلال مقابلة دون أن تبدو متفاخرًا؟ ما هي أفضل طريقة لإعلام القائم بإجراء المقابلة أنك المرشح المناسب للوظيفة؟ سيساعدك نموذج النجمة في الرد على المقابلة. فبنتج لك استخدام هذه الطريقة الإجابة على أسئلة المقابلة وتقديم أمثلة ملموسة أو أدلة على أنك تمتلك الخبرة والمهارات اللازمة للوظيفة التي ستقوم بها. ستتمكن من مشاركة أمثلة حول كيفية تعاملك مع المواقف بنجاح في العمل.

التعريف

إن نموذج ستار هو طريقة منظمة للرد على أسئلة المقابلات التي تركز على السلوك من خلال مناقشة الموقف المحدد والمهمة والأداء ونتيجة الموقف الذي كنت تصفه. (ملاحظة: إن المصطلحات غير مستخدمة في الرد).

متى تُستخدم

1. الإجابة على الأسئلة السلوكية في المقابلة.
2. إعطاء الموظفين ملاحظات على عملهم.

الشرح

الموقف: قم بوصف الموقف الذي تعرضت له أو المهمة التي كنت بحاجة لإنجازها. يجب أن تصف حدثًا أو موقفًا معينًا وليس وصفًا عامًا لما قمت به في الماضي. تأكد من إعطاء تفاصيل كافية ليفهمها القائم بإجراء المقابلة، قد يكون الموقف من وظيفة سابقة أو من تجربة تطوعية أو أي حدث ذي صلة.

المهمة: ما الهدف الذي كنت تعمل من أجله؟

الأداء: صف الإجراءات التي اتخذتها لمعالجة الموقف باستخدام تفاصيل كافية وابق التركيز عليك. ما الخطوات المحددة التي اتخذتها وماذا كانت مساهمتك؟ احذر من وصف ما فعله الفريق أو المجموعة عند التحدث عن مشروع ما ووصف ما فعلته أنت. استخدم الكلمة أنا وليس نحن عند وصف العمل.

النتيجة: صف نتيجة عملك ولا تجل من أخذ الفضل فيه. ماذا حدث؟ كيف انتهى الحدث؟ ماذا أنجزت؟ ماذا تعلمت؟ تأكد من أن إجابتك تحتوي على نتائج إيجابية متعددة .

أمثلة:

تتضمن أمثلة أسئلة المقابلة السلوكية ما يلي:

- أخبرني عن موقف اضطررت فيها لإكمال مهمة في وقت قصير و ضيق.
- هل كنت تقدم أكثر مما يتطلبه عملك؟
- ماذا تفعل عندما يرفض أحد أعضاء الفريق إكمال جزئه من العمل؟

فيما يلي مثالان بالتفصيل:

المثال الأول:

الموقف: كانت عائدات إعلانات صحيفة الجامعة تنخفض ولم يجدد المدققون وأعداد كبيرة من المسوقين ذوي العقود الطويلة عقودهم.

المهمة: كان هدفي هو إيجاد أفكار وأدوات وحوافز جديدة قد تؤدي إلى زيادة نسبة المسوقين 15% على الأقل عن العام السابق.

الأداء: لقد صممت حزمة ترويجية جديدة لتتماشى مع جدول الأسعار وقمت بمقارنة فوائد إعادة التدقيق مع الوسائط المضافة الأخرى في المنطقة. قمت أيضًا بإعداد جلسة تدريب خاصة لمديري الحسابات مع بروفيسور في كلية إدارة الأعمال لمناقشة استراتيجيات البيع التنافسية.

النتيجة: وقعنا عقودًا مع 15 مسوق سابق للإعلانات اليومية و 5 مسوقين للإعلانات الخاصة وقمنا بزيادة نسبة مسوقينا الجدد 20% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

المثال الثاني:

أخبرني عن موقف اضطررت فيه لإكمال مهمة خلال موعد نهائي ضيق. صف الموقف وشرح كيف تعاملت معه. بينما أرغب عادةً في التخطيط لعمل على مراحل وإكماله مرحلة بعد مرحلة يمكنني أيضًا تحقيق نتائج عمل متقنة في ظل مواعيد نهائية ضيقة. في أحد المرات في شركة سابقة، استقال موظف قبل أيام من الموعد النهائي الوشيك لأحد مشاريعه وقد طلب مني تحمل مسؤولية ذلك و كان لدي أيام معدودة فقط للتعرف على المشروع وإكماله. قمت بإنشاء فريق عمل وفوضت العمل إليهم وأكملنا المشروع قبل يوم من التسليم. أعتقد بأنني أبدو عندما أعمل في ظل مواعيد نهائية ضيقة.