

# Cara Nak Reply Apakah Sumbangan Yang Anda Boleh Bagi Pada Syarikat

Soalan ni memang antara soalan yang tak ramai orang dapat jawab dengan betul. Bila tak ramai orang boleh jawab dengan betul, ini lah peluang kita untuk improve dan tunjukkan kebolehan sikit yang kita ni lain, dan mampu jawab soalan ni dengan baik..

So apa yang saya kongsi dalam artikel ni ada 3 benda. Iaitu :

1. Kongsi apa yang berlaku pada saya dulu
2. Kongsi cara nak deal masalah ini ( beserta contoh )

1. Baru saya kongsi apakah contoh jawapan terbaik yang korang boleh jawab...

Bila fikir fikir balik kan, setiap kali penemuduga tanya apa apa pun soalan, kita mesti boleh akan boleh jawab. Betul tak? Nak jawapan panjang, nak jawapan pendek, jawapan panjang lebar, rumusan... InsyaAllah boleh

Semua boleh...

Cuma masalahnya, benda ni akan tergantung bila kita rasa gabra.

Macam kita tengok orang main bola lah, kadang kadang pintu gol depan depan pun belum tentu masuk. Kenapa jadi macam ni? Sebab gabra. Pemain bola, memang boleh training pelbagai jenis tendangan, sepakan dari pelbagai jenis penjuru. Tapi setiap kali tendangan mahupun sepakan, tiada faktor gabra dalam latihannya.

Itu sebab masih ada yang failed nyepak bila kita tengok dalam perlawanan.

Sama kes dengan temuduga lah. Ushhh kalau tak gabra, lebih setengah jam boleh goreng kan. Tambah lagi blogger yang macam saya suka cakap sorang sorang ni. Lagi lah lama..

Tapi bila time temuduga? Bakat, pengetahuan, pandangan tu semua jadi lose. Sebab ada faktor gabra...

Pernah satu kali, saya datang temuduga di Penang kalau tak silap. Masa tu saya masih lagi bekerja di Ipoh ( sekarang saya kerja di Kulim ), ada satu soalan yang penemuduga bagi. Untuk menjawab soalan ni, saya memang perlukan masa beberapa minit untuk terangkan dulu, saya kena perjelaskan kondisi saya dahulu sebelum terus sampai ke conclusion.

Sebab takut takut, dengan menjawab soalan itu dia akan fikir negative pula...

Faham ke maksud saya?

Macam ni lah, pernahkan penemuduga tanya kita. Tapi jawapan yang kita bagi tu, mungkin akan sedikit nampak negative. Macam menunjukkan kita malas ke, apa ke. Tapi jawapan ni masih lagi normal sebenarnya. Cuma sebab kan si penemuduga tak kenal hati budi kita dari kecik. Itu sebab takut takut dia fikir negative. Dan untuk bagi dia tidak fikir negative, semestinyalah saya perlukan beberapa minit untuk terangkan apa yang berlaku supaya tak ada lah nampak macam saya negative disitu..

Serupa juga dengan temuduga masa di TNB sebelum ni. Dia tanya saya soalan,

“KAMU NI KERJA SEMICON KAN, UDARA BERSIH, KERJA PUN TEMPAT SEJUK, BANDING DENGAN KERJA DEKAT POWER PLANT TNB, YANG PANAS, TAK SEJUK, KERJA KOTOR...

APA YANG KAMU BOLEH BUKTIKAN YANG KAMU BOLEH BEKERJA TEMPAT

TEMPAT MACAM NI, SEDANGKAN KAMU SEKARANG KERJA DI TEMPAT YANG SELESA”

\*saya dah kongsi dah benda ni kat artikel belakang belakang tu. Tak pelah saya refresh di sini semula.

Korang tau tak apa jawapan saya bagi?

**Boleh boleh.. InsyaAllah saya boleh...**

\*rasanya lebih 8x saya duk ulang boleh boleh tu...

Tengok!!! Itu je jawapan yang saya bagi? Orang tu nak hire kita, nak bagi kita gaji, dan akan menjadi orang bawah dia seumur hidup kita yang seterusnya..

Jadi of course la dia perlukan hujah hujah yang power, hujah hujah yang menarik hati dia. Sampai dekat saya, saya boleh jawab BOLEH BOLEH JE?

Ini lah jadinya bila gabra.. Semua jadi hancus...

Geram juga saya masa tu, masa balik ke rumah lepas habis temuduga. Saya cuba jawab balik soalan dia dalam kereta sorang sorang la konon. Punya la panjang penerangan, rasanya saya cakap lebih 5 minit kot untuk soalan itu sahaja.

Boleh pula jawab ye tak? Tadi membisu..

So itu sebab, gabra memang sesuatu yang kita mesti lawan betul betul..

Untuk cara deal dengan gabra masa temuduga, korang boleh rujuk artikel khas yang saya dedicated kan ni. **Cara Nak Deal Gabra Masa Temuduga**

Tapi saya nak tarik satu point dalam artikel untuk cara nak tackle problem gabra ni, iaitu KORANG KENA PRACTISE JAWAPAN APA NAK JAWAB SEBELUM LAGI TEMUDUGA.

Maksud saya macam ni, soalan temuduga boleh kata dah tersangat

bocor. Tak ada apa dah yang diorang akan tanya kalau tak [soalan soalan lazim yang saya tulis kat sini](#). So ini adalah peluang terbaik untuk korang practise sehabis habis baik..

Dulu, masa saya buat marketing tepi jalan bila kerja dekat satu company ni. Mesti korang perasan, yang orang orang marketing ni fasih kan bila membalas jawapan kita. Kalau kita kata A, dia akan jawab B. kalau kita kata C dia akan jawab D.

