



Jak szukać pracy

i dlaczego praca po znajomości nie taka straszna, jak ją malują





Networking to...



Jak się znaleźć na rynku pracy

1

Jesteście pracodawcami i szukacie pracowników do swojej firmy. Wypiszcie możliwie najwięcej sposobów znalezienia pracowników.

2

Jesteście pracownikami, którzy szukają zatrudnienia. Wypiszcie możliwie najwięcej sposobów poszukiwania pracy.

Czas na zadanie

Uporządkujcie teraz zgodnie z własnymi przekonaniemami w kolejności od najbardziej do najmniej skutecznych, odpowiednio wszystkie sposoby poszukiwania pracowników lub sposoby poszukiwania pracy, które wymyśliliście w swoich grupach. Wybierzcie swojego lidera, który przedstawi efekty Waszej pracy całej klasie.



Twoje sieci

1

Wypisz imiona wszystkich ludzi, których znasz osobiście i których imiona zaczynają się na literę K. Kto ma najwięcej takich znajomych?

2

Proszę wstać. Stój nadal, jeśli znasz kogoś, kto pomógłby Ci, gdybyś potrzebował:

- żeby ktoś nakarmił twojego zwierzaka, kiedy wyjedziesz na wakacje,
- pożyczyć na bilet czy kanapkę,
- znaleźć tymczasowe miejsce do spania,
- porady w sprawie osobistego problemu,
- pomocy w nauce lub realizacji jakiegoś zadania,
- referencji.

Jeśli nadal stoisz, już masz dobrą sieć kontaktów!

3

Stój nadal, jeśli znasz kogoś, kto jest...

- menedżerem w firmie o profilu działalności zgodnym z twoim wykształceniem lub zainteresowaniami zawodowymi,
- doradcą zawodowym lub specjalistą ds. rekrutacji,
- studentem, studentką starszego roku studiów (innej szkoły, kursu) na które się wybierasz,
- przedstawicielem zawodu, o wykonywaniu którego myślisz,
- członkiem koła, organizacji społecznej, obywatelskiej, wolontaryjnej itp. i realizuje zadania mieszczące się w obszarze Twoich zainteresowań, pasji itp.
- członkiem koła zainteresowań (organizacji uczniowskiej czy studenckiej) realizującego ciekawe projekty czy zadania edukacyjne.

Jeśli nadal stoisz, już masz szeroką sieć kontaktów!



Po co mi sieć kontaktów?

Jest faktem, że większość wolnych posad nie jest ogłaszana. To tzw. ukryty rynek pracy. Badania wykazują, że nie umieszcza się ogłoszeń w przypadku około 70 % wolnych posad. To oznacza, że rekrutacja w większości przypadków ma miejsce na ukrytym rynku pracy. Jeśli uda ci się dostać na ukryty rynek pracy, jest bardziej prawdopodobne, że twoje poszukiwanie zatrudnienia zakończy się sukcesem.

„Ludzie przekazują sobie informacje o tych posadach z ust do ust, tylko tak można się o nich dowiedzieć - poprzez sieć kontaktów”.

(Katherine Hansen, strona internetowa Quintessential Careers)



Jak sądzisz

Dlaczego wielu pracodawców woli nie ogłaszać ofert pracy publicznie – w gazetach, urzędach pracy, Internecie itp.? W parach wypiszcie jak najwięcej przyczyn, które przychodzą wam na myśl. Mogą wam w tym pomóc wypowiedzi kilku pracodawców:
(dostaniesz je od nauczyciela)



pracodawca /

„Zamieszczanie ogłoszeń jest bardzo kosztowne. A jeśli zamieścimy ofertę pracy w prasie lub na stronie internetowej, możemy otrzymać setki zgłoszeń. Nie mamy po prostu czasu, żeby je wszystkie przejrzeć, wybrać najlepsze, przeprowadzić rozmowy, sprawdzić referencje i poinformować wszystkich odrzuconych kandydatów.

Wolimy skupiać się na działalności firmy. Uważamy, że o wiele skuteczniejsze jest poproszenie naszych pracowników i innych członków naszych rozległych sieci kontaktów o skierowanie do nas odpowiednich kandydatów“.



