

Jak szukać pracy, żeby ją znaleźć i dlaczego praca po znajomości nie taka straszna, jak ją malują.

Czy tylko nepotyzm jest dla nas szansą?

Uwaga: Instrukcje i komentarze dla nauczyciela zaznaczone kursywą. Polecenia dla uczniów zaznaczone granatową czcionką.

Cele zajęć:

- uczniowie poznają pojęcia jawnego i ukrytego rynku pracy i będą potrafili zdefiniować te dwa pojęcia,
- dowiedzą się czym jest networking i dlaczego budowanie własnych sieci kontaktów jest ważne z perspektywy zawodowej,
- uczniowie zrozumieją znaczenie ukrytego rynku i potrzebę stworzenia sobie szansy na uzyskanie do niego dostępu poprzez networking,
- uczniowie odkryją, że dobry networking daleki jest od nepotyzmu i opiera się na autentycznych związkach i pozytywnych wartościach takich jak uczciwość i wzajemność.

Czas trwania: ok 2 godziny dydaktyczne (zależne od wielkości grupy i tempa jej pracy)

Pomoce:

- arkusze papieru (min. 10 arkuszy), tablica, flipchart (zależnie od możliwości)
- grube mazaki, taśma klejąca, magnesy (w zależności wyposażenia sali),
- karteczki samoprzylepne (min. po 2 dla każdego uczestnika zajęć),
- rzutnik z ekranem lub tablica interaktywna by móc wyświetlić załączoną prezentację,
- materiał dla uczniów: 3 karteczki z wypowiedziami pracodawców, 5 karteczek z historiami odpowiednio: Zosi, Marka, Amelii, Kasi i Kuby.

Wprowadzenie do tematyki zajęć:

Przywitaj się z uczestnikami. Wskaż temat zajęć i zachęć wszystkich do aktywnego uczestnictwa. Określ z grupą reguły obowiązujące w trakcie zajęć, na które wszyscy się zgodzicie (slajd)

Ćwiczenie 1 Networking – co to takiego?

Rozdaj uczniom karteczki samoprzylepne (materiał na slajdzie).

Wymieńcie się w parach swoimi poglądami na temat znaczenia słowa „networking”. Dokończcie zdanie „**Networking to...**” i zapiszcie je na kartkach samoprzylepnych, a następnie przyklejcie je na ścianie/ tablicy. Wróćmy do nich później.

Zawieście karteczki w widocznym miejscu w sali.

Ćwiczenie 2 Jak się znaleźć na rynku pracy?

Podziel klasę na 2 grupy. Każda z grup otrzyma zadanie do wykonania (polecenia dla grup na slajdzie).

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

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

Po wykonaniu przez uczniów zadania w grupach, przekazujemy kolejne polecenie:

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

Po prezentacji warto zawiesić przygotowane przez uczniów materiały na ścianie, tablicy itp., ponieważ będziemy do tego wracać w dalszej części zajęć.

Ćwiczenie 3 Indywidualne sieci kontaktów

Zaproponuj uczniom zabawę wprowadzającą (polecenia do poniższych ćwiczeń znajdują się na slajdach):

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

Poproś wszystkich uczniów, żeby wstali. Zgodnie z instrukcją osoba spełniająca dany warunek nadal stoi. Zwycięza osoba, która będzie stać najdłużej lub te, które będą stać do samego końca zabawy. Można przygotować jakieś drobne nagrody. Katalog pytań można sobie poszerzyć.

- Proszę wstać. Stój nadal, jeśli znasz kogoś, kto pomógłby ci, gdybyś potrzebował:
 - żeby ktoś nakarmił twojego kota czy psa, 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 własną sieć kontaktów!

- 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!

Ćwiczenie 4 Po co mi sieć kontaktów?

Pokaż uczniom slajd. Pozwól na dyskusję. Zapytaj czy słyszeli o ukrytym rynku pracy i czym według nich jest.

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)

Ćwiczenie 5: Ukryty rynek pracy

(materiał na slajdach) Podziel klasę na trzy grupy. Rozdaj grupom czyste arkusze papieru i pisaki. Każdej z grup wręcz karteczkę z jedną wypowiedzią pracodawcy. Następnie poinformuj uczniów o zadaniu:

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:

„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 1)

„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 2)

„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 pośród 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”.

(Pracodawca 3)

Przed kolejnym etapem zadania warto pozwolić uczniom na przeczytanie przykładów pozostałych grup, które zamieszczone zostały także na slajdach.

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.

(przykładowe odpowiedzi dla nauczyciela: koszty, czasu i wysiłku niezbędny do przeprowadzenia tradycyjnych procesów rekrutacji, czas potrzebny na tradycyjną rekrutację, duże ryzyko związane z doborem nieodpowiedniego kandydata, trudności w sprawdzeniu kompetencji kandydata w trakcie tradycyjnego procesu rekrutacji itp. – kilka przykładów odnoszących się do rozdanych uczniom materiałów przedstawiony został na slajdach, ale katalog warto rozszerzyć).

Ćwiczenie 6 Co nam daje dobry networking?

