

מה הקשר בין פינג-פונג, פרואקטיביות ואטרקטיביות?

ד"ר ענת לוי-רז, מאמנת עסקית ויועצת שיווקית, מומחית לתהליכי מיתוג ושיווק עצמי, מרצה בתוכנית ה-MBA בבי"ס למנהל עסקים של המסלול האקדמי, המכללה למנהל, משיאה טיפים של זהב לראיון העבודה המיוחל.

על כל משרה פנויה מתמודדים מאות אנשים, מאות קורות חיים, ואין לך הזדמנות שנייה ליצור רושם ראשוני טוב. קורות חיים אטרקטיביים הם כרטיס הכניסה שלכם לעבודה או להתמחות שאתם רוצים. והנה זמנת לראיון, את ההתרגשות שלפני החליפו סימני השאלה שאחרי.... (דמיינו מוזיקה מסרט אימים ברקע והרבה סימני שאלה באוויר???)

כמה פעמים יצאת מראיון ושאלת את עצמך...

האם מכרתי את עצמי כמו שצריך?

האם ברור למראיין למה כדאי לו לבחור דווקא בי לתפקיד?

האם קיבלתי מספיק מידע על התפקיד?

האם אני יודע מה מצפה לי, מהם השלבים הבאים?

האם שידרתי מספיק אנרגיות? האם הייתה בינינו כימיה?

ראיון עבודה הנו הליך מכירה במיטבו. אתה כמראיין מוכר את יכולתך, כישוריך ואישיותיך למראיין. המסרים המילוליים המסרים הבלתי מילוליים שפת הגוף, טון הדבור ועוד, כל אלו הם פרמטרים בעלי ערך חשוב מאוד בתהליך ראיון העבודה. כמו בכל תהליך מכירה יזכור המראיין את המסר הראשוני את המסר האחרון, כן... וגם את יוצא הדופן. אז כיצד תוכל לנצל את הראיון ולהגדיל את הסיכוי להתקבל לעבודה?

1. **זה לא הוקוס פוקוס - אתה חייב להיות ב"פוקוס" - ממוקד על המטרות שלך, על**

החוזקות שלך, על הייחודיות שלך ועל כל הסיבות מדוע כדאי למראיין לבחור בך? למד

את הארגון - לאיזה ארגון הגעת? מי יראיין אותך? מה הציפיות שלהם? השליטה שלך

במידע ובהכרת החברה, תקדם אותך צעד אחד קדימה ותהווה הוכחה לרצינותך,

ולרצונך להצליח ולקדם את החברה.

2. **שפר הופעתך** - מכיוון שלרושם הראשוני יש תפקיד מכריע בכימיה שתיווצר בינך לבין המראיין, חשוב מאוד להקפיד על הופעה מתאימה. כאשר אתה מגיע בלבוש מרושל, זה יוצר מעבר לרושם הראשוני הרע תחושה שאתה אדם לא אחראי ולא מסודר. מקלחת טובה, ואולי אפילו ביקור אצל הספר, עוד לא הזיקו לאף אחד בשום הזדמנות. יש להקפיד ולהגיע למקום הראיון 10 דקות לפני הזמן. הקפדה על לבוש מסודר, אסתטי לא זרוק או פרובוקטיבי.
3. **רושם ראשוני** - בכניסה לראיון עבודה לחצו את ידו של המראיין, תוך חיוך קטן ושוב זקוף הישיבה החיוך ולחיצת היד שוברות מעט את הקרח ומשאירות את הרושם הראשוני זכרו- רושם ראשוני הוא מכריע ומתגבש בדקות הראשונות של הראיון. בכל זמן הראיון התנהגו בצורה ידידותית, שתפו פעולה ושדרו אופטימיות. עדיף להביא עותק נוסף של קורות חיים.
4. **לחיצת היד – זו לא תחרות הורדת ידיים** – לחיצת יד סבירה אמיצה, הסתכל לעיניים, ראה מה המראיין חושב, אל תהיה "מפצח האגוזים" ואל תלחץ את לחיצת "הדג החלקלק", היה בטוח בעצמך וממוקד במראיין. לא צריך ל"שקשק" ידיים, מספיק שקשוק רשמי אחד.
5. **היה פרו - אקטיבי**- אל תתכונן להיות פאסיבי ולענות לשאלות, אחרת תצא עם הרבה סימני שאלה מהראיון. התכונן מראש והכן שאלות שחשוב לך לדעת כבר בתחילת הראיון, במהלכו ובסופו, שאל שאלות רלוונטיות וכך תוכל להתאים את תשובותיך ככפפה ליד...
6. **זה לא טורניר פינג פונג**- אל תפטור את המראיין בתשובות קצרות של כן או לא, ענה תשובות שיספקו את המראיין, תמיד צרף לכל תשובה דוגמא לתכונה או לאותו כישור מניסיוןך. ענה על שאלות המראיין במונחים שנוגעים לדרישות המשרה, חשוב להדגיש את היכולות הכישורים, הניסיון או ההישגים הרלוונטיים לתפקיד, במידה שיש פחות ניסיון הצג את תכונות האופי המאפשרות לך להצליח בתחום. תשובותיך צריכות להבהיר למראיין כי אתה מתלהב, מעוניין ובעל נכונות לבצע את התפקיד בהצלחה.
7. **להיות אטרקטיבי** – הצג את היתרונות היחסיים שלך, את המיוחדות שלך מה עושה אותך מתאים לתפקיד? דע היטב לענות על השאלה – למה לקחת דווקא אותך?
8. **זה לא טוק שואו זה שתוק שואו** – הקשב לפני שתדבר, הקשב לשפת הגוף של המראיין למילות מפתח שים לב לסימנים מוסכמים של שפת הגוף. אם ירצה לדבר ואתה לא תיתן לו ותעכב את חוט המחשבה שלו הוא לא ירצה להקשיב לך...