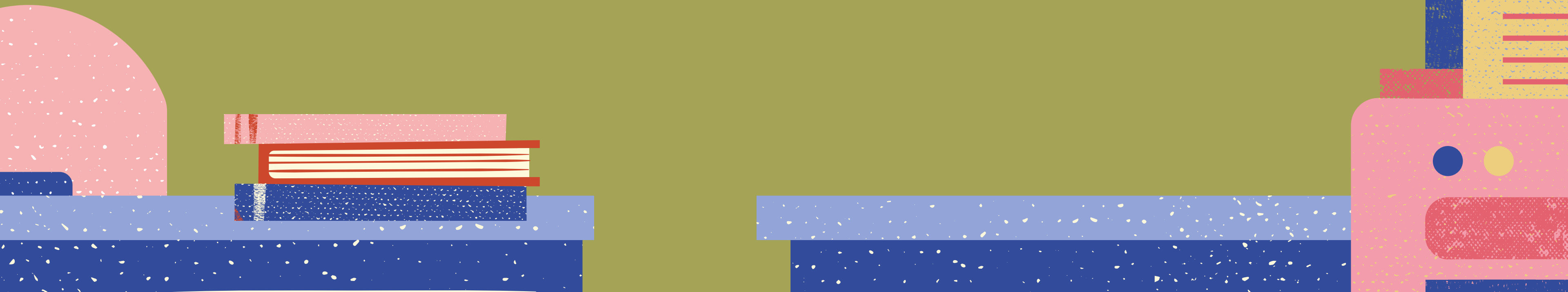
pracodawca 2

„Od podjęcia decyzji o zamieszczeniu oferty pracy do znalezienia odpowiedniej osoby może upłynąć sporo czasu. Musimy zamieścić ogłoszenie, ustalić ostateczny termin zgłoszenia na kilka tygodni później i przeprowadzić rozmowy. Jeśli już mamy w bazie danych potencjalnych kandydatów lub możemy skorzystać z naszych sieci kontaktów, możemy o wiele szybciej znaleźć pracownika na dane stanowisko“.



pracodawca 3

„Dany kandydat może posiadać odpowiednie kwalifikacje i dobrze zaprezentować się podczas rozmowy, ale może się także okazać, że nie pasuje do firmy. Jeśli zrezygnuje z pracy, firma będzie musiała zacząć proces rekrutacji od nowa, znów ponosząc koszty. Najpierw szukam aplikantów w mojej obecnej lub poprzedniej organizacji lub wśród kolegów i znajomych. Tacy aplikanci mają lepsze referencje, są znani i sprawdzeni. Mamy również bazę danych osób, które skontaktowały się z nami i przeszukujemy ją, gdy pojawi się wolne stanowisko. Osoby te wykazały, że naprawdę zależy im na pracy dla nas i że potrafią podjąć inicjatywę“.



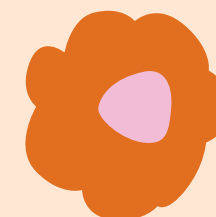
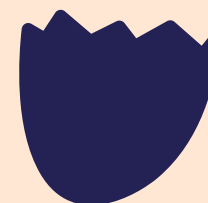
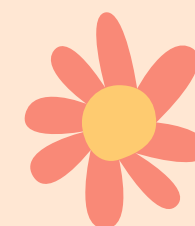
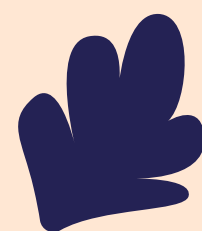
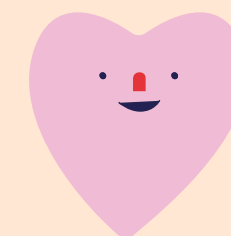
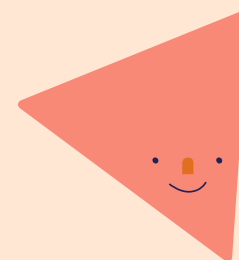
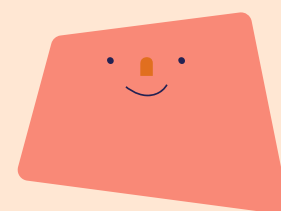


Dlaczego właśnie rynek ukryty!

