خمس عشرة نصيحة ذهبيّة من أجل الحصول على تأشيرة السياحة لأمريكا

B1/B2

ملاحظة هامّة: هذه الإرشادات أفضل من أي نصائح قد تدفع مقابلها مئات الدولارات عند وكالات الهجرة والشركات الاستشارية، نقدّمها لعملائنا ومتابعينا مجّانا.

كتب هذا الملفّ المجّاني محامي الهجرة باسل الكيلاني.

جميع هذه النصائح هي نتيجة سنوات طويلة من التجارب اليومية وخلاصة خبرة عشرات الموظّفين الأمريكان السابقين في مكاتب التأشيرات الأمريكيّة حول العالم، موظّفين قابلوا أكثر من مليون مقدّم طلب على الشبّاك الذي تستعد أنت لتكون أمامه قريبا، بالإضافة إلى خبرتي الشخصيّة بعد مساعدتي مئات مقدّمي الطلبات في مختلف مراحل عملية التقديم على التأشيرة والحصول عليها، بالإضافة إلى معرفتي العميقة بقانون الهجرة الأمريكي وقواعد اللوائح التنظيمية لوزارة الخارجية الأمريكية الخاصّة بالتأشيرات المختلفة.

هذه النصائح هي بالترتيب:

1)- كن استباقيّا.

2)- كن صادقا بالمطلق.

3)- اشرح وضعك المادّي بالأرقام لا بكلمات تحتمل التأويل.

4)- ضع سببا شخصيّا للزيارة.

5)- لا تحفظ الإجابات.

6)- لا تعتمد على الأوراق.

7)- إيّاك أن تنسى الأمور الثلاثة الأكثر أهمّيّة.

8)- اشرح وضع أقاربك في الولايات المتّحدة.

9)- لا تقل: (لا أعرف).

10)- لا تقل إنّك ستبقى في أمريكا شهرين أو أكثر بغرض السياحة.

11)- راجع نموذج الطلب الإلكتروني قبل يوم من المقابلة.

12)- تجنّب الأخطاء الأربعة القاتلة في نموذج DS- 160

13)- إذا رُفضت تأشيرتك سابقا، اذكر ما تغيّر منذ الرفض السابق.

14)- اعتبر الموظّف صديقك لا مُحقّقا يستجوبك.

15)- حضّر للمقابلة مع المختصّين الخبراء.

والآن نأتي على تفصيل كلّ نصيحة منها مع بيان أهمّيتها:

النصيحة الأولى

كن استباقيا

هذه هي النصيحة الأولى، وهي، مع النصيحة الثانية والنصيحة الخامسة عشرة، الأكثر أهميّة على الإطلاق في مقابلة فيزا أمريكا.

وضعت هذه النصيحة على رأس النصائح الخمس عشرة لاجتياز مقابلة فيزا السياحة لأمريكا، والتي سأشرحها تباعا، وذلك لأن العمل بعكس مضمون هذه النصيحة ربما يكون هو السبب الأبرز لرفض معظم الأشخاص المؤهّلين نظريا للحصول على التأشيرة، وذلك يعود لضيق الوقت لدى موظّفي مكاتب التأشيرات، وكذلك، لأن قانون الهجرة الأمريكي يضع المسؤولية الكاملة على أكتاف مقدمي الطلبات ليثبتوا غياب نية الهجرة المفترضة لديهم، وليقدموا أنفسهم في المقابلة بطريقة صحيحة تقنع الموظفين بأنهم سيستعملون التأشيرة للغرض المناسب لها، فالمادة 214 ب من هذا القانون تقول بصياغات مختلفة إنّ كل شخص يقدّم على تأشيرة لغير المهاجرين للولايات المتحدة، مثل تأشيرتي الزيارة والدراسة، هو غير مؤهّل للحصول عليها لأنّه ينوي الهجرة في الأصل، وهذا يعني أنّك تدخل إلى المقابلة وأنت غير مؤهّل للحصول على التأشيرة بنظر الموظّف وبنص القانون الأمريكي، أيّا كان وضعك ومهما كانت ظروفك وتاريخ سفرك وحالتك المادية الجيّدة، ما يعني أنّ عليك أن تثبت العكس بكلامك المقنع وبطريقة كلامك أيضا.

كيف تكون استباقيا؟

تكون استباقيا بأن لا تكتفي بالإجابة عن السؤال الأول فقط، بل تستبق طرح الموظف لسؤالين إضافيين يفكر فيهما، وذلك بإجابتك عن ثلاثة أسئلة في جوابك الأول نفسه، إليك ما أعنيه بالضبط:

عليك أن تعرف أولا ما هي أهم ثلاثة أسئلة أو هواجس أو اعتبارات يفكر فيها الموظف إذا كنت تقدم على تأشيرة السياحة؛ الموظف يفكر بالأمور الثلاثة التالية بشكل أساسي:

1)- لماذا اخترت الولايات المتحدة للسياحة بدلا من أي دولة أخرى؟

2)- كيف ستتحمل نفقات زيارتك؟

3)- ما الروابط التي تجعل احتمال عودتك إلى بلدك أكبر من احتمال بقائك بشكل دائم في الولايات المتحدة؟ أو بكلمات أخرى، كيف ستقنع الموظف أن رجوعك إلى بلدك سيكون أفضل بالنسبة لك من بقائك في بلده بشكل دائم؟

بعد معرفتك ذلك، حين يطرح عليك السؤال الأول، والذي يأتي عادة بهذه الصياغة: (لماذا تريد الذهاب إلى الولايات المتحدة؟)، عندها، عليك أن تجيب عن هذا السؤال بأن توضّح كل ما يثبت أنك زائر حقيقي وأن تدعم ذلك بسبب شخصي للزيارة بدلا من أي سبب عام، ولا تكتفي بذلك، بل تكمل كلامك لتجيب عن السؤال الثاني الذي لم يطرحه الموظف أصلا، وهو كالتالي: (كيف ستمول زيارتك؟)، بأن توضح حالتك المادية وعملك ودخلك منه والمبلغ الذي خصصته لتمويل الرحلة في حسابك البنكي، ولا تكتفي بذلك، بل تكمل كلامك لتوضح الروابط لبلدك، وأهمها الروابط الاقتصادية، مثل العمل والأملاك (بيت – سيارة – محل – أرض...)، وكذلك الروابط العائلية، فتكون بذلك قد أجبت عن سؤال لم يطرحه الموظف، ولا يطرحه عادة بصورة صريحة، وهو كالتالي: (لماذا ستكون عودتك إلى بلدك أفضل بالنسبة إليك من بقائك في الولايات المتحدة بشكل دائم؟).

بهذا الجواب الاستباقي، الذي قد يأخذ منك دقيقة إلى دقيقة ونصف، تكون قد أعطيت الموظّف كل المعلومات الضرورية التي يحتاج إلى معرفتها ليصل إلى الثقة الكافية ليمنحك التأشيرة، بدلا من أن تجيب على السؤال الأول بكلمة أو جملة قصيرة، ثم تجعل الموظف يطرح السؤال بعد السؤال ليصل إلى ما يريد أن يعرفه، وهو، على كل حال، غير مضطر أن يفعل ذلك.

لا تقدّم إجابات قصيرة:

الخرافة الأكبر حول مقابلة تأشيرة الولايات المتحدة هي القول التالي: (كلّما تكلّمت أقل في المقابلة كانت أسباب الموظّف لرفضك أقلّ)، في الواقع، مَن يتبنّى هذا القول، ومَن ابتدعه، يعتقد أن الموظف ملزم أن يصدر لك التأشيرة ما دمت لم ترتكب أي خطأ في إجاباتك على أسئلة الموظّف، لكنه يغفل أو يتغافل عن حقيقة صادمة، وهي أن قانون الهجرة الأمريكي يضع المسؤولية الكاملة على عاتق مقدم الطلب ليثبت أنه مؤهل ليحصل على التأشيرة، هذا يعني أن الموظف غير ملزم أن يمنحك التأشيرة، وحتى ولو لم تخطئ في المقابلة إطلاقا، ما دام أنه لم يقتنع بأهليتك للحصول عليها، بل على العكس تماما؛ قانون الهجرة الأمريكي وقواعد وزارة الخارجية يلزمان الموظف برفض الطلب ما دام المتقدم لم يشرح وضعه بشكل مقنع.

