

Aktivne oblike iskanja zaposlitve 1.del

Približno 80 odstotkov delovnih mest zapolnijo iskalci, ki uporabijo katerega od aktivnih pristopov iskanja zaposlitve. Zakaj? Večina podjetij noče izgubljati preveč časa in denarja za pridobivanje sodelavcev. Ko srečajo kandidata, ki je primeren glede niza veščin, znanj in izkušenj in jih prepriča, da bo dober sodelavec, ga zaposlijo. Aktivne oblike iskanja so usmerjene tako, da vi storite prvi korak do podjetja. Namesto da bi se odzivali na znano kadrovsko potrebo podjetja, slednjemu ponujate razloge, zakaj bi vas podjetje moralo zaposliti.

Zakaj aktivne oblike iskanja zaposlitve delujejo?

Vaš osnovni cilj pri iskanju dela je spoznavanje ljudi, ki vedo za delovno mesto, preden zanj izvedo vsi drugi. Zanima vas skriti trg dela - trg, ki vam je dostopen prek mreženja, pametne uporabe interneta in direktnega kontaktiranja z zaposlovalci v podjetju. Delodajalec nerad objavlja zaposlitvene oglase, predragi so in preveč dela mu naložijo.

Cilj aktivnih oblik iskanja je srečati delodajalca, ko že ima kadrovsko potrebo, ni pa še začel aktivnega iskanja (beri: oglaševanja). Če ste za delo primeren kandidat in se znate ustrezno predstaviti, imate dobre možnosti za delovno mesto. Ker kadrovska potreba ni javno znana, se za delo ne bo potegovalo nekaj 10 ali nekaj 100 kandidatov.

Izmed proaktivnih oblik iskanja zaposlitve bomo preučili naslednje:

- mreženje,
- zaposlitveni sejmi,
- multipliciranje vaše prisotnosti,
- usmerjeno komuniciranje s podjetji,
- samozaposlitev - zaposlite se sami.

1. Mreženje kot oblika iskanja zaposlitve

Mreženje je iskanje zaposlitve s pomočjo oseb, ki jih poznate. Za prosta delovna mesta lahko izveste od vaših prijateljev, nekdanjih sošolcev, poslovnih partnerjev, prijateljeve mame itd. Mreženje kot oblika iskanja zaposlitve temelji na osebnem priporočilu - določena oseba, ki v vas verjame, vas predlaga za izbrano odprto delovno mesto. Lahko vam uredi sestanek s kadrovikom ali vam zgolj posreduje podatke o razpisnem delu in potrebah delovnega mesta.

Če res želite priti do delovnih mest, ki niso objavljena, takoj prenehajte s pošiljanjem prošenj na slepo! Namesto te metode uporabite aktivne metode, predvsem usmerjeno komuniciranje z delodajalci.

Mreženje deluje!

Časopis Wall Street Journal je pred leti poročal, da je kar 94 odstotkov uspešnih iskalcev zaposlitve uporabljalo networking pri iskanju dela.

Kaj vam prinese dobro mreženje?

Izveste za neobjavljena delovna mesta.

Ste na tekočem s trendi in osebami na vašem področju.

Imate boljši pregled nad ciljnim trgom dela.

Ste priporočeni na delovno mesto, za katerega niste vedeli.

Izveste več o problemih in potrebah organizacij vašega ciljnega področja.

Je mreženje škodljivo?

V Sloveniji je splošno sprejeto dejstvo, da mreženje daje priložnost slabšim kandidatom z dobrimi »vezami«. Vedeti pa moramo, da so v proces mreženja vedno vpletene 3 strani - delodajalec, kandidat za delovno mesto in oseba, ki kandidata priporoči. Ta oseba na tehtnico postavi svojo integriteto, saj na nek način jamči, da je kandidat, ki ga predlaga, sposoben in ustrezen za delovno mesto. Idealni izid mreženja prinese rezultat, s katerim so zadovoljne vse tri strani. V primeru, da se kandidat ne izkaže za ustreznega, potem škodo utrpri tudi oseba, ki ga je predlagala.

Sam koncept mreženja temelji na tem, da tretja oseba »zastavi« svoj dober glas za kandidata, zato bo predlagatelj zelo pazil, da predlaga ustreznega kandidata.

Kako mreženje deluje?

Mreženja se morate lotiti strukturirano - zavedajte se, da tu »delate« z ljudmi, ki so vaši znanci in prijatelji. Od njih ne morete zahtevati, da vam najdejo delo, lahko pa jih prosite za usluge, ki jih za vas lahko naredijo in jim ne poberejo preveč časa.

