

מה חשוב לדעת/לעשות/להכין לפני ראיון עבודה?

קודם כל חשוב לאסוף מודיעין על החברה, מודיעין על המשרה, מודיעין על המראיין/נת. חלק מהמידע הוא יחסית קל מאד לאיסוף – נכנסים לאתר החברה באינטרנט ומנסים ללמוד עליה כמה שיותר: מוצרים, שווקים, לקוחות, משקיעים, צוות הנהלה וכו'. בדרך כלל מידע זה מצוי באתר של כל חברה. במידה ומדובר בחברה בראשית דרכה שעוד אין לה אתר יש לקבל מידע זה ממי שביצע את ההפניה למשרה – חבר, קולגה, חברת השמה או כל גורם מפנה אחר.

לגבי המשרה הספציפית, הרבה פעמים המידע אינו זמין. אם מדובר בהפניה מחברת השמה חשוב להיעזר בה ולקבל כמה שיותר אינפורמציה על התפקיד המדובר. יש מקום לנסות ולשאוב מידע גם בשלב הזימון לראיון (טלפוני או במייל). אם המתאמת היא מזכירה, בקשו ממנה לדבר עם מישהו שיוכל למסור לכם פרטים על המשרה.

מידע על המראיין – נסו לאתר מכרים משותפים. אנשים אלה יוכלו לסייע לכם להבין באיזה סוג מראיין מדובר: האם מדובר במראיין שאוהב מאד talks small, האם מדובר במישהו מאד ענייני ורציני, האם השחלת בדיחות עשויה לסייע ליצירת אוירה או שתעשה רושם רע.

ככלל טוב להגיע לראיונות דרך חוליה מקשרת: חברים, קולגות לשעבר או חברת השמה. כל אלה עשויים לשמש אתכם היטב באיסוף האינפורמציה המבוקשת.

הכנה טובה לקראת הראיון עשויה להפחית את רמת הלחץ בראיון ולהעיד על רמת מוטיבציה גבוהה לקבל את התפקיד.

חשוב להגיע בזמן: ודאי לא לאחר אבל גם להקדים בחצי שעה פירושו לא לדייק. הגעה בזמן המיועד או דקות ספורות קודם לכן משדרת דיוק ורצינות. ודאו שהכתובת שבידיכם היא הכתובת המדוייקת.

איך מתלבשים? התשובה לשאלה זו לוקחת בחשבון את התפקיד אליו אתם פונים. קוד הלבוש של מהנדסי פיתוח שונה מאד מקוד הלבוש של אנשי מכירות/שיווק. איש פיתוח (בישראל) בחליפה מחויטת ועניבה יראה מצחיק ואיש מכירות/שיווק עם סנדלים תנכיים וחולצת T זרוקה – קרוב לודאי שייפסל עוד לפני שיפתח את הפה. יש להתאים את הלבוש ולא להגזים לשום כיוון. יש להקפיד על הופעה נקיה ומסודרת.

אם המודיעין שלכם מעלה שאתם נפגשים עם נציגים מחו"ל יש מקום ללבוש מעט רשמי יותר.

התכוננו לשאלות:

על מנת להתכונן לשאלות חייבים לדעת מראש מי המראיין ומה הוא תפקידו. לא דומה ראיון מקצועי לראיון משאבי אנוש.

אם מדובר בראיון מקצועי יש שונות רבה מתחום לתחום. יחד עם זאת בכל תחום חשוב להפגין בקיאות והתמצאות בעולמות התוכן בהם מדובר או לחילופין להציג דרך מחשבה בהירה וברורה.

אל תתפארו בהישגים לא לכם – עלולים לחקור אתכם לעומק בנושאים שאתם לא מתמצאים בהם. נסו לדייק בתיאור העשייה וההישגים שלכם. אין טעם להרחיב בנושא אי הצלחות אם אתם לא נשאלים עליהם בפירוש.

לתפיסתי, אמינות היא שם המשחק בראיונות (וגם בקורות החיים אותם העברתם לחברה). מראיינים רבים יהיו סבלניים לחוסר ידע ו/או חוסר התמצאות בתחומים מסוימים אבל לחוסר אמינות אין סובלנות.