تخيّل معي هذا السيناريو:

الموظّف: لماذا تريد الذهاب إلى الولايات المتحدة؟

أنت: للسياحة.

الموظّف: ما هو عملك؟

أنت: موظّف في شركة...

هل تظنّ أن الموظّف سيمنحك التأشيرة إذا أجبت بهذه الطريقة؟!

لن يمنحك إياها إلا إذا كان ملفّك خارقا للعادة.

لذلك، كن حريصا على أن تقدم إجابات كاملة تحتوي على جميع المعلومات التي يحتاج الموظف إلى معرفتها، قدّم إجابات كاملة؛ لا تقدّم إجابات قصيرة ولا طويلة.

تذكّر، القانون الأمريكي لا يُلزم الموظف بطرح عشرة أسئلة ولا خمسة ولا حتى ثلاثة، بل يمكنه أن يرفضك حتى بعد السؤال الأول إذا لم تكن إجابتك مقنعة بالنسبة له، ويكون عمله، حينها، متوافقا بالكامل مع قانون الهجرة الأمريكي الذي يحمّلك أنت المسؤولية الكاملة لتثبت أهليّتك للحصول على التأشيرة.

توضيح هام: إذا كان ملفك قويا ولديك سجل سفر لعدة دول في آخر 5 سنوات، ولديك عمل براتب جيد، ولم تُرفض تأشيرتك من قبل، ولم ترتكب أي خطأ في نموذج دي إس، ولديك سبب واضح ومنطقي للزيارة، وبدوت واثقا بنفسك هادئا في المقابلة، فمن المؤكد أنه يمكنك الحصول على التأشيرة بسهولة حتى ولو قدّمت إجابة قصيرة. لكن كلامي السابق موجّه للأشخاص الذين لا تكون ملفاتهم قوية كثيرا، حيث يكون الموظف بحاجة لمعرفة معلومات إضافية عديدة حتى يتمكن من اتخاذ قرار منح التأشيرة.

النصيحة الثانية

(كن صادقا بالمطلق)

كن صادقا بالمطلق، هذه هي ثاني أهم نصيحة لاجتياز مقابلة السفارة الأمريكية؛ كان من الصعب عليّ أن أضع هذه النصيحة في المرتبة الثانية حين بدأت كتابة هذه النصائح العشر، لأني أراها مساوية في الأهمية للنصيحة الأولى، فعدم الالتزام بها قد يتسبب لمقدم الطلب بحظر دائم من دخول الولايات المتحدة في بعض الحالات.

كن صادقا، سواء حين تملأ نموذج الطلب الإلكتروني، أو في المقابلة، وإذا كنت تعتقد أن المعلومة الصادقة ستسبب لك الرفض، كأن يكون أحد أقاربك في الولايات المتحدة بشكل غير شرعي، خصوصا أحد الأقارب من الدرجة الأولى، كالزوج أو الزوجة أو الأب أو الأم أو أحد الأبناء، فالأفضل أن تذكر ذلك وتشرح للموظف في المقابلة لماذا أنت مختلف عن هذا القريب وتوضّح كل الأسباب التي تُبعد عنك افتراض نية الهجرة وتجعل احتمال عودتك إلى بلدك أكبر من احتمال بقائك في الولايات المتحدة.

الصدق يصبح في غاية الأهمية حين تعرف أن الموظف قد يختبرك بالنظر إلى معلومة محددة في نموذج الطلب

DS – 160

ثم يسألك بخصوصها وكأنه لم يرها من الأصل، كأن يسألك مثلا: (هل أنت متزوج؟)، وذلك بعد أن رأى المعلومة التي في ضعتها في النموذج والتي تفيد بأنك متزوج، السؤال هنا، لماذا يسألك إذا كان قد رأى المعلومة في نموذج الطلب؟! ببساطة، يسألك ليختبر صدقك؛ إذا لم تكن متزوجا وذكرت في النموذج أنك متزوج فقط حتى تزيد الروابط العائلية لبلدك، وبالتالي، لترفع حظوظك بالحصول على التأشيرة، فاحتمال أن تنسى الكذبة وتجيب عن سؤال الموظف بالنفي

(تقول أنك لست متزوجا) هو الاحتمال الأكبر، لأن حبل الكذب قصير كما يقال، فكن حذرا.

أيضا عليك الحذر إذا تعرّضت سابقا لرفض تأشيرتك، فقد يختبرك الموظف بسؤالك إذا ما تم رفضك سابقا أم لا، رغم علمه بذلك، هذه المعلومة، أي أن طلبك تم رفضه سابقا، هي أول معلومة تظهر للموظف، فإياك أن تكذب وتقول أن تأشيرتك لم ترفض سابقا؛ الرفض سيظهر تلقائيا للموظف، فهو يحفظ في سجلك الدائم لدى بيانات وزارة الخارجية الأمريكية، هذا السجل سيحيا معك إلى الأبد، أينما قدّمت.

النصيحة الثالثة

اشرح وضعك المادّي بالأرقام لا بكلمات تحتمل التأويل

لماذا يجب شرح وضعك المادي بالأرقام في المقابلة؟

في مقابلة تأشيرة السياحة، موظف مكتب التأشيرات لا يعرفك شخصيّا، ومهمّته أن يقيّم ما إذا كنت تنوي العودة إلى بلدك بعد انتهاء زيارتك، أم أنّك قد تحاول البقاء في الولايات المتحدة بشكل غير قانوني.

لذلك، فإنّ الحديث العام، مثل (أنا مرتاح ماديّا)، أو (وضعي جيّد)، لا يكفي، بل يجب تقديم معلومات دقيقة ومفصّلة بالأرقام، لأنّ الأرقام وحدها تُظهر مستوى الاستقرار المالي الحقيقي الذي تعيشه؛ عبارة مثل (وضعي المادّي جيّد)، قد يُفهم منها أنّ وضعك جيّد مقارنة بوضع أخيك المادّي، لنفترض أنّ كلّا منكما ليس لديه أيّ أملاك، لكنّ

دخل أخيك الشهري يعادل 200 دولار أمريكي، أمّا دخلك أنت فيعادل 350 دولارا، ومدخّرات أخيك في حسابه البنكي تبلغ 900 دولارا، أمّا أنت فلديك 1200 دولارا في حسابك، هذا يعني أنّ وضعك جيّد فعلا بالمقارنة مع وضع أخيك، لكن هل هذا الوضع المادّي جيّد فعلا في نظر موظّف مكتب التأشيرات ليقتنع بمنحك تأشيرة السياحة؟! لا أعتقد ذلك.

كيف تشرح وضعك المادي بشكل صحيح؟

عليك أن تذكر ما يلي بالأرقام:

الدخل الشهري أو السنوي:
مثال: أعمل مهندس كهرباء في شركة (اسم الشركة) وأتقاضى راتبا شهريا قدره 1,200 دولار أمريكي.

رصيدك في البنك:
مثال: لدي حساب بنكي يحتوي على ما يقارب 22,500 دولار أمريكي، خصّصت منها مبلغ 7000 دولار لتمويل الزيارة.

الممتلكات:
مثال: أملك شقّة كبيرة مسجّلة باسمي في حي الزمالك في القاهرة، بالإضافة إلى سيارة حديثة من نوع

BMW X6

هنا، لا داعي لذكر قيمة الشقة أو السيارة، فذكرك أنّها شقة كبيرة وفي أحد أرقى أحياء القاهرة، وذكرك نوع السيارة، يكفي لتوضيح قيمتهما.

أي مصادر دخل إضافية:
مثل تأجير عقار، أو شراكة تجارية، أو تحويلات منتظمة من أحد الأقارب في الخارج.

ما أهميّة هذا الشرح بالأرقام؟

هذا الشرح يثبت أنك شخص مستقر ماليا، ولا تعتمد على تأشيرة السياحة كوسيلة للهجرة، ويُظهر أنّ لديك روابط مالية قوية في بلدك تجعلك حريصا على العودة له، ويساعد الموظّف على اتخاذ قرار سريع وواضح، لأنّك قدّمت له معلومات تفصيليّة تبيّن استقرارك المادّي.

ملاحظة هامّة:

تذكّر أن تدعم كل ما تذكره من معلومات مالية بأوراق رسمية:

كشف حساب مصرفي حديث (آخر 3 إلى 6 أشهر).

