



- AllJobs
- WINWIN
- בריית
- HOT
- ביג דיל
- קניות
- mynet
- נדל"ן
- מעורבות
- הורים
- יחסים
- סביבה ומדע
- קריירה
- צרכנות
- אוכל
- חופש
- רנב
- יהדות
- דיגיטל
- בריאות
- רכילות
- תרבות
- ספורט
- כלכלה
- חדשות



הפכו את ynet לאתר הבית

דואר אדום · מזג אוויר · דעות · מוספים · בלייזר · מדע · אסטרולוגיה · פרוגי · פרויקטים · לימודים · בעלי מקצוע · ביטוח · תחנות · דרושים · אלבומים · רכב חדש · English



19C תל אביב



כלכלה קריירה חיפוש עבודה

# קריירה career

בשיתוף AllJobs

חיפוש עבודה קידום בעבודה ניהול פותחים עסק זכויות עובדים דרושים מחשבון שכר מדריכי קריירה גיוס עובדים לימודים

## מרחבי הרשת

ישראלים הנולדו לפני '69 וחסכו מעל 300 אלף ש"ח זכאים להטבת מס מהמדינה [לבדיקת זכאות] ריאלי - כלכלה מעשית

Sponsored Links by Taboola

Advertisement

## קריירה מצליחה? יש משהו יותר חשוב מכישורים



צילום: Gettyimages

מה ניתן לעשות כדי לשפר את הרושם הראשוני שאנחנו יוצרים על מנת להצליח יותר בעסקים? קודם כל לזכור כי הצורך לדעת האם האדם הנמצא מולי עומד "להרוג אותי או לגנוב את כל רכושני", הרבה יותר חשוב מהערכה של כישוריו המקצועיים. מדריך

צחי רבאל פורסם: 11.05.16, 18:07



צחי רבאל צילום: יח"צ

כולנו מודעים לחשיבותו של הרושם הראשוני בכל פגישה בין בני אדם, ומכירים היטב את הביטוי "אין הזדמנות שניה לתקן רושם ראשוני". אך כיצד בדיוק הוא נוצר? האם ניתן להשפיע עליו וכיצד אנחנו יכולים למנף אותו כשאנחנו מגיעים לפגישת עסקים?

### כתבות נוספות בערוץ קריירה

- אינטל לעובדים: ותר על שימוע וקחו פיאזי מוגדל
- טוורקינג - כי בלי פרוטקציה לא תמצאו עבודה
- בלי בוס על הראש: כך תהפכו מהר לזכיינים

מחקרים בתחום הפסיכולוגיה החברתית שנערכו באוניברסיטת הרווארד, שופכים אור על הקשר שבין רושם ראשוני ועשיית עסקים. המגזין Business Insider מביא תובנות מספרה החדש של פרופ' אמי קודי - "נוכחות", בנוגע לרושם הראשוני שאנו משאירים והשפעתו על יכולתנו והצלחתנו בעשיית עסקים עם האדם שפגשנו.

### מרחבי הרשת

הישראליות נוטשות את ההזרקות לטובת רולר מחטים במחיר מצחיק Beauty Tips

שברים את השוק: חג'ג' אירופה תמכור דירות בפחות מ-250,000 ש"ח בבוקרשט Channel22

משקיעים במלונות: תוך שבועיים החברה הישראלית מכרה חצי מיחידות הדיור ... Channel22 News

אם היו מספרים לך לפני גיל 40 על הפתרון לכאבי גב, היית יכול היום לשכוח מהם בריאות INsite

הילדים שלכם בידיים טובות

כל האלמות נפגשים - במתחם העיצוב החדש של פיטרו

### הכי מטוקבקות

- שקד: יש לחיימוביץ' תפיסה אנרכיסטית
- קילומטר בשעתיים: ערב של כאוס תחברתי בתל אביב
- תקיפת הרב הראשי של ארגנטינה: "קשרו אותו והכו עד
- בגלל השוואה להיטלר: עמית סגל תובע 140 אלף שקלים מיצחק
- אחרי איומי פוטין: ברוסיה פורסמו מטרות לתקיפה גרעינית
- מנוסת סבנו בראש כוונת הפושטות ננד Advertisement



צילום: shutterstock

### "האם אני יכול לבטוח באדם שזה עתה פגשתי?"

כיצד נוצר הרושם הראשוני במוחם של אנשים הפוגשים אותנו בפעם הראשונה ומתלבטים בשאלה האם כדאי לעשות איתנו עסקים? מחקרים מגלים כי במוחו של כל מי שפוגש אותנו בפעם הראשונה, עולות באופן אוטומטי שתי שאלות מפתח שעליהן הוא צריך לענות לעצמו במהירות:

- האם אני יכול לבטוח באדם שמולי?
- האם אני יכול לכבד את האדם שמולי?

בהיבט הפסיכולוגי, מתייחסות שתי השאלות לשני מונחי מפתח, המסבירים אותן בהתאמה:

- חמימות (warmth) - מתייחס ליכולת לבטוח בנו, בהיבטים של אמינות ומהימנות.

Sponsored Links by Taboola



זירת הקניות

הדרך אל החופש מתחילה בהזמנת כרטיס טיסה!