A teraz zastanówmy się już razem dlaczego pracodawcy często wolą nie zamieszczać ofert pracy, tylko poszukiwać pracowników na ukrytym rynku pracy? Wypiszcie na plakacie wszystkie Wasze odpowiedzi.



stwórzcie plakat

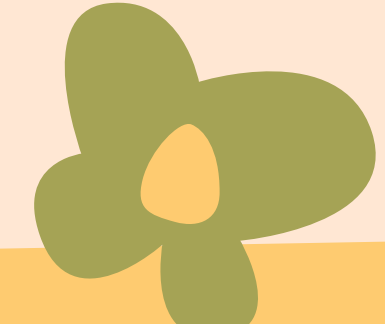


Przykłady odpowiedzi:



Zbyt wysokie koszty.
Organizacja tzw.
tradycyjnych procesów
rekrutacji wymaga zbyt
dużego nakładu pracy
i jest czasochłonna.

Tradycyjna rekrutacja to
proces bardzo powolny.
Dużo czasu upływa od
ogłoszenia oferty do
momentu zatrudnienia
pracownika.



Duże ryzyko zatrudnienia
niewłaściwej osoby, nie
pasującej do organizacji.
Trudność w weryfikacji
kompetencji w trakcie
procesu rekrutacji.





Co nam daje dobry networking?

Podzielcie się na 5 grup. Otrzymacie od nauczyciela 5 różnych historii. Waszym zadaniem jest zastanowić się i poszukać odpowiedzi na pytanie;

Co nam mówią te historie?. Jak posiadanie kontaktów pomogło odpowiednio: Zosi, Markowi, Amelii, Kasi i Kubie?





Dobry networking może:

Pomóc Ci znaleźć pracę - tak jak Zosi.

Pamiętaj, że nawet 70 % pracowników na wolne stanowiska jest zatrudnianych poprzez sieć kontaktów lub dzięki zwróceniu się bezpośrednio do pracodawców. Jeśli będziesz liczyć tylko na ogłoszenia w prasie lub w Internecie lub agencjach zatrudnienia, nigdy nie dowiesz się o wielu okazjach!





Dobry networking może:

Pomóc Ci osiągnąć sukces w twojej obecnej pracy – jak Kasi.

Posiadając dobrą sieć kontaktów,
nie musisz znać odpowiedzi na każde pytanie. Wystarczy, że
znasz ludzi, którzy pomogą Ci uzupełnić wiedzę i umiejętności.



Dobry networking może:

Pomóc Ci zacząć karierę jako freelancer lub rozpocząć własną działalność – tak jak Amelii

Tak jak w przypadku pracy na pełen etat, wiele propozycji dla freelancerów lub osób prowadzących własną działalność nie jest nigdzie ogłaszanych, a informacje o nich są przekazywane z ust do ust. Pomyśl o tym. Gdybyś szukał fotografa weselnego, zatrudniłbyś pierwszą osobę, którą znajdziesz w książce telefonicznej czy raczej zapytałbyś znajomych, czy mogliby ci polecić kogoś doświadczonego?

Dobry networking może:

**Pomóc Ci w znalezieniu lepszych możliwości rozwoju kariery –
tak Markowi i Pawłowi**

Nawet jeśli masz pracę i dobrze Ci się powodzi, sieć kontaktów może pomóc ci znaleźć więcej możliwości rozwoju kariery. Osoby posiadające dobre sieci kontaktów: rzadziej pozostają bezrobotne i jeśli są bezrobotne, szybciej znajdują kolejną pracę.



Dobry networking może:

Pomóc Ci w udzielaniu pomocy innym, jak i sobie samemu – jak Kubie

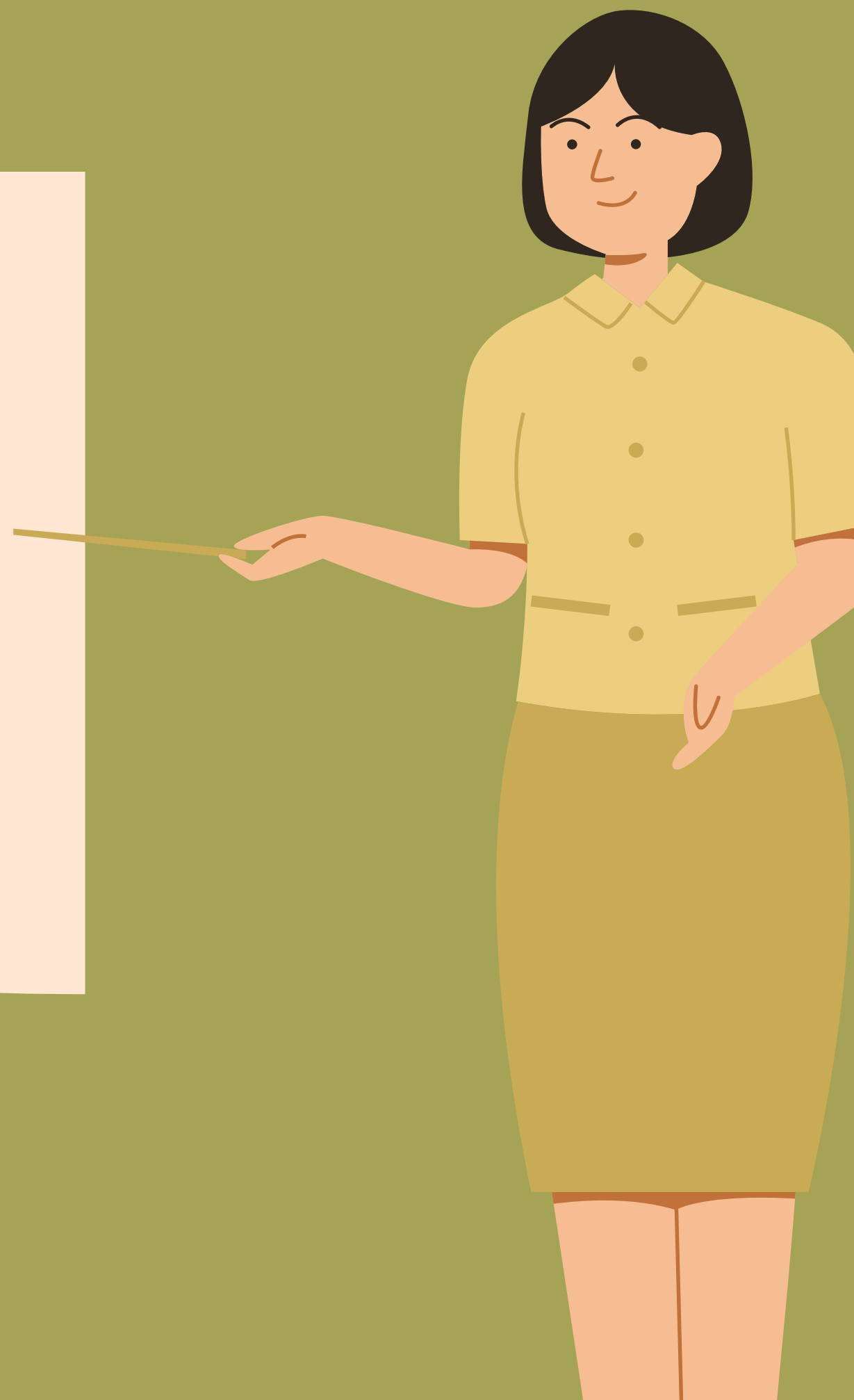
Dobry networking nie polega na „wykorzystywaniu” innych, aby osiągnąć cel. To dwustronny proces. Dobry networking polega na pomaganiu sobie nawzajem. Chodzi o to, by nie tylko brać, ale również dawać. Aby być uczciwym.