Podziel klasę na 5 zespołów. Rozdaj grupom czyste arkusze i pisaki. Każdy zespół otrzyma do przeczytania inną historię (wcześniej przygotuj karteczki z materiałem). Zadaniem każdej grupy jest zastanowić się i poszukać odpowiedzi na pytanie:

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

Przykład 1: Historia Zosi

Zosia właśnie uzyskała dyplom w dziedzinie opieki społecznej i szuka pracy. Regularnie sprawdzała oferty w gazetach i na stronach internetowych i odwiedzała centrum zatrudnienia Job Centre Plus co tydzień, ale po trzech miesiącach nadal nie znalazła pracy w swoim zawodzie. Pracowała na pół etatu w lokalnej wytwórni spożywczej, aby zarobić trochę pieniędzy. Pewnego dnia, podczas gdy jej babcia wieszała pranie, zaczęła rozmawiać przez płot z córką sąsiadki, która przyszła w odwiedziny. Okazało się, że jest ona właścicielką sieci domów opieki. Poprosiła Zosię o telefon. Zosia została zaproszona na rozmowę kwalifikacyjną, po której zaproponowano jej pracę asystentki ds. opieki w jednym z ośrodków.

Przykład 2: Historia Marka

Marek urodził się i wychował w Opolu, ale pracował jako szef kuchni w hotelu w Sopocie przez prawie 10 lat. Kiedy się ożenił i urodziło się jego pierwsze dziecko, postanowił wrócić do rodzinnej miejscowości i przenieść się z rodziną do Opola. Podczas wizyty u swoich rodziców spotkał kilku przyjaciół z lat szkolnych i powiedział im, że szuka pracy. Kilka tygodni później jeden z nich zadzwonił do niego i powiedział, że jego ciotka, która pracowała jako manager ds. cateringu w dużej firmie we Wrocławiu, przechodzi na emeryturę. Colin wysłał list i CV do odpowiedniej osoby, został zaproszony na rozmowę i zaproponowano mu pracę.

Przykład 3: Historia Amelii

Amelia była wykwalifikowaną fryzjerką i kosmetyczką pracującą w popularnym salonie i trudno jej było potążyć długi dzień pracy z opieką nad dzieckiem. Pewnego dnia jadła obiad z przyjaciółką, która za kilka miesięcy wychodziła za mąż. Zapytała Amelię, czy mogłaby przyjść do jej domu w dniu ślubu, żeby ułożyć włosy i zrobić makijaż jej i drużnom. Wszystkie były zachwycone i zachęcały Amelię, żeby założyła własną firmę. Polecily Amelię wszystkim znajomym. Obecnie Amelia prowadzi świetnie prosperującą działalność fryzjersko-kosmetyczną z dojazdem do klienta i ma możliwość pracy w elastycznych godzinach.

Przykład 4: Historia Kasi

Kasia uzyskała dyplom z organizacji imprez i pracowała dla kilku małych hoteli w Gliwicach. Kiedy zaczęła pracować dla dużej międzynarodowej sieci hoteli i przeprowadziła się do Warszawy, musiała organizować wiele imprez o różnorodnym charakterze i zajmować się klientami reprezentującymi branżę, w których nie miała żadnego doświadczenia. Nie miała kogo prosić o pomoc, więc skontaktowała się z dawnymi znajomymi i ludźmi, z którymi była na uczelni. Wiedziała, że odnieśli sukces w branży. Zadawała również pytania na biznesowej stronie internetowej ułatwiającej

nawiązywanie kontaktów. Była zdumiona tym, jak chętnie ludzie udzielali jej pomocy. Uzyskała wiele przydatnych rad oraz wsparcie w rozwiązywaniu problemów. Imprezy, które zorganizowała odniosły sukces.

Przykład 5: Historia Kuby

Ukończyłem studia 20 lat temu i od tamtego czasu pracowałem dla wielu organizacji. Staram się utrzymywać kontakt z osobami, z którymi pracowałem i próbujemy pomóc sobie nawzajem, gdy tylko możemy. Dzięki mojej sieci kontaktów, usłyszałem ostatnio o firmie z branży IT, która nie mogła znaleźć pracownika na stanowisko. Natychmiast pomyślałem o Pawle. Wiedziałem, że ma odpowiednie kwalifikacje i ostatnio stracił pracę. Skontaktowałem się z nim i przesłał swoje CV. Nie wiem, czy dostanie pracę, ale gdybyśmy nie byli w kontakcie, nie pomyślałbym o nim, gdy usłyszałem o tej ofercie pracy. Paweł jest mi za to bardzo wdzięczny. Wiem, że on zrobiłby to samo dla mnie.

Ćwiczenie 7. Praca po znajomości czyli nie taki diabeł straszny

Co mówią nam te historie? Jak posiadanie sieci kontaktów pomogło: (poproś liderów grup, żeby przy każdym imieniu wpisali wypracowane w grupie odpowiedzi)

Zosi?

Markowi?

Amelii?

Kasi?

Kubie?

Podsumuj zebrane odpowiedzi prosząc uczniów całej klasy o uzupełnienie zdania:

Dobry networking może...