היו מוכנים עם הסברים לגבי תקופות בהם לא עבדתם ו/או לגבי סיום העבודה במקומות קודמים ו/או לגבי הסיבות האמיתיות לרצון לשנות את מקום העבודה וכו'. הכנה מראש תמנע מעצמכם היסוסים וחוסר בהירות בראיון עצמו.

כל הנאמר לעיל נכון גם לגבי ראיונות משאבי אנוש אלא שבמקרה זה ישנן שאלות נוספות שלעיתים מאד קרובות נשאלות בראיון וניתן להתכונן אליהן. למשל: נקודות תורפה, הצלחות מרכזיות ומדוע הם נחשבות בעיני המועמד כהצלחה, עבודה אינדיבידואלית ועבודת צוות – איפה נוח למועמד יותר, מה עלול לגרום לו להרגיש לא נוח בארגון, מה הדברים שאהב/לא אהב במקום עבודתו הקודם, מה חשוב לו במקום עבודה חדש ועוד.

בכל הראיונות קרוב לודאי שתבקשו לספר על הניסיון התעסוקתי שלכם, מה עושה אתכם מתאימים לתפקיד הספציפי, שינויים בקריירה, תהליכי קבלת ההחלטות במעברים בין מקומות עבודה, תיאור קונפליקטים במקומות העבודה הקודמים ודרך ההתמודדות איתם ועוד.

יש לזכור כי בראיון מתרשם המראיין/נת לא רק מהדברים הנאמרים אלא גם משפת הגוף של המועמד/דת לפיכך יש להימנע משיבה המשדרת "בעל בתיות" – השענות אחורה וידיים על העורף או ישיבה בשילוב ידיים המשדרת חיץ בין המועמד/ת למראיין/נת. נסו לשבת באופן נינוח ולמקד מבט במראיין/נת. יש חשיבות רבה ליצירת קשר עין. הימנעו מהתעסקות בחפצים המונחים על השולחן או בטלפון הסלולארי שלכם (אותו חייבים לכבות טרם הכניסה לראיון – אלא אם מחכים לטלפון בהול ואז יש לשתף את המראיין/נת בעניין. מקרה שמצדיק זאת הוא למשל הורה בחדר ניתוח או אישה לקראת לידה....).

שאלת השכר: תמיד תגיע בשלב כלשהו שאלת השכר. שאלה זו עשויה להישאל בשני אופנים: ציפיות שכר או לחילופין מידע לגבי השכר הנוכחי/קודם. חשוב להיות מוכנים לשאלה זו (מראינים מאד לא אוהבים לא לקבל עליה תשובה). חשוב לברר מהו השכר הממוצע המקובל במשק לגבי ממלאי תפקידים ברמה דומה ומידע זה צריך להוות את הבסיס לתשובתכם. מועמדים שמעריכים את עצמם הרבה מעל הממוצע קרוב לודאי שיצפו לשכר מעל הממוצע. אם אתם מרגישים נוח עם רמת השכר הנוכחית שלכם – שתפו את

המראיין/נת בנתונים ותמיד מותר לרצות יותר.

שימו לב שהצבת ציפיות שכר לא ריאליות או גבוהות משמעותית מעל רמת השכר הנהוגה בארגון לתפקיד הספציפי יכולות להוות מכשול. הצבת ציפיות שכר נמוכות משמעותית מהמקובל עלולות לשדר ייאוש ו/או חוסר התמצאות.

נכון יהיה להכין מראש מספר שאלות אותן ברצונכם להציג למראיין/נת. כמעט תמיד שואלים אתכם בסוף האם ברצונכם לשאול משהו? שאלות טובות מוסיפות נקודות ומראות על התעניינות וסקרנות.

בסיום הראיון טוב תעשו אם תבקשו לדעת מה מצפה לכם, מה המשך התהליך? זה ימנע מכם המתנה שמלווה ברמת עמימות גבוהה. לעיתים תקבלו תשובה מיידית לגבי הצעד הבא (סימן טוב) לעיתים יגידו לכם מיידית שלא נראה שיש התאמה בין הפרופיל שלכם לתפקיד המוצע (מבאס, אבל אתם יודעים היכן אתם עומדים) ולעיתים יבקשו מכם להתאזר בסבלנות עד שיחזרו אליכם ואז אין ברירה אלא להמתין.

לסיכום, הכנה נכונה לקראת ראיון עשויה לשפר מאד את סיכוייכם לעבור אותו בהצלחה.