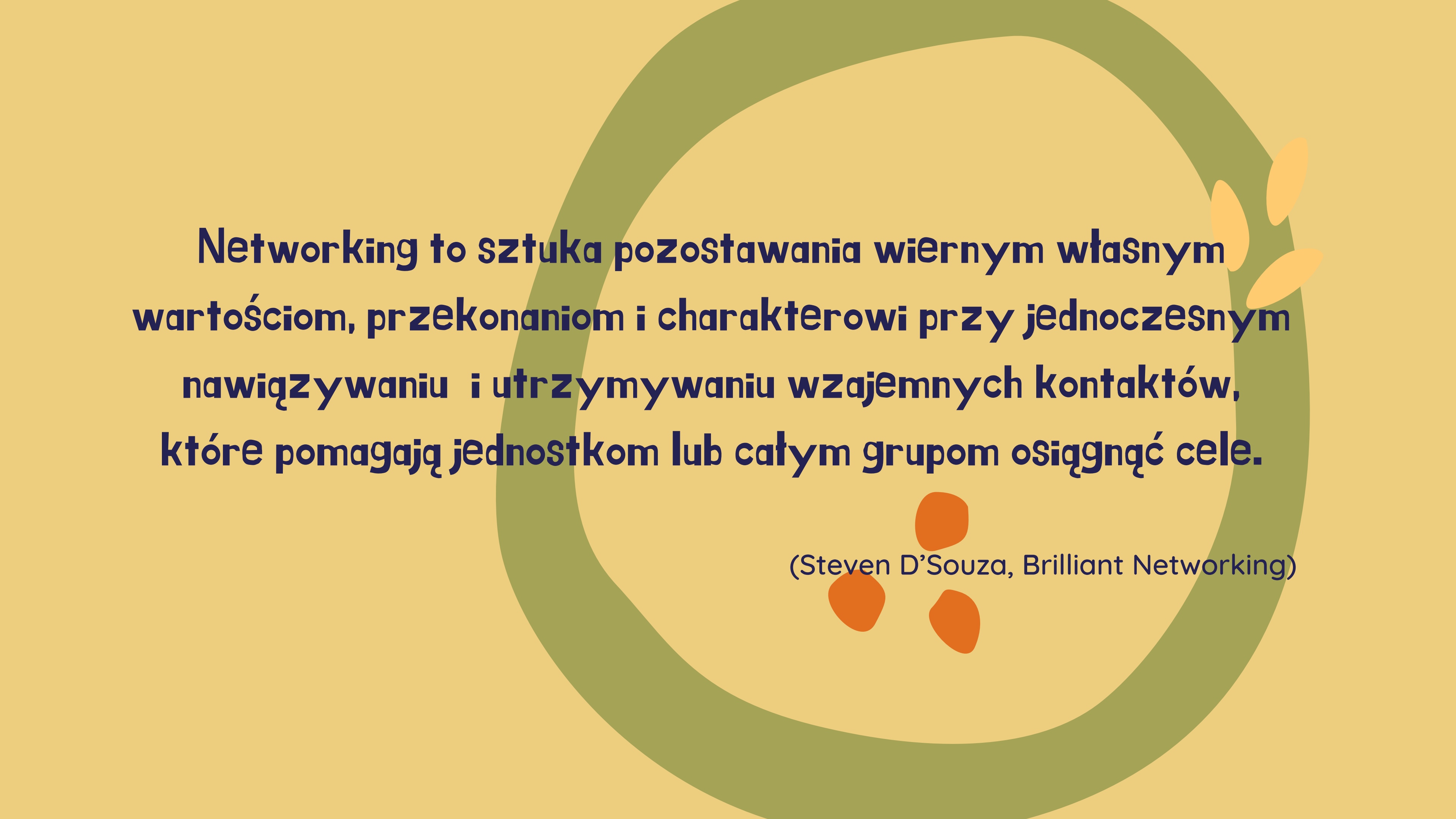




Powróćmy do Waszych odpowiedzi czym
jest networking.
Być może chcielibyście je zmienić?

Networking to....





Networking to sztuka pozostawania wiernym własnym wartościom, przekonaniom i charakterowi przy jednoczesnym nawiązywaniu i utrzymywaniu wzajemnych kontaktów, które pomagają jednostkom lub całym grupom osiągnąć cele.

(Steven D'Souza, Brilliant Networking)



Ludzie których znasz

- Czy wiesz, jak twoi przyjaciele i członkowie twojej rodziny, którzy pracują, znaleźli zatrudnienie?
- Czy możesz podzielić się jakimś przykładem dobrego networkingu w praktyce?
- Jak twój nauczyciel znalazł pracę? Czy może podzielić się jakimś przykładami?



wybrane metody szukania pracy

Porównajcie je z Waszymi
odpowiedziami z ćwiczenia
Jak się znaleźć na rynku pracy.