إثبات راتب (عقد عمل، أو كشف راتب).

وثائق الملكية (سند عقاري، ملكية سيّارة...).

النصيحة الرابعة

(ضع سببا شخصيّا للزيارة)

دوما، حاول أن تضع سببا شخصيا لزيارتك، سببا يرتبط بك شخصيا يجعل زيارتك منطقية في نظر الموظف، خصوصا مع ضعف أو

غياب تاريخ سفرك إلى دول أخرى في السنوات الخمس الأخيرة؛
عندما يسألك الموظف عن غرضك من السفر إلى بلاده، لا تقل فقط: (أريد الذهاب للسياحة)، أو: (أريد زيارة التايمز سكوير أو ميامي)؛ فكّر فيها بالمنطق، واسأل نفسك، ما الذي يجعلك ترغب بزيارة نيويورك أو ميامي إذا لم تسافر إلى دول أخرى بغرض السياحة في آخر خمس سنوات؟! أليس من المنطقي أن تتفسّح في تركيا والإمارات أو تايلند أو شرم الشيخ أو لبنان أوّلا قبل التفكير بالسياحة في الولايات المتحدة؟!

بالتأكيد، يمكنك القول بأنّك فقط تريد السياحة وزيارة بعض الأماكن إذا كان لديك تاريخ سفر جيّد في آخر خمس سنوات، لكن في حال غياب ذلك أو ضعفه، لا بد من وجود سبب شخصي يجعل زيارتك لنيويورك أو غيرها منطقيا ومبررا في نظر الموظف.

ماذا يمكنك أن تقول إذًا؟
سأعطيك ثلاثة أمثلة على إجابات تحتوي على سبب شخصي لتبرير الغرض من الزيارة:

1)- الجواب الأوّل: أريد زيارة ديزني لاند فقط من أجل أولادي الثلاثة، بعد أن وعدتُهم العام الماضي بأنهم إذا نجحوا في المدرسة بمعدّل جيّد سآخذهم لزيارة عالَم الأطفال الرائع هذا، فقد طلبوا مني ذلك لأنّ عمّهم (أخي) أخذ أولاده إلى ديزني لاند العام الماضي، وبالفعل، أولادي نجحوا بمعدّل ممتاز في المدرسة وهم يستحقون هذه التجربة المميّزة.

2)- الجواب الثاني: أريد زيارة ابنتي التي ستلد طفلها الثاني في الشهر السادس من العام القادم لأكون بجانبها ومساعدتها، خصوصا

أن لديها مسؤوليات كثيرة وطفلها الأوّل ما يزال صغيرا؛ عمره ثلاث سنوات فقط، وهي بحاجة لمساعدتي.

3)- الجواب الثالث: أريد زيارة السنترال بارك والتايمز سكوير وميامي مع زوجتي لأنها شعرت بالغيرة من زوجة صديقنا الذي زار هذه الأماكن العام الماضي مع زوجته ونشرا صورهما وفيديوهات كثيرة على إنستغرام، في الحقيقة، عملي في المحاماة لا يسمح لي بالتوقف عن العمل أكثر من أيام قليلة، لذلك، وضعت خطة سفر للبقاء خمسة أيّام فقط؛ وكما يقول المثل:

(Happy wife.. happy life)

ليس لدي خيارات كثيرة هنا (مع ابتسامة).

النصيحة الخامسة

(لا تحفظ الإجابات)

في أحيان كثيرة، يذهب بعض مقدّمي الطلبات إلى المقابلة بعد أن استشاروا أصدقاءهم الذين نجحوا بالحصول على التأشيرة أو أشخاصا غير متخصصين، فيعطونهم إجابات جاهزة، ويطلبون منهم حفظها كما هي ليردوا بها على أسئلة موظف مكتب التأشيرات، وهذا ما يفعلونه، فتكون النتيجة هي الرفض طبعا، لكن لماذا؟ أين المشكلة في حفظ الإجابات؟!

المشكلة أن الموظف يمكنه أن يعرف بسهولة الشخص الذي يردد إجابة قد حفظها مسبقا، لأنه يقابل آلاف مقدّمي الطلبات كل شهر، فيستطيع التمييز بين من يعطي إجابة عفوية صادقة مطابقة تماما للسؤال المطروح، وبين مَن حفظ الإجابة وأتى ليردّدها أمامه

كالببغاء. حين يتيقّن الموظف أنك حافظ الإجابة لا يمكنه التأكد إذا كانت هذه الإجابة المحفوظة تعبّر عن الحقيقة فعلا أم هي مجرّد كذبة، فلا يكون أمامه إلا افتراض أنك تكذب، وبالتالي، يرفض منحك التأشيرة، فكن حذرا، ولا تحفظ الإجابات؛ لا تذهب إلى المقابلة (حافظ مش فاهم).

النصيحة السادسة

(لا تعتمد على الأوراق)

قال لي شاب رُفضت تأشيرته مؤخّرا إنّ الموظّف سأله عن المدّة التي سيبقى خلالها في الولايات المتّحدة، فردّ بالقول: (سأبقى كما كتبتُ في نموذج الطلب، هو لديك وبإمكانك أن ترى هذه المعلومة)، وأنتم تعرفون ما حصل بعد هذه الإجابة.

مع الأسف الشديد، يعتقد الكثير من مقدّمي طلبات تأشيرة الزيارة للولايات المتحدة أن الأوراق التي يقضون أشهرا يجمعونها ستتحدّث بالنيابة عنهم في المقابلة، هذا الاعتقاد الخاطئ وحده يتسبّب بأعداد هائلة من الرفض كل يوم، وذلك لأن مقدّم الطلب يذهب إلى المقابلة بلا تحضير، مكتفيا بتحضير الأوراق ليريها للموظف، ثم يتفاجأ حينها أن الموظف لا يريد أن يرى الأوراق من الأصل، بل يريد أن يسمع الإجابات من مقدّم الطلب مباشرة، عندها، يقدّم الأخير إجابات قصيرة من كلمة واحدة، فتكون النتيجة كما تعلمون.

لماذا لا يرى الموظّف الأوراق؟

هناك سببان أساسيّان:

السبب الأوّل: الموظف ليس لديه الوقت ليراجع الأوراق؛ لديه تقريبا ثلاثين ثانية إلى ثلاث دقائق على أقصى تقدير ليأخذ قرارا نهائيا إما بمنحك التأشيرة أو الرفض، لذلك، القاعدة الشهيرة المعمول بموجبها في وزارة الخارجية الأمريكية بهذا الخصوص هي (لا أوراق في المقابلة).

السبب الثاني: الأوراق يمكن تزويرها بسهولة، فيمكنك أن تشتري كشف حساب بنكي يحتوي على 100 ألف دولار وأنت ليس لديك دولار واحد.

لماذا عليك أن تأخذ معك الأوراق الضرورية إلى المقابلة؟

رغم أن الموظف لن يدقّق في الأوراق، لكن من المهم للغاية أن تأخذ معك الأوراق التي تثبت أنك زائر حقيقي وتثبت أيضا قدراتك المالية والروابط الاقتصادية لبلدك، مثل الصور التي تثبت وجودك في الدول التي زرتها آخر خمس سنوات، وكشف الحساب البنكي وعقد عملك وخطة السفر وأوراق ملكية البيت أو المحل أو السيارة، وغير ذلك. وذلك لسبب واحد فقط، وهو حتى تتكلّم بثقة في ردك على أسئلة الموظف؛ حين تكون معك الأدلة ستتحدث بثقة؛ الثقة تأتي من امتلاكك الدليل على ما تقوله، فحين يسألك الموظف مثلا: (هل لديك ما يثبت أنك موظف في هذه الشركة بهذا الراتب؟)، ستردّ بكل ثقة: (نعم، عقد العمل معي الآن)، رغم أنه لن يقرأه بكل الأحوال.

النصيحة السابعة

(إيّاك أن تنسى ذكر ما يلي في المقابلة)

سواء سألك الموظف أم لم يسألك، أنت مسؤول عن ذكر وتوضيح ما يلي:

1)- عملك الحالي واسم الشركة التي تعمل لديها ودخلك الثابت من العمل.

2)- الأملاك في بلدك أو بلد إقامتك (بيت – سيارة – محل – أرض...).