להזמנת טיסה >>

מפת האתר תנאי שימוש מדיניות פרטיות עזרה כתבו אלינו

X

פגשנו? .

לרכישה <<



### כך תשפרו את הרושם הראשוני

הצורך לדעת במהירות האם הנמצא מולי עומד להרוג אותי או לגנוב את כל רכושך, הרבה יותר חשוב מהצורך להעריך את כישורי הבעיר אש. למעשה, שאלת "הכשירות" נבחנת רק לאחר שענינו לעצמו על השאלה - האם אני יכול לבטוח באדם שמולי?

כך, בזמן שרבים עסוקים בהוכחת "הכשירות" לצד השני, הם אינם מודעים כלל לתובנה מהותית - כל עוד לא יצרנו כימיה של "חמימות" ומהימנות, הרי שניסיונות ההדגשת "הכשירות" רק יגרמו לנו להצטייר בעיניי הצד השני כמניפולטיביים יותר. כלומר כדי להצליח לעשות רושם ראשוני מוצלח בפגישת עסקים, יש לזכור את שתי השאלות שהצד השני שואל את עצמו כשהוא פוגש בנו בפעם הראשונה ולנסות להעמיד את עצמנו בצורה כנה במקומו.



(צילום: shutterstock)

מה ניתן אם כן לעשות כדי לשפר את הרושם הראשוני שאנחנו יוצרים על מנת להצליח יותר בעסקים? התמדה בלימוד, הכשרה וצבירת ניסיון מקצועי מעשי יובילו אותנו לפיתוח וחיזוק "כשירות" ומקצוענות. תהליך מבוסס מצוינות יוביל אותנו לשאוף לצמוח, להשתפר ולהיות מקצועיים יותר. לגבי "חמימות", גם אם לא נולדנו עם כריזמה אישית, חשוב לזכור שישנם שלושה עקרונות מפתח שיסייעו לנו לפתח את התכונה הזאת בעצמנו:

- **לכו כמה שיותר לאירועים חברתיים, נסו להיות פראקטיביים וליצור קשרים ואינטראקציות עם אנשים** - ככל שנתנסה בכך יותר, תגדל המיומנות שלנו ביצירת קשרים בינאישיים. זכרו שאנחנו חיים בעידן בו כל המכשירים סביבנו - טלפונים סלולריים, מחשבים (באמצעות פייסבוק, ווטסאפ, טוויטר, אינסטגרם) וטלוויזיה - מנתקים אותנו מאירועים חברתיים ואינטראקציה "פנים אל פנים".
- **אל תתביישו לבקש עזרה מאחרים** - בקשת עזרה אינה מעידה על חולשה או פגם באישיות, ואין פירושה שאתם נתפשים כנרפים, חלשים או שברים בעיניי הזולת. להיפך, בקשת עזרה מתפרשת כאקט הומני ואנושי. מכיוון שאבולוציונית בני אדם הם סוג של בעלי חיים, אנחנו מופעלים כמו אותם עדרי בקר או צאן, שבעת מתקפה מתכנסים יחד כדי להגן על החלשים - זהו מנגנון הישרדותי אוטומטי.
- **בבקשת עזרה מהזולת, אנחנו למעשה מפעילים את המנגנון הישרדותי במוח של הצד השני, שגורם לו להתקרב ולרצות לעזור לנו.** כשאנחנו חושפים חולשה מול מישהו, זה גורם לו להתקרב אלינו ולהיות אמפתי כלפי הצד השני. זכרו שהמנגנון עובד רק במקרים בהם בקשת העזרה היא כנה ואמיתית, ולא מעושה.
- **וותרו על הפוזה ואל תשחקו אותה קשים להשגה** - אנחנו נוטים לא להיפגש עם אנשים ולא פעם משמיעים תרוצים מסוג "אין לי זמן", "תעבור דרך המזכירה שלי", "שלח לי מייל". לעתים, בשל עומס או הרגלים, אנחנו הופכים את עצמנו לבלתי נגישים. נדבר נוסף מאפיון צעירים בתחילת הקריירה. רבים מהם חושבים שכשהם לא נגישים, הדבר מסייע להם לבנות תדמית של אנשי עסקים, וישנם המחשיבים זאת, בטעות, למפתח להצלחה.

**מכונת כביסה BOSCH נפח 7 ק"ג במחיר מדהים!**  
לרכישה <<<

**הדרך להנות מרכב חדש ללא הוצאות נלוות**  
לפרטים נוספים <<

**בכל יום 248 עסקים מוצאים עובדים חדשים**  
גם אתם יכולים! <<

**פיצה האט! פיצה משפחתית + תוספת לבחירה ב- 44 ₪ בלבד**  
לרכישה <<

**שואב אבק Dyson V8 Absolute ב- 1649 ₪ + משלוח חינם**

### מרחבי הרשת

אלפי ישראלים עם בעיה בריאותיות זכאים לפטור ממס הכנסה  
ריאלי כלכלה מעשית

גרמניה למשפחות: 4 טיולים סביב ברלין  
EL AL

Sponsored Links by Taboola

