

דף מיומנו של מנהל מכון

לאחר שנים רבות שבהן הצטרפו אלי עורכים על ידי המלצות מפה לאוזן או מהיכרות אישית, השבוע ניסיתי לראשונה לגייס עורכים בדרך 'חדשנית' בעיני: רשימת תפוצה.

ראיתי את רשימת התפוצה של ר' שמואל שליט"א, הטורח למענם של העורכים הנכבדים לסייעם בכל האפשר, ואמרתי בליבי שמן הסתם ייקל לי למצוא עורכים טובים דרך רשימתו.

ר' שמואל אכן פרסם את הודעתו, ומאותו רגע קיבלתי מבול של פניות מעורכים מכל גווני הקשת. המתנתי עד שוך הסערה, ולאחר מכן הקדשתי זמן לעבור על כל פניה ופניה בכובד ראש, למצוא את האנשים הנכונים עבורי.

הפניות היו מסוגננות בצורות שונות ומשונות, מהן טובות יותר ומהן פחות, אולם מתוך קריאת הפניות עלו במחשבתי הרהורים נוגים באשר לצורה שבה העורכים מגישים מועמדות לעבודה. נראה היה שחלק מהפונים אינם מודעים כלל לצורת הגשת המועמדות באופן שיועיל להם לקבל אותם לעבודה, וחבל.

מסיבה זו הנני מקדיש לכם בהערכה את השורות הבאות, לתת לעורכים הנכבדים הצצה קטנה מאחורי הקלעים של מנהל מכון, להבין מה עובר בראשו של מכון המחפש עורכים, וכיצד תוכלו למקסם את ההשתדלות שלכם. זה לא קשה. רק ענין של שימת לב.

[אציין כי שיתפתי מנהלים ממכונים אחרים במסקנותי, וכולם תמכו בהם].

אז ככה זה עובד :

מנהל מכון מחליט על הוצאה לאור של ספר מסויים, או מקבל פרוייקט לביצוע עבור לקוח המעוניין בהוצאת ספר.

ראשית כל המנהל (או מי מטעמו) בודק את 'חומר הגלם' שקיבל לידי, באיזה תחום הספר (ש"ס \ הלכה \ אגדה \ קבלה \ דרוש \ שו"ת וכו'), מה רמת הכתיבה של המחבר ועד כמה הוא זקוק להתערבות בניסוח החיבור (ישנם כאלו שזקוקים גם להתערבות בתוכן הספר עצמו, אבל זה כבר נושא נפרד...), מי קהל היעד של הספר (מבוגרים \ ילדים \ נשים \ אברכים \ בחורי ישיבה \ בעלי בתים \ ישיבתי \ אקדמי וכו'), והאם הספר זקוק להשבחות נוספות מעבר לניסוח (הפניות \ הערות שוליים \ מפתחות \ תמונות וכו').

לאחר מכן הוא פונה למצוא עורך שיתאים לתחום ולסגנון הספר. העורך חייב להיות מתאים מאוד לספר, מפני שכל טעות בבחירת העורך עולה ביוקר, שורפת זמן וכסף ומוסיפה לחצים וכאבי ראש. ולכן בעדיפות ראשונה יפנה המנהל לעורכים שהוא כבר מכיר ויודע את סגנונם ויכול להיות בטוח, או כמעט בטוח, שהתוצאה תהיה משביעת רצון. לפעמים יש צורך לעשות כמה 'טסטים' ודוגמאות, אבל בדרך כלל מנהל טוב יודע לקלוע אל המטרה לשביעות רצון כל הצדדים.

מה יעשה מנהל מכון שנקלע לסיטואציה לחוצה, כשהספר צריך להיות מוכן בזמן מסויים ואין לו עורך מתאים כעת להעביר אליו את העבודה? הוא פונה לעורכים 'מבחוץ' בהצעת עבודה. המנהל מקבל הצפה של פניות, ומתוכם הוא אמור לבחור את העורך הנראה בעיניו מתאים.

בואו נראה איך נראים הפניות :

חלקם בסגנון 'אני עורך מנוסה הרבה שנים ועבדתי בכמה מכונים, אם תרצה דוגמאות תפנה אלי' חלקם 'הגדילו ראשי' ולא טרחו אפילו לכתוב דבר באימייל עצמו, אלא רק בשורת הכותרת 'עורך במכון פלוני ופלוני'. הא ותו לא. ממש עסוקים ועמוסים בעבודה ואין להם פנאי אפילו לכתוב אימייל קצרצר. היה גם מישהו שפשוט עשה העתק - הדבק של הודעת הצעת העבודה ושלח אותה באימייל חוזר, ועל המנהל הפיקח להבין דבר מתוך דבר שאותו שולח בעצם גם מעוניין בהצעת העבודה....