3)- تاريخ سفرك خارج بلدك في آخر خمس سنوات، حتى لو كانت دول صغيرة ومن السهل الحصول على تأشيراتها.

ذكرك هذه الأمور الثلاثة في غاية الأهمية، سواء طرحه الموظف في المقابلة أم لم يطرحه، لأنك أنت المسؤول عن إثبات أنك لا تنوي البقاء في الولايات المتحدة بشكل دائم، وأنك مرتبط ببلدك من خلال عوامل قوية تدفعك للعودة بعد انتهاء زيارتك.

أولا، العمل والدخل:

حين تذكر أنك تعمل في وظيفة ثابتة، وتوضح اسم الشركة ودخلك الشهري المنتظم، فإنك ترسل رسالة واضحة إلى الموظف بأنك شخص مستقر مهنيا، وأنّ لديك ما تخسره إن قرّرتَ البقاء بشكل غير قانوني في أمريكا.

العمل المستقر يُعد أحد أقوى المؤشّرات على وجود روابط متينة تربطك ببلدك، خاصّة إذا كان لديك سجل وظيفي طويل أو دخل جيّد ومستمر.

ثانيا، الأملاك:

امتلاكك بيتا، أو سيارة، أو محلّا تجاريّا، أو أرضا، يُظهر أنك مستقرّ مادّيا، ومربوط بمكانك بجذور يصعب قلعها؛ لديك التزامات لا يمكن تركها بسهولة. فالأملاك تُعتبر دليلا ماديا على أن لديك روابط اقتصاديّة في بلدك، وأنّك لن تغامر بترك كل ما بنيته هناك من أجل البقاء في بلد أجنبي بطريقة غير قانونية.

ثالثا، تاريخ السفر السابق:

تاريخ السفر السابق يُظهر للموظف أمرين أساسيين في غاية الأهمية:

أ)- أنك زائر حقيقي، بدليل زيارتك بلادا عديدة بانتظام في السنوات الأخيرة.

ب)- أنك ستلتزم بالعودة إلى بلدك بعد زيارتك الولايات المتحدة، بدليل أنك سافرت إلى عدة بلاد وعدتَ إلى بلدك بعد انتهاء كل زيارة، خصوصا إذا كان بين هذه الدول دولة كبيرة اقتصادها قويّ مثل بريطانيا أو ألمانيا أو كندا.

كلّما قدّمت ما يثبت أنّك زائر حقيقيّ، وأنّك شخص مستقر، وله مصادر دخل وأملاك في بلده، زادت ثقة الموظف في أنك ستعود بعد انتهاء رحلتك. لذلك، حتى لو لم يسألك الموظف عن هذه التفاصيل، فالمبادرة بذكرها بطريقة ذكية ومدروسة تساعد كثيرا في تقوية ملفّك وزيادة فرص قبولك.

النصيحة الثامنة

اشرح وضع أقاربك في الولايات المتّحدة

إذا كان لديك قريب في الولايات المتحدة، فسألك الموظّف عنه، عندها، عليك أن توضّح ما يلي:

1)- قوّة علاقتك به.

هل تتواصل معه بشكل يومي أو أسبوعي أم على فترات طويلة؟ اذكر ذلك.

2)- الحالة القانونيّة له في أمريكا.

هل معه الجنسية الأمريكية أم لديه إقامة دائمة أم إقامة مؤقّتة؟ اذكر ذلك.

3)- عمله والولاية والمدينة التي يقيم فيها.

لماذا ذكرك هذه التفاصيل مهمّ جدّا؟

عندما يسألك الموظف عن قريب لك في الولايات المتحدة، فليس الهدف من السؤال مجرّد الفضول أو التدخّل في شؤونك الخاصّة، بل هو جزء من تقييمه لنيّة سفرك، ومدى احتمال أن تبقى في أمريكا بعد انتهاء مدة التأشيرة.

أولا، قوّة العلاقة:

إذا كانت العلاقة قوية، مثل أن يكون القريب أخاك أو عمك أو خالك، وتتواصل معه باستمرار (يوميا أو أسبوعيا)، فقد يظن الموظف أنّ لديك دافعا إضافيّا للبقاء في أمريكا، خصوصا إذا كانت بينكما علاقة دعم مادّي أو تقارب عائلي كبير. أما إذا كانت العلاقة سطحيّة أو التواصل نادر، فالأثر يكون أقل.

ثانيا، حالته القانونية:

هذا الأمر مهم جدّا، فالقريب الذي يحمل الجنسيّة الأمريكية قد يكون قادرا على كفالتك في المستقبل أو تقديم طلب لمّ شمل، وهذا يثير القلق عند الموظّف من أنّك قد تستغلّ زيارتك الحالية كمقدّمة للهجرة.
أمّا إن كان لديه إقامة دائمة أو مؤقتة، فيُعدّ خطر الهجرة غير القانونية أقلّ، ولكن ما يزال موجودا.

ثالثا، مكان إقامته وعمله:

إذا كان القريب يقيم في نفس الولاية التي تنوي السفر إليها، أو يعمل في وظيفة مستقرة يمكن أن توفّر لك فرصة عمل لاحقا، فقد يُثير ذلك شكوكه بأنّك تنوي البقاء عنده أو العمل لديه. أما إذا كان يعيش في ولاية بعيدة عن وجهتك، فهذا يقللّ من احتماليّة الشكّ.

الهدف من هذا السؤال هو التأكّد من أنك لا تخطط للبقاء في الولايات المتحدة بشكل غير قانوني، وأنك تنوي العودة بعد انتهاء زيارتك.
لذلك، من المهم أن تكون صريحا، لكن أيضا ذكيّا في تقديم المعلومة بالتفصيل، بحيث تُظهر أنّ لك روابط قويّة في بلدك، وأنّك ملتزم بالقوانين، ولا تتذرّع بالزيارة لتهاجر، حتّى ولو كان لديك قريب في أمريكا.

النصيحة التاسعة

لا تقل: (لا أعرف)

إذا سألك الموظّف عن المدّة التي تنوي أن تمضيها في بلده، أو عن الأماكن التي تنوي زيارتها، أو أي سؤال مشابه، فلا تردّ بأنك لا تعلم بالضبط، أو تستعمل تعابير الشكّ والاحتمال، مثل: (ربّما – قد –

ممكن – سأرى – احتمال)؛ عليك أن تردّ بمعلومات محدّدة واضحة لا تقبل الاحتمال أو التأويل، مثلا، قل: (سأبقى ثلاثة أسابيع)، أو (سأبقى عشرة أيام)؛ لا تقل: (ربّما أبقى ما بين عشرة أيّام إلى ثلاثة أسابيع)، وكن حريصا أشد الحرص على أن تكون إجابتك متوافقة تماما مع ما ذكرتَه في نموذج الطلب الإلكتروني

DS-160.

لماذا هذا الأمر هامّ للغاية؟

هذا الأمر بالغ الأهمية لأنّ المقابلة لا تعتمد فقط على الوثائق التي تقدمها، بل تعتمد بشكل أساسي على الصورة التي تعكسها شخصيّتك خلال الحديث، وعلى مدى وضوحك وثقتك في إجاباتك؛ أي تردّد في الردّ قد يُفهم على أنه غياب للجدية، أو ضعف في الإعداد، أو حتّى محاولة لإخفاء نية البقاء في الولايات المتحدة.

إذا سألك الموظف عن المدة التي تنوي البقاء فيها، أو عن الأماكن التي ترغب في زيارتها، ثمّ أجبت بأنّك لا تعلم، أو استعملت عبارات من قبيل (قد أو ربما أو ممكن أو احتمال)، فإنّ ذلك يضعف موقفك فورا. لأنّ الشخص الذي يخطّط للسفر إلى بلد مثل الولايات المتحدة، من الطبيعي أن يكون قد حضّر كلّ شيء مسبقا، بداية من موعد السفر وانتهاء بمدة الإقامة وأماكن الزيارة.

عدم الدقة في الجواب يُضعف مصداقيتك، وقد يجعل الموظف يشكّ في نواياك، ويعتقد أنّك تنوي البقاء هناك بطريقة غير قانونية. أيضا، إذا كانت إجاباتك في المقابلة غير متطابقة مع ما كتبته في نموذج

الطلب الإلكتروني، فإن ذلك يعتبر تناقضا واضحا، وغالبا يؤدّي إلى رفض طلبك إذا انتبه له الموظّف.