9. **הכימיה הקשר האישי – שיקוף פיזיולוגי** – אם המראיין פונה אליך עם הרגליים לאט לאט פנה גם אליו- זהו רובד התקשורת שנוצרת כשיש כימיה טובה, קשר טוב, אחרת כל אחד מכונס במקומו והשיחה לא זורמת. שים לב לשפת הגוף של המראיין ונסה בעדינות לשקף אותה.

10. **מה אומרות עיניך ?** הישיר מבט, אל תאיים על מראיין הסתכל במבט מרוכז וממוקד ישירות לפנים למשולש העסקי (עין-עין-אף) אל תשפיל מבט. ראש נטוי על הצד קצת קדימה שעון על אצבע המורה, מוכיח הקשבה ועניין, ומאפשר לך באמת קוגניטיבית להתרכז. ככל שהאצבע עולה כלפי מעלה כך עולה רמת ההקשבה שלי.

11. **שפת הגוף התקשורת הבינאישית הכוללת** שנוצרת בשיחה עם המראיין, ושפת הגוף שלנו מהרגע שאנחנו נכנסים לחדר ולוחצים את היד, הם אלה שישפיעו יותר מכל על המראיין.

12. **ידיים פתוחות** – משדרות אמינות – תנועות ידיים טבעיות ברוחב הגוף תנועות פתוחות בטריטוריה האישית שלנו, לא מומלץ לשלב ידיים למולל אצבע

13. **סיום הראיון** – חשוב יותר מראיון עצמו - רגע המבחן תלחץ את היד תודה רבה, צא עם אותן אנרגיות בהן פתחת את הראיון, אל תוריד מהאנרגיות צא עם אותה כוונה.

לסיכום, אם תחייכו ותסתכלו לאדם איתו אתם משוחחים בעיניים, תשרו תחושה של ביטחון ואמינות, ויהיה לכם הרבה יותר קל להגיע לכימיה מוצלחת. דברו בצורה ברורה, והשתדלו לא להאריך יתר על המידה ולסטות מהשאלה, אבל גם לא לתת תשובות לקוניות. חשוב לזכור לשמור גם על שפת גוף לא תוקפנית מצד אחד, ולא ביישנית מצד שני.

והחשוב ביותר – **היה אתה ו- עוד קצת** - אנרגיה כוונה התלהבות מיקוד במטרות שלך, עוד קצת מיקוד במראיין בשפת הגוף שלו במסרים שלו
בהצלחה !

שאלות נפוצות בראיון:

ספרי לי על עצמך

מה הן התכונות החיוביות והשליליות שלך
למה את/ה מחליף עבודות כל שנה (במידה ומועמד/ת מחליפים כל שנה מקום עבודה)
ספר על פרויקט/משימה שלך שנכשל מה , בדיעבד, היית עושה אחרת

ספר על פרויקט שהובלת

מה הסיבה שעזבת את עבודתך האחרונה

איך תתאר את ביצועיך במסגרת המשרה האחרונה בה עבדת
אילו צדדים אהבת בעיקר בעבודתך האחרונה, ואילו לא אהבת מדוע

מה מושך אותך בתפקיד המוצע

מדוע לדעתך אתה מתאים לתפקיד

איך הממונה/עמיתים/כפופים היו מתארים אותך

מה אתה מעדיף/ה עבודת שטח/משרד/צוות/ניהולית

איפה אתה רואה את עצמך בעוד מס שנים

שאלות לתפקיד שירות לקוחות

האם יש לך ניסיון בשירות לקוחות

אילו תכונות צריכות להיות לנציג שירות

מהן התכונות שקיימות אצלך מאלה שמנית לנציג שירות

תארי אירוע שאת/ה זוכר/ת כבולט ואיך טיפלת בלקוח המתלונן