Sebenarnya apa yang berlaku di sini? Jawapannya ialah, sebenarnya setiap apa soalan atau bidasan tak nak beli. Contohnya macam korang nampak dia jual kredit kad ke apa, nak jual penapis air ke apa. Mesti lah korang cakap tak nak kan, so untuk dia menjawab TAK NAK korang tu sebenarnya sudah dipraktise kan dah apa yang patut di balas...

So ini lah yang saya cuba terapkan dalam temuduga korang.

Bila dah fasih dengan jawapan soalan soalan lazim temuduga ni. InsyaAllah confident level korang pun akan jadi bertambah baik dan lebih mudah untuk jawab. Alah macam kita buat soalan matematik kat sekolah dulu. Kalau 100 soalan yang lebih kurang sama kita buat, bila dah sampai time periksa yang 1 soalan tu, agak agak senang ke susah? Lebih mudah lah kan...

## **DAN UNTUK MENJAWAB SOALAN APAKAH SUMBANGAN YANG KITA BOLEH BAGI...**

Cara yang terbaik untuk menjawab soalan ini ialah dengan memberi contoh apa yang anda sudah berjaya dapatkan sebelum ini, dan jadikan ia sebagai value point untuk company yang anda apply sekarang.

Credit to [thebalance](#)

Kiranya, mula mula kena lah kita buat research sikit dengan company yang kita nak kerja tu. Tengok apa product yang dia buat. Tengok pada mission dia, dan ikut pada tips dari thebalance.com, cuba cari benda yang specific yang company

mahukan. Yang kemudiannya cuba response dengan relate nya pula dengan education anda, pengalaman kerja anda, skills, dan korang punya accomplishment. Untuk buktikan yang kita ni memang antara asset yang company tu mesti ada.

## Contoh 1:

I am certainly detect errors or what else can we improve either current S.O.P or best result that we get right now. For example, normally this machine have 400 times errors per month. Sometime the graph even spike when production push out output as much they can. With my idea and effort, I am finally improve the the error counts drop to just less than 100 errors per month..

Lepas tu saya akan tunjukkan lah graph yang saya maksudkan 400 dengan 100 atas ni tadi..

Alrite?

## Contoh 2:

I will bring my unique vision to your company. I am experienced in the many areas related to this company's current goals, including expanding international sales. For example, I helped improve international sales at a previous company by over 25%. My sales background, along with my ability to plan ahead, will help facilitate that growth.

Ayat atas ni bukan dari saya, tapi dari artikel [thebalance](#). Yang saya jadikan rujukan asas untuk artikel ni juga. Tapi contoh 2 di atas saya macam tak berapa setuju lah yang dekat warna merah tu. Bila saya pergi interview mana mana, saya tak suka ayat popular yang biasa orang guna macam:

*I am teamworking person*

*I can work with less monitoring*

*I am key player*

Ayat ayat semua ni bukan lah tak bagus, memang elok pun. Tapi bila korang sendiri cakap yang korang begitu begini, tak ke macam nampak macam angkat bakul sendiri? So, approach saya lebih kepada nampak lembut sikit, nampak macam tak memuju diri sendiri sangat, nampak macam lebih merendah diri.. benda ni biasa korang kena plan, dan korang memang akan failed punya untuk 1st attempt interview. So kena practise lebih sikit.. dan contoh ayat yang saya maksud kan ialah:

*I believe you do have XXXX machine at your company right?*

Masa ni, korang kena pastikan machine ni ada. Atau kelengkapan yang biasa digunakan untuk buat kerja korang tu ada. Biasanya tool macam ni tak akan lari banyak antara company lain. Mungkin model sahaja, so method tool mungkin berbeza, tapi result masih lagi sama.. so katakan dia cakap ADA, saya pun balas.

*Well, I'm not sure what version of it. But that kind of tool, probably either latest or less version, I'm actually used to this machine for many 2 3 years already. So, hopefully with this experienced, at least I can learn it fast since I already do have some basic... because, for sure its going to be a different, probably the way we install part will difference, for sure the technology will different...*

Penerangan, bila korang baca ayat saya tu agak agak apa yang korang boleh bayangkan?

Nampak macam lebih baik kan. Nampak saya macam jujur, nampak macam saya ni friendly. Nampak macam saya ni tak poyo.. nampak macam saya ni berkebolehan.. Friendly dan baik la saya rasa paling kuat.. jujur juga..

Teknik ni, saya ada kongsi artikel nya, iaitu cara nak bercakap dalam [temuduga dengan menggunakan tone yang betul](#).

Bila korang cakap macam ni kan, insyaAllah la korang akan rasa rileks sikit..

So apa benda yang ita dah belajar dalam artikel ni..

**SATU – cara untuk jawab soalan kalau dia tanya apa sumbangan yang kita boleh bagi.**

korang boleh refer akan kenyataan saya yang macam bawah ni

Cara yang terbaik untuk menjawab soalan ini ialah dengan memberi contoh apa yang anda sudah berjaya dapatkan sebelum ini, dan jadikan ia sebagai value point untuk company yang anda apply sekarang.

**DUA – Cara nak deal dengan gabra...boleh rujuk artikel yang ni...**

Salah satu benda yang saya cadangkan untuk deal dengan gabra ialah anda biasa menjawab soalan soalan lazim. So bawah ni ada antara soalan soalan lazim yang korang kena biasakan menjawab nya..

[Contoh Soalan Temuduga Yg Lazim Ditanya+JAWAPANNYA](#)