موظّف مكتب التأشيرات لا يملك وقتا طويلا ليستمع إلى الاحتمالات والتردد، هو يريد جوابا محدّدا وواضحا لا يحتمل التأويل. لذلك، كن دقيقًا في إجاباتك وأظهر له أنّك تعرف تماما ما الذي تريده وإلى أين ستذهب ومتى ستعود، لأنّ هذا هو المفتاح الأوّل لبناء الثقة بينك وبينه.

النصيحة العاشرة

لا تقل إنّك ستبقى في أمريكا شهرين أو أكثر بغرض السياحة

إذا لم يكن لديك عملك الخاصّ الذي لا تديره بنفسك، مع دخل كبير واستقرار مادّي، ولم يكن لديك تاريخ سفر حافل إلى دول كبرى، وكنت تتقدّم على تأشيرة السياحة للولايات المتحدة لأوّل مرّة، فمن غير المنطقي أن تنوي البقاء فيها بغرض السياحة فقط لمدّة أربعة أشهر أو ثلاثة أو حتّى شهرين، فكيف ستترك عملك كل هذه المدّة؟! وحتّى لو كان بإمكانك العمل عن بعد، يبقى السؤال المنطقي هنا، إذا كنت ستعمل عن بعد فما معنى السياحة إذا؟! الطبيعي أن السائح يفرّغ معظم وقته لزيارة الأماكن التي ينوي زيارتها وللاستمتاع بقضاء الوقت فيها، بدل أن يقضي فيها ساعتين ويخصّص بقيّة اليوم للعمل عن بعد.

هذه النصيحة مهمة للغاية لأنها تمسّ جوهر ما يبحث عنه الموظّف خلال مقابلة التأشيرة، وهو المنطق والواقعية في نيّة السفر.

لماذا لا يُنصح بأن تقول إنك ستبقى شهرين أو أكثر بغرض السياحة فقط؟

لأن الموظّف ينظر إلى ملفّك من زاوية منطقيّة؛ هل من الطبيعي أن يترك شخص عمله، أو دراسته، أو حياته المستقرّة في بلده لمدّة طويلة فقط من أجل السياحة؟!
إذا لم يكن لديك عمل حر لا يعتمد على وجودك اليومي، أو لم تكن صاحب مشروع يديره غيرُك، أو لم تكن مستقرّا ماديّا بشكل واضح، فإنّ البقاء لفترة طويلة في أمريكا للسياحة أمر غير مقنع، بل يثير الشكوك حول نواياك الحقيقيّة، وإذا قلت إنك ستعمل عن بعد، فالموظّف قد يتساءل، إذا كنتَ ستقضي وقتك في العمل، هل فعلا هذه رحلة سياحيّة؟!
السائح الحقيقي يُفرّغ وقته لاكتشاف الأماكن الجديدة، ولا يُخصص معظم يومه للعمل خلف الشاشة.

وإذا كنت لأول مرّة تطلب تأشيرة سياحة لأمريكا، وليس لديك تاريخ سفر قويّ إلى دول كبرى، فالتصريح بنيّتك البقاء شهرين أو أكثر يجعل كلامك غير منطقي ويُضعف مصداقيتك، وبالتالي، يزيد احتمال رفض تأشيرتك.

نصيحتي بهذا الخصوص أن تكون المدّة ما بين أسبوع إلى ثلاثة أسابيع على الأكثر؛ ينبغي أن يكون ما تقوله في المقابلة مقنعا، واقعيا، ومتناسبا مع وضعك الشخصي والمادّي.
كلّما زادت مدّة الإقامة التي تذكرها، زاد الشك حول قدرتك على تمويلها أو نيّتك في العودة، خاصّة إذا لم يكن لديك سوابق سفر، أو دخل ثابت.

النصيحة الحادية عشرة

راجع نموذج الطلب الإلكتروني قبل يوم من المقابلة

في أحيان كثيرة، ولطول المدّة التي قد تكون ما بين ملء وتقديم نموذج الطلب الإلكتروني

DS-160

وبين موعد المقابلة، خصوصا في البلدان التي فيها تزاحم على المواعيد، تتغيّر بعض المعلومات التي ذُكرت في النموذج بحكم الواقع والمستجدات، كأن تذكر في النموذج أنّ دخلك الشهري حسب عملة بلدك المحليّة نحو ألف دولار أمريكي، ثمّ تبدّل هذا الدخل بعد أشهر موعد المقابلة لسبب ما، سواء بالنقص أو الزيادة، في هذه الحالة، قد يسألك الموظّف عن دخلك الشهري في العمل، وعلى الأرجح أنّك ستنسى الرقم الذي ذكرته في نموذج الطلب وستذكر له دخلك الحالي دون أن توضّح التغيير الذي حصل، هنا، الموظّف سيعتبر كلامك مُخالفا لما ذكرته في نموذج الطلب، وبالتالي، يرفض منحك التأشيرة.

هذه النصيحة بالغة الأهمية، لأنّها تتعلّق بتفصيل قد يبدو بسيطا ولا يعيره مقدّمو الطلبات أيّ انتباه، لكنّه، على الدوام، يُحدث فرقًا كبيرا في قرار القبول أو الرفض.

نموذج الطلب الإلكتروني هو الوثيقة الأساسية التي يطّلع عليها الموظّف قبل مقابلتك بشكل مؤكّد 100%، بل قد يعتمد عليها لتكوين انطباعه الأوّل عنك.

لماذا من الضروري أن تراجع النموذج قبل المقابلة؟

لأن الفترة بين تعبئة النموذج وتاريخ المقابلة قد تكون طويلة، والظروف الشخصية أو المهنية قد تتغيّر خلالها.

على سبيل المثال، ربّما تغيّر عملك، أو يتغيّر راتبك، أو تنتقل إلى مكان سكن جديد، أو تتزوّج، أو حتى تضيف خططا جديدة لرحلتك.

كل هذه التغييرات يجب أن تكون واعيا لها، حتى لا تقدّم في المقابلة معلومات مختلفة عمّا هو مذكور في النموذج.

ماذا يحدث إن نسيت المعلومات التي كتبتها؟

موظّف السفارة، عندما يجد اختلافا في الأرقام أو التصريحات، قد يشكّ في مصداقيّتك، حتى لو لم يكن هناك نيّة للكذب.

فمثلا، إن سُئلت عن حالتك الاجتماعية وقلت أنّك متزوّج، وهذا مختلف عمّا كتبته في النموذج، حيث ذكرتَ حينها أنك عازب، من دون أن توضّح أن هناك تغييرا بهذا الخصوص وقع مؤخّرا، سيُعتبر ذلك تناقضا.

والتناقض في هذا السياق يُفسَّر، غالبا، على أنّه ضعف في المصداقية، وهو أحد أسباب الرفض الشائعة.

ما المطلوب إذًا؟

قبل المقابلة بيوم على الأقل، افتح نسخة من نموذج الطلب الذي قدّمته، وراجع التفاصيل التالية بعناية:

1)- مكان العمل والدخل الشهري.

2)- الهدف من السفر.

3)- تاريخ السفر إلى الولايات المتحدة والعودة منها.

4)- الأشخاص الذين ستزورهم أو تقيم عندهم.

5)- خطّة الزيارة.

6)- أرقام الهواتف والعناوين.

7)- تاريخ سفرك السابق.

8)- حالتك الاجتماعية (عازب – مخطوب – متزوّج – منفصل...).

إذا تغيّر أيّ شيء، كن مستعدّا لتوضيحه بصراحة أثناء المقابلة، مع الإشارة إلى أنّ التغيير حصل بعد تقديم النموذج.

المراجعة المسبقة للنموذج تحميك من الوقوع في التناقض، وتُظهرك شخصا منظّما، صادقا، ومدركا لكل ما يتعلّق بطلبه، وهذا تحديدا ما يبحث عنه موظّف مكتب التأشيرات.