Mreženje v treh korakih

1. Lista mrežnih kontaktov

- Ožji in širši krog družine, prijatelji, družinski prijatelji in znanci.
- Zaposleni v informacijskih centrih - CIPS-i, zaposlitvene agencije, upravniki ali knjižničarji podatkovnih virov.
- Profesorji, sošolci, člani vašega alumni kluba.
- Člani poslovnih združenj, katerih član ste.
- Direktorji oddelkov za delo z ljudmi, predstavniki podjetij za stike z javnostjo, dobavitelji, s katerimi ste delali na prejšnjih delovnih mestih.

Ko sestavite seznam ljudi, s katerimi bi radi govorili, začnite s planiranjem pogovora. Nato z njimi poskušate dobiti informativni intervju. Cilj slednjega je zbrati in navezati čim več kontaktov, ki vas lahko obvestijo o prostih delih. Ne lotite se mreženja zgolj takrat, ko potrebujete službo, vsak trenutek z zanimivo osebo izkoristite za navezovanje osebnega stika.

Mreženje deluje! Tisti, ki priporočijo kandidata, to storijo šele, ko so prepričani, da je ta dober. Ker s priporočilom slabega kandidata priporočitelj škoduje sebi, tega ne bo storil. To je tudi dokaz, da mreženje ne pomaga »slabim kandidatom z dobrimi zvezami«.

2. Lista potreb, ki naj bi jih vaši kontakti rešili

Kaj želite, da vaši kontakti naredijo za vas? Nekateri vas lahko obvestijo o zanimivih oglasih v podjetju, kjer delajo, drugi vam lahko uredijo sestanek pri kadroviku zanimivega podjetja. Preden začnete s kontaktiranjem, pripravite listo potreb in kontaktov, ki vam jih lahko pomagajo rešiti.

3. Kontaktiranje

- Z uporabo telefona

Ko kličete osebo, s katero bi se radi srečali, želite doseči naslednje:

- osebno predstavitev
- razložiti namen in vzrok klica,
- dogovoriti se za termin srečanja.

Oporne točke za pripravo srečanja

Napišite si kratek povzetek ali ključne naloge, o čem se boste pogovarjali po telefonu. Pred sabo imate oporne točke, s katerimi kontrolirate potek pogovora. Pri sogovorniku želite pridobiti občutek organiziranosti in profesionalnosti.

Če je oseba zaradi obilice dela velikokrat zasedena, jo pokličite pred 9. uro dopoldan oziroma po 18. uri. Osebo poskušajte dobiti na njegov osebni telefon.

Če kličete na podlagi dogovora z neko tretjo osebo, omenite to v začetni fazi pogovora. Ob telefonskem pogovoru takoj izrazite potrebo po osebnem srečanju. Povejte, da zanj potrebujete le 20 minut, tega se tudi držite.

- Z elektronskim pismom

Ko pripravljate pismo svojim mrežnikom, v njem vedno zapišite, kaj pričakujete od prejemnika pisma. Od njega pričakujete akcijo, ki ga ne zavezuje preveč, mu ne pobere veliko časa in jo lahko opravi mimogrede.

Prosimo ga, na primer, da:

- vas obvešča o neobjavljenih delovnih mestih,
- vas obvešča o delovnih priložnostih, za katere niste vedeli,
- vas seznanja s ključnimi osebami izbranega področja ali podjetja.

Napišite vsa pisma v poslovni obliki in brez pravopisnih napak. V zaključnem odstavku navedite, kdaj boste osebo poklicali, s predlogom za sestanek (nekaj dni po poslanem elektronskem sporočilu).

Načelo recipročnosti!

Mreženje zahteva recipročnost - storite za druge to, kar bi želeli, da oni storijo za vas. Pri mreženju ne gre za plačilo ali za druge otipljive koristi, gre za usluge, ki vam jih naredijo vaši znanci. Bodite na voljo ljudem, ki jih smatrate za »mrežno« zanimive, ponudite jim svoje usluge, pomagajte jim, kjer jim morete. Ko namreč pristopite do nekoga s prošnjo za pomoč, se ta oseba vedno vpraša, zakaj bi vam pomagala in kaj lahko ima od tega. Ste mu vi kdaj pomagali?

Mu lahko pomagate v prihodnje? Oseba, ki ima o vas pozitivno mnenje, vam bo raje in hitreje pomagala, kot oseba, ki z vami ni imela bolj osebnih kontaktov ali pozitivnih izkušenj. Mreženje je seveda zgolj eden izmed načinov iskanja zaposlitve, vendar vam v kombinaciji z drugimi metodami (vpisovanje v baze iskalcev, spremljanje zaposlitvenih oglasov) lahko zelo koristi. Npr. zanimivo podjetje objavi oglas. Pogledate na svojo listo, če je kateri izmed vaših kontaktov povezan s tem podjetjem. Lahko vam priskrbi nekaj »insiderskih« informacij, npr. kakšnega sodelavca podjetje išče, ali pa vam celo pomaga do intervjuja.