Wspólnie zastanówcie się jakie
są plusy i minusy każdej
z metod

kontakt
bezpośredni

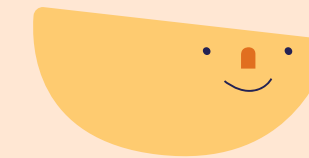
ogłoszenia
prasowe



targi
pracy



internetowe
strony firm



ogłoszenia
własne

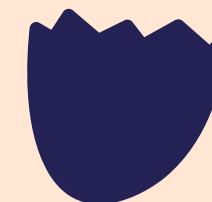
internet



agencje
pośrednictwa
pracy

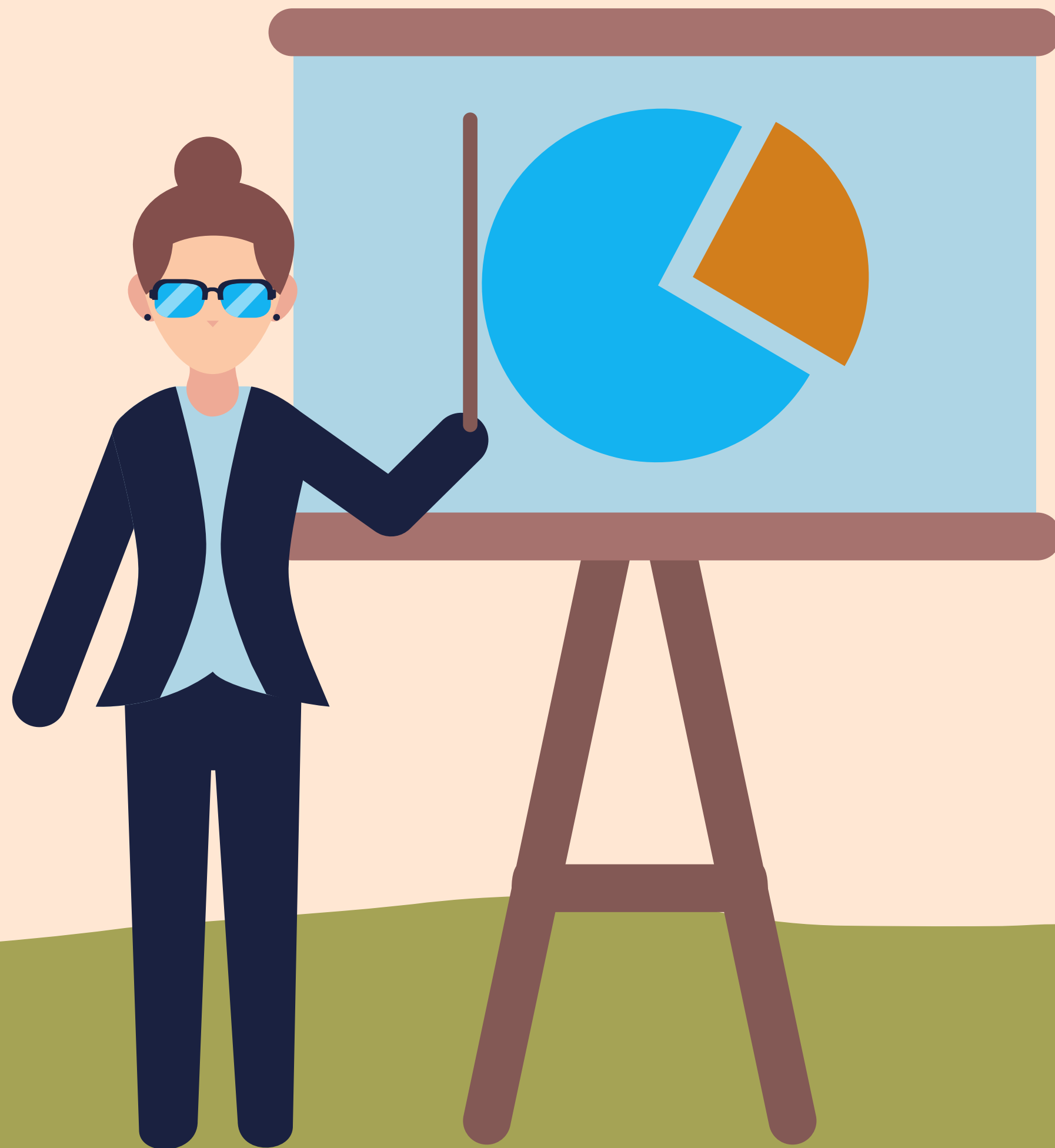


urzędy
pracy



sieć
kontaktów
networking






Dziękuję
za uwagę!

materiał przygotowany przez



Opracowano na podstawie materiałów przygotowanych w ramach projektu ZDZ-Net – Ogólnopolska Sieć Niepublicznych Agencji Poradnictwa Zawodowego, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich: S. Pakulniewicz-Błońska, Kształcenie przez całe życie. W drodze do pracy – jak skutecznie realizować cele zawodowe? Warsztat, Fundacja Realizacji Programów Społecznych, Warszawa 2007.

Opracowano na podstawie materiałów zamieszczonych w publikacji Podstawy networkingu przygotowanej w ramach programu „Uczenie się przez Całe Życie” na potrzeby projektu: Uczenie się poprzez karierę jako czynnik sukcesu w uczeniu się przez całe życie. Projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. 2010-3662/001-001