النصيحة الثانية عشرة

تجنّب الأخطاء الأربعة القاتلة في نموذج DS- 160

ما هي الأخطاء الأربعة القاتلة في نموذج الطلب والتي قد تسبّب لك الرفض؟

1)- إجابتك بالنفي على سؤال الخطّة:

Have you made specific travel plans? No

دائما، اذكر أن لديك خطة، دائما.
من المهم جدّا أن تُشير إلى وجود خطّة سفر، حتّى وإنْ كانت عامّة أو غير مفصّلة بالكامل.
السبب في ذلك هو أنّ موظّف السفارة أو القنصليّة يريد أن يرى الجديّة في نيتك للزيارة، وأنّ لديك هدفا واضحا من الرحلة، سواء كان سياحة أو زيارة أقارب أو حضور مناسبة.
إذا لم تكن قادرًا على تقديم فكرة واضحة عن توقيت سفرك والمدّة التي ستقضيها والأماكن التي تنوي زيارتها والأنشطة التي تريد الانخراط بها، فسيُنظر إليك على أنّك غير مستعدّ أو لا تملك نيّة حقيقيّة للعودة، ما يزيد من احتمال رفض طلبك.

2)- عدم ذكر دخلك الشهري إذا كنتَ أنت مَن سيتكفّل بنفقات الرحلة.

Monthly Salary in Local Currency (if employed):

إذا كنت ستدفع تكاليف الرحلة بنفسك، فمن المهم جدّا أن تذكر دخلك الشهري في هذه الخانة، لأنّ ذلك يُظهر قدرتك على تحمّل نفقات السفر والمعيشة خلال فترة وجودك في الولايات المتحدة.
ترك هذه الخانة فارغة أو تقديم دخل قليل جدّا، أو عالٍ جدّا بشكل

غير منطقي ولا يتناسب مع الوظيفة، قد يجعل الموظف يشكّ إمّا في قدرتك المالية أو في صدقك أو في كلا الأمرين معا.

3)- الإجابة بالنفي على سؤال الرفض السابق، إذا كانت تأشيرتك قد رُفضت بالفعل:

Have you ever been refused a U.S. Visa, or been refused admission to the United States, or withdrawn your application for admission at the port of entry?

الكذب هنا قد يُسبّب لك حظرا دائما من دخول الولايات المتحدة، لأنّ أيّ رفض سابق يظهر فورا أمام الموظّف، وهو مسجّل بشكل دائم في قاعدة بيانات وزارة الخارجية الأمريكية، ويظهر في أيّ سفارة أو قنصليّة أمريكيّة تتقدّم منها وفي أيّ وقت.

4)- إذا رُفضت تأشيرتك سابقًا، فالخطأ الشائع هو غياب شرح سبب الرفض في الخانة التالية:

Explain:

كأن تذكر أنّك لا تعرف السبب، أو تقول إنّ الطلب رُفض بلا مبرّر، أو تكتفي بتخمين السبب دون أن تذكر أيّ تغيير في وضعك الحالي.

مثال على شرح مقنع للرفض السابق:

تأشيرتي السابقة رُفضت المرّة الماضية ربّما لأني كنتُ متوتّرا جدّا في المقابلة ولم أستطع شرح الغرض من زيارتي وتقديم نفسي بطريقة صحيحة ومقنعة، رغم أنّه كان لدي سبب شخصيّ قويّ للزيارة لرؤية خطيبتي، وخصّصت ميزانيّة كافية لتحمّل جميع النفقات، ولديّ روابط قويّة جدّا لبلدي سوريا، أهمّها عملي الخاص في بيع الأحذية الرياضيّة الأجنبيّة، بدخل شهري يتجاوز ثلاثة آلاف دولار أمريكي، وكذلك إشرافي على العمل في مزرعة والدي الكبيرة مع دخل إضافي يصل إلى خمس مئة دولار أمريكي شهريّا، بالإضافة لالتزامي برعاية والديّ مع كبرهما في السن، ما يجعل احتمال بقائي في الولايات المتحدة مستبعدا تماما؛ ولو كنتُ أريد ذلك لقدّمتُ على تأشيرة الخطوبة؛ هذا ليس مخطّطي الآن. هذه المرّة سيكون وضعي مختلفا تماما، وهذا ما سأشرحه بالتفصيل في المقابلة القادمة لأنّني مؤمن إيمانا مطلقا أنّني أستحقّ التأشيرة.

ملاحظة هامة:

من الضروري أن تعرف السبب الحقيقي للرفض، حتى لا تكتب شرحا لا علاقة له بواقع الحال، وحتّى تذكر تغييرا في وضعك يُقنع الموظّف ويُظهر أنّك أصبحت جاهزا ومؤهّلا، هذه المرّة، للحصول على التأشيرة.

وبالتأكيد، هناك احتمالات إضافيّة لا حصر لها لأخطاء أخرى قد تُسبّب الرفض في نموذج الطّلب، ولا مجال للتفصيل فيها هنا، خصوصا أنّنا نقدّم خدمة مراجعة نموذج الطّلب مجّانا لجميع عملائنا،

للتحقّق من أنّ طلبك خالٍ تماما من أي خطأ قانوني قد يكلّفك خسارة كل ما فعلته.

كيف تحصل على خدماتنا المجّانية؟

إذا كنت تريد خدمتنا الأولى، وهي خدمة مراجعة نموذج

DS-160

، بالإضافة إلى خدمتنا الثانية، وهي كتابة خطة زيارة تفصيلية، فيرجى طلب هاتين الخدمتين أو إحداهما برسالة عبر الخاص أو البريد الإلكتروني إلى العنوان التالي:

value@easyusvisa.net

يرجى إرفاق نموذج

DS-160

مع رسالتك.

ملاحظة هامّة: في حال وجود أخطاء قانونية في نموذج طلبك، إذا لم تدفع رسوم التأشيرة وتحجز الموعد يمكنك تقديم نموذج جديد بعد تصحيح الأخطاء وتعديل رقم تأكيد النموذج على موقع المواعيد، أما إذا دفعت الرسوم وحجزت الموعد فيبقى بإمكانك تقديم نموذج جديد بعد تصحيح الأخطاء لتأخذه معك إلى المقابلة مع ورقة التأكيد وتذكر ذلك مباشرة للموظف، وهذه طريقة مجرّبة ولا مشكلة فيها على الإطلاق.

النصيحة الثالثة عشرة

(إذا رُفضت تأشيرتك سابقا، اذكر ما تغيّر منذ الرفض السابق)

يقول بِن أرتربرن، وهو أحد الموظّفين السابقين في مكاتب التأشيرات الأمريكية لمدة ست سنوات، وقد عالج أكثر من ستين ألف طلب تأشيرة في الصين وكولومبيا: (هناك قاعدة متعارف عليها في وزارة الخارجيّة الأمريكيّة، وهي أنّ الموظّف مُلزم برفض مقدّم الطلب مرة أخرى إذا لم يتغيّر أيّ شيء في وضعه منذ الرفض السابق).

ذكر التغيير منذ الرفض السابق مهمّ جدّا، لأنّه يوضّح للقنصل أنّ سبب الرفض لم يعد قائما، وأنّ هناك تطوّرا إيجابيّا في وضعك يعكس نيّتك الجادّة في احترام شروط التأشيرة.

الرفض السابق لا يعني بالضرورة أنّك غير مؤهّل نهائيا للحصول على التأشيرة، بل يعني أنّ المعلومات أو الظروف حينها لم تكن كافية لإقناع الموظّف بأنّك مؤهّل وستعود إلى بلدك بعد انتهاء الزيارة.
لذلك، عندما تتقدّم مجدّدا بطلب التأشيرة، يجب أن تُظهر أن شيئا هامّا قد تغيّر، وأنّك أصبحتَ اليوم أكثر استقرارا، أو أكثر قدرة مادّية، أو أكثر ارتباطا ببلدك، أو صار لديك سجل سفر يثبت أنّك زائر حقيقيّ تهوى السياحة واستكشاف أماكن جديدة حول العالم، أو صار لديك سبب شخصيّ للزيارة لم يكن موجودا المرّة الماضية. ذكر هذا التغيير المهمّ يفتح الباب أمام موظّف مكتب التأشيرات لإعادة تقييم طلبك بنظرة جديدة، وطرح أسئلة إضافية، ليمنحك الفرصة لشرح وضعك أكثر، ما يزيد احتمال أن يقتنع بأهليّتك ويمنحك التأشيرة.