ויש את הבררנים : 'תכתוב לי מי אתה ואיזה מכון בכדי שאוכל להחליט אם אני רוצה את העבודה'... לעומתם, ישנם עורכים השולחים הודעה בצורה מקצועית : כותבים מספר פרטים על עצמם (ישנם כאלו ששולחים גם קורות חיים של ממש), מוסיפים מגוון של דוגמאות, וכותבים דרישות שכר ברורות.

כעת תגידו אתם, איך אמור המנהל לנחש מתוך כל ההצעות מי האיש המתאים ביותר עבורו? היכנסו רגע לראש של מנהל : על הראשונים הוא פשוט מדלג, ופונה לבדוק רק את אלו ששלחו הודעה מסודרת עם דוגמאות מצורפות. עליהם הוא עובר בעיון, ומתוכם הוא בוחר את הנראה לו מתאים ביותר עבור הפרוייקט המדובר. פשוט. לא?

ומכאן למסקנות :

1. אם כבר טרחתם לשלוח פניה, כנראה שאתם באמת מעוניינים בעבודה. אז בואו נעשה את זה בצורה שתיתן אינדיקציה למי שיושב מאחורי המחשב לדעת מה הנסיון שיש לכם ומה הסגנון שלכם. פרטו כמה שיותר על הספרים שערכתם, ושלחו דוגמאות עם מגוון הסגנונות הגדול ביותר שיש לכם.
 2. מי שמקבל את הפניה שלכם מוצף בעוד הרבה פניות (מלבד שאר העבודה הממתינה לו במכון), ככל שתקלו עליו כך יהיה יותר טוב. נסו לכתוב בצורה מקצועית כמצופה מעורך, אל תאריכו בפרטים לא נחוצים ואל תקצרו בפרטים נחוצים.
 3. אל תנסו לחייב אותו לספר לכם מי הוא ועל איזה ספר בדיוק הוא זקוק לעריכה. גם ככה יש לו מספיק פונים ואין לו צורך ויכולת להתחיל לספר לכל אחד מי הוא ומה הוא רוצה עוד לפני שהוא יודע אם הפניה רלוונטית. את כל מה שרצה לספר - כבר כתב בהודעת הצעת העבודה.
- מלבד זאת, מה יש לכם להסתיר? אתם עורכים תורניים חשובים ובעלי נסיון, ומעוניינים שישלחו לכם עבודות. לכן בדיוק אתם שולחים פניה להצעת עבודה. אם המכון יפנה אליכם וירצה לשכור את שירותיכם ומסיבה כלשהי לא תרצו - תמיד תוכלו לסרב להצעה בנימוס ולהמשיך הלאה. למה להקשות על התהליך עוד בתחילת הדרך?

יש לכם כעת הזדמנות לערוך היכרות עם מכון נוסף - נצלו אותו! שלחו הודעה מסודרת עם דוגמאות! גם אם הפעם ההצעה לא רלוונטית עבורכם, אולי היא תהיה רלוונטית עבור עבודות אחרות והמכון יפנה אליכם בהמשך. שלח לחמך על פני המים, מכירים?

[אגב, אם בהודעת הצעת העבודה לא רשום שם של מכון ואין פירוט על מהות העבודה, בדרך כלל יש לכך סיבות טובות. לפעמים המכון לא רוצה לחשוף את הפרוייקטים שהוא עובד עליהם כעת, ולפעמים ישנם עורכים שיש להם 'קשרים' בכל מיני מכונים ומנסים להתקבל לעבודה בעל כרחם של המנהלים המקצועיים, ישנם גם נודניקים סדרתיים שממשיכים לנדנד גם לאחר שהעבודה לא רלוונטית. בקיצור, סיבות לא חסרות, אבל לכם אין סיבה שלא לשלוח פניה מסודרת ומקצועית].

דבר אחרון לעורכים מתחילים : אם החלטתם שמקצוע העריכה מתאים לכם, הכתיבה שלכם יפה ואתם מוצאים סיפוק בעבודה זו, וזהו הצינור שבו רבש"ע ישלח לכם פרנסה - מצויין! כעת הגיע הזמן לפרסם את עצמכם : נסו ראשית כל למצוא פרוייקטים שתוכלו לעשות בהתנדבות, או כמעט בהתנדבות. פרסמו לכל מכריכם שאתם עוסקים בעריכה. חפשו מכונים שמוכנים לקבל עורכים ללא נסיון. תהדירו בעצמכם אחד מספרי הקדמונים. או במילים אחרות, עשו ככל שביכלתכם לבצע עבודות בפועל ולהוכיח נסיון בשטח כשהמחברים או המכונים יהיו שבעי רצון מעבודתכם. זהו המפתח להשתדלות שלכם ובע"ה להגיע רחוק!

בהצלחה מרובה!