Następnie zaprezentuj klasie zamieszczone w prezentacji odpowiedzi i zachęć uczniów do dyskusji (materiał dostępny w prezentacji -5 slajdów).

- ***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!

- ***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.

- ***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?

- ***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.

- ***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.

Ćwiczenie 8: Przedefiniowanie pojęcia networkingu

Rozdaj uczniom samoprzylepne karteczki i poproś, żeby na nowo zdefiniowali pojęcie networkingu.

Teraz, kiedy już omówiliśmy kilka przykładów dobrego networkingu, powróćmy do waszych odpowiedzi na kartach samoprzylepnych. Być może chcielibyście je zmienić.

Networking to...

W ramach podsumowania pokaż uczniom przygotowaną wcześniej definicję networkingu (materiał dostępny w prezentacji)

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)

Ćwiczenie 9: Ludzie, których znasz

Rozpocznij serię swobodnych wypowiedzi uczniów. Poproś, żeby udzielili odpowiedzi na pytania (materiał dostępny w prezentacji)

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

Ćwiczenie 10: Wybrane metody szukania pracy – podsumowanie

Uporządkuj wnioski, jakie pojawiły się w toku dyskusji (patrz ćwiczenie 2 Jak się znaleźć na rynku pracy) i omów krótko najważniejsze metody poszukiwania pracy, odwołując się do uwag i spostrzeżeń uczestników. Grafika z nazwami przykładowych metod zawarta w prezentacji.

Poniżej materiał pomocniczy dla nauczyciela.

Sieć kontaktów – networking

Osoby znajome, rodzina, przyjaciele mogą być cennym źródłem informacji o wolnych miejscach pracy. Często też ich poparcie może okazać się przydatne w momencie podejmowania przez pracodawcę decyzji o zatrudnieniu.

Targi pracy

Uczestnictwo w targach pracy daje możliwość osobistego spotkania się z pracodawcami i stwarza szanse nawiązania nowych kontaktów.

Kontakt bezpośredni

Czasami skuteczną metodą poszukiwania pracy może być nawiązanie bezpośredniego kontaktu z pracodawcą. Jedną z możliwości jest nawiązanie telefonicznego kontaktu z osobą, która jest odpowiedzialna za rekrutację w firmie, dopytanie o to, jakie warunki trzeba spełnić, by ubiegać się o pracę, a następnie wysłanie dokumentów aplikacyjnych zgodnie z podanymi wskazówkami. Stosowanie tej metody ma sens jedynie wówczas, gdy nie spotkamy się z odmową w kwestii przesłania dokumentów aplikacyjnych.

Internetowe strony firm

Często zdarza się, że aktualne oferty pracy zamieszczane są bezpośrednio na stronach internetowych firm. Warto zaglądać tam regularnie szczególnie wtedy, gdy szukamy określonego typu pracy w określonej instytucji.

Internet

Ogłoszenia o wolnych miejscach pracy dostępne są na stronach firm doradczych, w odpowiednich działach portali i innych serwisach.

Agencje pośrednictwa pracy

Agencje pośrednictwa pracy poszukują kandydatów na różne stanowiska pracy, warto zatem zostawić swoje CV – jest duża szansa, że jeżeli pojawi się oferta zgodna z naszymi preferencjami, zostaniemy zaproszeni na spotkanie.

Urzędy pracy

Urzędy pracy prowadzą rejestr oferowanych miejsc pracy na danym obszarze, który podlega pod dany urząd. Warto też nawiązać kontakt z pośrednikiem pracy, przedstawić swoje oczekiwania i poprosić o informację w sytuacji, gdy pojawi się oferta zgodna z naszymi preferencjami.

Ogłoszenia prasowe

Jest wiele gazet, które zamieszczają oferty pracy.

Lokalne organizacje społeczne

Kluby, stowarzyszenia, organizacje młodzieżowe, wyznaniowe mogą okazać się pomocne podczas poszukiwania pracy.

Ogłoszenia własne

Własne ogłoszenia o poszukiwaniu pracy można zamieścić np. w: prasie lokalnej, radiu, gazetach ogłoszeniowych.

Podsumowanie zajęć

Zachęć uczestników do dyskusji na temat różnych metod poszukiwania pracy i ich skuteczności. Podczas dyskusji postaraj się zwrócić uwagę uczestników na następujące kwestie:

1. Pracy można poszukiwać na rynku jawnym (oficjalnym, do którego dostęp mają wszyscy – ogłoszenia, targi pracy, urzędy pracy itp.) oraz na rynku ukrytym (o którym wiedzą nieliczni – znajomi, rodzina, osobisty kontakt z pracodawcami).
2. Skuteczność poszukiwania pracy na rynku jawnym wynosi ok. 20%- 30%, zaś na rynku ukrytym ok. 70% – 80%.
3. Pracodawcy znajdują pracowników głównie poprzez sieć kontaktów (z polecenia), na podstawie referencji innych pracodawców, analizy ofert złożonych w firmie, a następnie w wyniku rekrutacji zewnętrznej.
4. Najlepsze efekty daje łączenie wielu metod poszukiwania pracy – wszystkie sposoby mogą okazać się skuteczne.

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