أمثلة على أربعة تغييرات هامّة:

1)- تحسّن في وضعك الوظيفيّ أو المهني.
إمّا أن تكون قد ترقّيت في عملك وحصلت على راتب أعلى، وإمّا وجدتَ وظيفة جديدة في شركة أخرى براتب أعلى.

2)- أطلقتَ عملك الخاصّ بك، وبدأتَ تحقّق أرباحا جيّدة، ما جعل وضعك المالي أفضل بكثير من المرّة السابقة.

3)- تحسّن في تاريخ سفرك خارج بلدك.

أي أنّك سافرت إلى عدد من الدول بعد رفض تأشيرتك، مثل تركيا، الإمارات، تايلند، قطر، ماليزيا، أو أي دولة أوروبيّة، وعدت إلى بلدك في كل مرّة ضمن المدة المسموح بها.

4)- صار لديك سبب شخصيّ للزيارة لم يكن موجودا المرّة الماضية.

أي أنّ غرضك الأساسي من السفر المرّة الماضية كان السياحة فقط، أمّا الآن، هناك سبب شخصيّ للزيارة، كذهابكَ لزيارة ابنك الذي يدرس في الولايات المتّحدة، أو أن تذهبي لمساعدة ابنتك التي ستلد بعد أشهر، أو بغرض العلاج غير المتوفّر بالجودة نفسها إلّا في الولايات المتّحدة، والأمثلة على الأسباب الشخصيّة لا حصر لها.

ماذا لو لم يتغيّر أيّ شيء في وضعك؟

إذا لم يتغيّر شيء منذ الرفض السابق، فأفضل تغيير يمكنك تقديمه هو قولك إنّك كنتَ متوتّرا في المقابلة السابقة ولم تستطع شرح وضعك للموظّف بشكل مقنع.

مثال على الشرح المقنع:

تأشيرتي رُفضت المرة الماضية لأنّي كنت متوتّرا جدّا في المقابلة ولم أستطع شرح الغرض من زيارتي وتقديم نفسي بطريقة صحيحة ومقنعة، رغم أنّه كان لدي سبب شخصي قوي للزيارة وخصصت ميزانية كافية لتحمّل نفقات الزيارة، بالإضافة لوجود روابط قوية جدّا لبلدي مصر تجعل احتمال بقائي في الولايات المتحدة مستبعدا تماما، هذا ما سأشرحه لك بالتفصيل... (ثمّ تكمل إجابتك بتفصيل ما ذكرته بخصوص السبب الشخصي للزيارة وكيفية تحمّل النفقات والروابط القويّة لبلدك).

ملاحظة هامّة: من الضروري أن تعرف السبب الحقيقي للرفض، حتّى لا تكتب شرحا لا علاقة له بسبب الرفض، وتذكر تغييرا في وضعك لا يقدّم ولا يؤخّر، وهنا تظهر أهمّيّة أن تستشير أحد محامي الهجرة من الخبراء المختصّين في مقابلة السفارة الأمريكيّة، حتّى تعرف بالضبط ما سبّب لك الرفض، فتقدّم شرحا مناسبا على أساس ذلك.

يمكنك حجز الاستشارة الصوتية أو بالفيديو لمدّة 30 دقيقة مع محامي الهجرة باسل الكيلاني المختصّ في مقابلة السفارة الأمريكيّة من هنا:

https://easyusvisa.net/audio-or-video-consultation-with-immigration-lawer-bassel-al-kilani-who-specializes-in-us-visas-and-us-immigration-law/

كذلك، يمكنك الحصول على الاستراتيجيّة الخاصّة لتجاوز الرّفض السابق، وهي استراتيجيّة فعّالة ومجرّبة، طوّرتها لمساعدة مَن

تعرّضوا للرفض ليقنعوا الموظّف بمنحهم التأشيرة، بعد تعاوني مع الموظّفين السابقين في مكاتب التأشيرات الأمريكيّة، يمكنك الحصول عليها عبر حجز جلسة التحضير الخاصّة بمَن رُفضت تأشيراتهم آخر مرّة، من هنا:

نقدّم خيارين بخصوص هذه الخدمة، مع اختلاف تفاصيل الخدمة وأتعابها إذا تعرّضت للرفض آخر مرّة:

جلسة التحضير الخاصّة بمَن رُفضت تأشيراتهم آخر مرّة، من هنا:

جلسة تحضير شاملة لمدّة ساعة: https://easyusvisa.net/a-comprehensive-preparation-session-for-the-u-s-embassy-interview-for-those-whose-visas-were-previously-refused/

جلسة تحضير لمدّة نصف ساعة:

https://easyusvisa.net/30-minute-preparation-session-for-those-refused-last-time/

النصيحة الرابعة عشرة

اعتبر الموظّف صديقك لا مُحقّقا يستجوبك

أفضل نصيحة في ما يخصّ التّعامل النفسيّ مع المقابلة هي أن تدخل إلى السفارة وأنت تنوي الحديث إلى صديق أو زميل جديد في العمل أو الجامعة، بدل أن تنظر إلى موظف مكتب التأشيرات على أنه

شرطي أو محقّق أو قاضٍ، بالرغم من أنه قاضٍ عمليا، بمعنى أنه صاحب السلطة الكاملة والصلاحية المطلقة في أن يمنحك التأشيرة أو يرفض منحك إياها، لكن عليك أن تتحدّث إليه كما لو أنّك تتحدّث عن سفرك لأخيك أو صديقك، حين تفعل ذلك لن تتوتّر، ما يجعل كلامك عفويّا، أمّا حين يبدو التوتّر على وجهك وفي كلامك، سيظنّ الموظف على الفور أنّك تخفي عنه شيئا؛ تعامل مع الأمر على مبدأ (أعطني التأشيرة أو لا تعطني)، أو مبدأ (خُذهُ أو اتركه)، بالإنكليزية:

Take it or leave it

حين لا تُظهر للموظف أن مسألة حصولك على التأشيرة هي قضيّة حياة أو موت، بل أمر عادي ستتعامل مع نتائجه أيًّا كانت بحكمة وروح رياضيّة، فهذا سيساعدك كثيرا على أن تبدو واثقا بنفسك وبأحقّيتك بالحصول على التأشيرة.

ابتسم للموظف، ابتسامة خفيفة على وجهك حين تبدأ الحديث معه ستساعدك كثيرا في أن تكسب الانطباع الإيجابي الأول، تذكّر أن وظيفة هذا الموظّف الذي تقابله هي واحدة من أصعب الوظائف في العالم على الإطلاق؛ هل تعلم أنه يجري في اليوم الواحد أكثر من مئة مقابلة؟! أحيانا يُجري ما بين 150 إلى 200 مقابلة في اليوم الواحد، ما يعني أن مهمّته شاقّة للغاية، فافعل كلّ ما يمكنك لتجعل مهمّته أسهل؛ ابتسم على الأقل.

إذا كانت لديك قصة حقيقية ستخبرها للموظف في المقابلة، أي إذا كانت لديك رغبة حقيقيّة بزيارة الولايات المتّحدة فقط، ثمّ العودة إلى بلدك، وكانت لديك الموارد المالية الكافية لتغطية نفقات الزيارة، وكانت لديك الروابط الاقتصادية والعائلية لبلدك وخطّة واضحة

لزيارتك، وتعاملت مع الأمر كما لو أنك ستخبر قصّتك لصديقك، فابتسمتَ في وجهه، وظهرتَ متحمّسا في حديثك، وسردتَ له القصة كاملة من المرة الأولى دون الحاجة ليسألك كل ثلاث ثوان سؤالا إضافيّا، وتكلّمت ببطء وهدوء، عندها ستكون ثقتك بنفسك 100%؛ لا يمكنك تعلّم الثقة بالنفس في خمسة أيّام، ولا في محاضرة أو ملفّ للنصائح، ولا في دورة للتحضير للمقابلة؛ ثقتك تأتي من الأدلّة الكافية على كلّ كلمة تقولها؛ تذكّر، الأدلّة = الثقة.

النصيحة الخامسة عشرة والأخيرة

حضّر للمقابلة مع الخبراء

النصائح الأربع عشرة السابقة في هذا الملفّ وحدها تجعلك مستعدّا للمقابلة بنسبة 30 إلى 40%، ولا يمكن أن تصبح مستعدّا لها بنسبة 100% إلّا بتطبيق هذه النصيحة الأخيرة، أي بالتحضير مع الخبراء على أساس التفاصيل الشخصيّة الخاصّة بحالتك.

