

**איך מנצלים קשרים בלי להיחשב נורדניקים?**  
 "אדם צריך לדעת את הגבולות שלו. אמנם אין בושה להשתמש בקשרים אישיים, אבל צריך גם לזכור שאם אדם עוזר לך, יום יבוא ואולי תידרש לפרוע את החוב. עדיף שבני 50 ישתמשו בקשרים האלה מאשר בני 35, שעדיין יכולים למצוא עבודה בעצמם. העצה שלי היא לסמן מספר מוגבל של קרובים במיוחד, לשבת איתם לשיחה גלויה שעניינה חיפוש העבודה שלכם, ולבקש מהם עזרה."

### מעדיפים בני 40-50

הנתונים שמציגה בנבנישתי מלמדים שהפלה היחיד באוכלוסייה שלא ספג ירידה בשיעורי התעסוקה ב-15 השנים האחרונות הוא פלח בעלי 16 שנות הלימוד. בנוסף, ככל שיוורדים בגיל, יש יותר תנודתיות במקומות העבודה. "פעם אנשים נשארו באתו מקום תעסוקה כל החיים. התקדמו כלפי מעלה או אופקית, אבל נותרו בחממה של מקום העבודה הראשון שלהם. כיום, בגלל הדינמיות של החברות עצמן, ובזכות העבודה בשישראל אחוז האבטלה נמוך, פחות מ-7%, אנשים משנים בקצב מהיר יותר את מקום עבודתם. השבוע הייתי בפגישה עם שני לקוחות שחיפשו מוקדנים, הם אמרו שהם מעדיפים בני 40-50, כי אין להם כוחות לחבר'ה הצעירים שמשקיעים בהם, ואז הם קמים ועוזבים."

**איך תמליצי להתמודד עם דחייה? לרוץ לקבוע עוד שבעה ראיונות, או לתת לתחושות הקשות לשקוע?**

"מאוד חשוב לדעת שתהליך חיפוש העבודה הוא ארוך, ולא להיכנס למרה שחורה אלא להמשיך ולנסות. אין דרך נכונה להתמודד עם ה'לא', אבל חשוב מאוד ללמוד מהטעויות - לנסות לחזור וללמוד מה היינו עושים אחרת. אולי תשובות אחרות, אולי לא ענינו באופן מספיק חד וברור. במקביל, לחשוב מה היו הדברים החיוביים ולהשתמש בהם בראיון הבא."

**מה ממוצע ה"לא" בחיפוש עבודה?**

"יש מקצועות שהביקוש אליהם מאוד גבוה, כמו אבטחת מידע, טלמרקטינג, שירות לקוחות ואפילו עובדי כפיים כמו רציפים, ויש מקצועות בעלי רמת ביקוש נמוכה או רמת היצע מאוד גבוהה, ולכן מי שמתראיין שם ישמע הרבה יותר פעמים 'לא'. חיפוש עבודה הוא עבודה לכל דבר."

**איך אפשר לצמוח מה'לא'?**

"תקופת אבטלה היא תקופה שבה האגו קצת נפגע, הבלבול משתלט, חיים בחוסר ודאות. אבל זו יכולה להיות גם תקופה של צמיחה אישית, שכן הקלישאה שכל משבר הוא הזדמנות, נכונה דווקא בתקופת של סיום עבודה. חשוב לא להיות בבית, אלא לפתח



"בראיון עבודה קצרות ודיווח יבש יכולים להעיד על אדם צר אופקים"

ידי המראיין, אך בהחלט יש מקום ליוזם, כל עוד אתה נוהר שלא להשתלט על השיחה. חשוב מאוד לנסות ולקרוא את פניו ולראות אם הוא מרוצה מהתשובות, ולפי זה לנסות ולתקן. גם אם ההתחלה לא הייתה טובה מבחינתנו, הראיון הוא ארוך ויש יכולת תיקון - בין השאר על ידי הבעה ברורה ועניינית של המסרים. חשוב להיות מצד אחד אסרטיביים, ומצד שני ענווים, והכי חשוב להבליט את הנקודות שיוצרות את ההתאמה המוחלטת לתפקיד."

**ואז מגיע מישהו עם קשרים אישיים ולוקח את המשרה.**

"אין מה לעשות: צריך להשתמש בכל הקשרים האישיים. הם פותחים את הרלת הראיון, וכדי לקבל את העבודה, אתה חייב לשווק את עצמך. רק לא לשכוח שהעובדה שיש לך את נקודת הזכות הראשונה לא אומרת שיש לך פטור מלמכור את עצמך."

וקצרות ודיווח יבש יכולים להעיד על אדם צר אופקים יחסית. בכל מקרה, חשוב להיות עקבי. "אסור לשקר בראיון עבודה. זה אולי נשמע ברור מאליו, אבל לא פעם אנשים משקרים ביחס לניסיון התעסוקתי שלהם, אולי מחוסר ביטחון עצמי. אחד הדברים שנופלים עליהם זו שאלת השכר. אם מדובר במערכת סינון ארוכה, רצוי שהמועמד לא יזוהם שאלות בנושא. יחד עם זאת, חשוב לדעת מה מקובל במקצוע."

**במידה שכבר בזמן הראיון אתה מרגיש שתקבל תשובה שלילית, האם יש מה לעשות?**  
 "גרג אנדרסון אמר פעם 'בוא לא נפעל בדרך שלי או בדרך שלך, אלא בדרך הטובה ביותר'. מאוד חשוב להיות קשוב בזמן הראיון ולענות במדויק לשאלות. חשוב להרגיש את המראיין, ולנסות למצוא חן בעיניו."

"הדינמיקה הבינאישית היא דבר חשוב מאוד, וצריך לשים אליה לב. הראיון אמנם מנוהל על