حسب القانون الأمريكي، وتحديدا وفق المادة 214، الفقرة (ب)، من قانون الهجرة، فإن موظّف مكتب التأشيرات غير ملزم بتقديم تفسير لسبب الرفض، ذلك لأنّ النظام الأمريكي يفترض، ابتداء، أنّ كلّ متقدّم للحصول على تأشيرة لغير المهاجرين هو غير مؤهّل، ما لم يثبت العكس خلال المقابلة.

بمعنى آخر، يكفي أن يشعر الموظّف أنّ كلامك غير مقنع، أو أن يشك بأنّك تخفي شيئا، أو أنّ هناك خللا في قصّتك، حتى يُصدر قرار الرفض فورًا، دون الحاجة إلى توضيح السبب.

فإذا لاحظ الموظّف أنك متردّد، أو أنّ روايتك غير مترابطة، أو أنّ معلوماتك ناقصة، أو شعر بأنّك تحاول إظهار أنّك ستعود إلى بلدك بتقديم حجج غير مقنعة ومثيرة للشكّ، فذلك وحده كفيل برفض طلبك، لأنّ قناعة الموظف الداخلية هي الأساس في اتخاذ القرار.

من الضروري أن يكون كلّ جزء من قصّتك منطقيّا ومترابطا وخاليا من أي ثغرة. لذلك، إنّ التحضير الجيد للمقابلة يُعد من وجهة نظري العامل الأهم في الحصول عليها. هذا ما أحاول شرحه لكثير من الشباب، لكنّ نسبة منهم يظنّون أنّي أقول ذلك فقط من أجل الاستفادة المادية، ثم يُصدَمون لاحقًا بالواقع.

يقول براين تريسي: (النجاح يترك آثارا؛ شاهد ما فعله الأشخاص الذين نجحوا، وافعل مثلهم تماما حتّى تصل إلى النتائج نفسها).

إذا أردتَ أن تكون جاهزا لمقابلة السفارة الأمريكية بنسبة 100%، عليك أن تحضّر لها جيّدا مع المختصّين في هذا المجال؛ لا يمكنك ترك الأمور للحظّ؛ لا يمكنك المخاطرة برفض التأشيرة من أجل المكابرة أو دعم اعتقادك الخاطئ بأنّك تعرف كلّ شيء. العوامل التي يبني موظّف السفارة قراره عليها ليمنحك التأشيرة هي عوامل كثيرة، يجب أن تجتمع كلّها معا لضمان النجاح؛ غياب أحد هذه العوامل قد يسبّب الرفض؛ الموظّف قد يرفض طلبك لمجرّد إحساسه بأنّك تخفي شيئا عنه، يمكنه رفض الطلب لمجرّد عدم اقتناعه بجوابك الأوّل، حتّى ولو كان لديك تاريخ سفر حافل إلى دول كبرى، وكان لديك دخل ثابت كبير من عملك، ومبلغ كبير في حسابك البنكي، قد يرفض طلبك لمجرّد ذكرك شيئا تعتقد أنت أنّ لا مشكلة في ذكره؛ العوامل التي قد تجعل الموظّف يرفض الطلب على أساس التفاصيل الشخصيّة لكلّ

مقدّم طلب يصعب حصرها، بل ربّما يستحيل حصرها، وهذا ما يجعل التحضير للمقابلة هو العامل الأكثر أهمّيّة على الإطلاق في نجاحك في الحصول على التأشيرة، ولا أقول هذا الكلام فقط لأقنعك بالتحضير معي، بل لأنّ الواقع يقول هذا، قبل أن أقوله أنا؛ حضّر معي أو حضّر مع غيري من المختصّين، المهم أن تكون متأكّدا أنّ مَن تحضّر معه لديه الخبرة والمعرفة الكافية بالأسس القانونيّة وقواعد وزارة الخارجيّة الأمريكيّة التي يبني عليها موظّف مكتب التأشيرات قراره بمنح التأشيرة أو رفضها.

المختصّون في مقابلة السفارة الأمريكية يقدّمون لك خلال ساعة أو أقلّ خلاصةَ معرفتهم التي قضوا سنوات طويلة لجمعها بالتجارب اليوميّة، بما يتناسب مع تفاصيل وضعك تحديدا، ولو كانت المعلومات والنصائح العامّة تكفي وحدها لتجاوز المقابلة بنجاح لجعلتُ ملفّ النصائح الخمس عشرة هذا مدفوعا وليس مجّانيّا، تذكّر قول أليكس هرموزي: (الأمر الأكثر تكلفة في الحياة ليس بيتك أو سيارتك أو التأمين، بل هو المعلومات التي لا تعرفها)، مثلا، لو أنّ صديقك لديه عمله الخاص، ويحصل منه على متوسّط دخل نحو عشرة آلاف دولار شهريّا، وأنت لديك عملك الخاص في نفس مجال عمل صديقك، وتقدّم المنتجات أو الخدمات نفسها وفي البلد نفسه، لكنّ متوسّط دخلك شهريا لا يتجاوز ألف دولار، فهل تعلم كم هي تكلفة أن لا تعرف كيف تحصل على عشرة آلاف دولار من عملك كما يفعل صديقك؟!

تكلفة أن لا تعرف ذلك هي تسعة آلاف دولار كل شهر؛ الأمر نفسه ينطبق هنا، تكلفة أن لا تعرف كيف تحصل على التأشيرة لن تكون

فقط الرفض أو خسارة الرسوم، بل قد تكون حرمانك من حلم دخول الولايات المتحدة إلى الأبد.

يمكنك حجز جلسة التحضير للمقابلة معنا من هنا:

نقدّم خيارين بخصوص هذه الخدمة، مع اختلاف تفاصيل الخدمة وأتعابها إذا تعرّضت للرفض آخر مرّة:

جلسة التحضير الخاصّة بمَن رُفضت تأشيراتهم آخر مرّة، من هنا:

جلسة تحضير شاملة لمدّة ساعة: https://easyusvisa.net/a-comprehensive-preparation-session-for-the-u-s-embassy-interview-for-those-whose-visas-were-previously-refused/

جلسة تحضير لمدّة نصف ساعة:

https://easyusvisa.net/30-minute-preparation-session-for-those-refused-last-time/

جلسة تحضير شاملة لمدّة ساعة. (لغير المرفوضين آخر مرّة)

يمكنك الحصول عليها من هنا:

https://easyusvisa.net/a-comprehensive-one-hour-preparation-session-for-those-applying-for-a-visa-for-the-first-time/

جلسة تحضير للمقابلة لمدّة نصف ساعة. (لغير المرفوضين آخر مرّة)

يمكنك الحصول عليها من هنا:

https://easyusvisa.net/30-minute-preparation-session-for-those-applying-for-a-visa-for-the-first-time/

إذا كان لديك استفسار بخصوص أي تأشيرة للولايات المتّحدة، أو تواجه عقبة قانونيّة متعلّقة بها، أو تريد معرفة نسبة حظوظك بالحصول على التأشيرة استنادا إلى تفاصيلك الشخصية، فيمكنك حجز الاستشارة الصوتية أو بالفيديو من هنا:

https://easyusvisa.net/audio-or-video-consultation-with-immigration-lawer-bassel-al-kilani-who-specializes-in-us-visas-and-us-immigration-law/

إذا كنت لا ترغب بالتحضير معنا، فأنصحك بالتحضير مع آرجو فيزا، من هنا:

https://www.argovisa.com/consultation

اسمعوا ما يقوله عملاؤنا السعيدون عن خدماتنا وفرحهم بالحصول على تأشيرة أمريكا من هنا:

https://www.instagram.com/stories/highlights/18042202610118130/

تابعونا على إنستغرام لتشاهدوا كل النصائح والمنشورات والفيديوهات القصيرة حول مقابلة فيزا أمريكا:
https://www.instagram.com/easy.usvisa/

شاركوا هذا الملفّ مع كلّ شخص تعرفونه يتقدّم بطلب تأشيرة الزيارة إلى الولايات المتّحدة أو يفكّر بالتقديم، حتّى تعمّ الفائدة.

مع التحيّة

محامي الهجرة باسل الكيلاني

جميع الحقوق محفوظة

Easy US Visa

Your easiest way to the United States