



HOGYAN TALÁLOK ÁLLÁST GYORSAN LEÉPÍTÉST, ÁTSZERVEZÉST VAGY KARRIER- SZÜNETET KÖVETŐEN?

Számos oka lehet annak, ha nem tud visszakerülni az állás piacra. Lehetséges, hogy az eredményei nem derülnek ki egyértelműen az önéletrajzából, az erősségei nincsenek összhangban az elvárásokkal, esetleg nem beszél idegen nyelvet, vagy nem fejleszti magát folyamatosan, de az is lehetséges, hogy hagyományos módon keres állást, és egyszerűen csak elmennek ön mellett a lehetőségek.

Az ön esetében mi a helyzet?

Kránitz Éva vagyok, egyéni vezetőfejlesztéssel és karrierváltás-tanácsadással foglalkozom. Vezetői tanácsadóként gyakran kérnek fel az ügyfeleim arra, hogy segítsék nekik a megfelelő jelölt kiválasztásában.

Ismerem a cégek szempontrendszerét, és látom, mitől kelti fel az érdeklődést az egyik pályázó, és miért kerül le a listáról egy másik.

Az a tapasztalatom, hogy a pályázók többsége nincsen tisztában a velük szemben támasztott elvárásokkal, amik jelentősen változtak az elmúlt években.

Szeretnék eloszlatni egy tévhitet a kapcsolatokon keresztül történő álláshoz jutásról. Tény, hogy a cégek szívesen veszik az ajánlásokat, hiszen ezzel csökkenteni tudják a toborzási költségeiket, másrésztől biztonságosabbnak érzik az olyan jelöltek, akik ajánlás útján érkeznek.

De amikor a végső döntésre kerül a sor, akkor már nem az számít, hogy kit ki ajánlott, hanem az eddig elért eredmények. A versenyszférában a jól teljesítő jelöltek részesítik előnyben, akik képesek kitermelni a fizetésük többszörösét. Ez az, ami igazán számít!

Az olyan munkaköröknél, ahol túljelentkezés van, a HR-esek első körben azt keresik, kit tudnak kiszelektálni a jelöltek közül (ahelyett, hogy azt vizsgálnák, ki felel meg leginkább a szempontjaiknak). Az önéletrajz alapján ezt néhány másodperc alatt eldöntik, és arra törekednek, hogy a listájukat kezelhető méretűre csökkentsék.

Azok maradnak fent a rostán, akiknek az önéletrajzából azonnal látszódnak az eredményeik és erősségeik, melyek összhangban vannak a cég elvárásaival.

A teendő tehát az, hogy mutassa meg magát! Hogyan?

Először is fordítsa befelé a figyelmét, és tegyen szert mélyebb önismeretre. Emlékszik, mit mondtak a delphoi bölcsek?

„A jövő befolyásolásához az
önismereten keresztül vezet út.”

Tárja fel belső értékeit, és mutassa meg a világnak!

Ismerje meg a sikeres állástalálás 3 kulcsát!

1. Mélyítse az önismeretét

Meg kell tudni indokolnia, hogy miért önt válasszák, mivel tud hozzájárulni leendő munkaadója eredményességéhez, amivel a többi jelentkező esetleg nem. Ez lehet például iparági vagy versenytársismeret, kiváló nyelvtudás, erős vezetői kompetenciák. Ezeket bizonyára tudja. Az igazán ütős önéletrajz titka, éppúgy, mint a megnyerő állásinterjú, gyakran a részleteken múlik.

Mélyebb önismeretre van szükség ahhoz, hogy túllépve az általánosságokon, megtaláljuk önmagunkban azokat az egyedi jellemzőket, amik eltérnek a megszokottól, és amikkel verhetetlenek leszünk. Nem utolsósorban, egy mélyebb önismereti vizsgálódás után rápillanthatunk a gyenge oldalunkra is, amiből döntésekre juthatunk az önfejlesztésünkkel kapcsolatosan.

Az **Önismereti munkafüzet** 2 speciális gyakorlatának elvégzésével új részleteket tárhat fel önmagából, melyek alapján átdolgozhatja az önéletrajzát, és alaposan felkészülhet az állásinterjúra is. Az Önismereti munkafüzet a Szakmai önéletrajz haladóknak c. könyv első fejezete.

2. Mutassa meg eredményeinek és erősségeinek egyedi jellegét

A munkája eredményét nem az határozza meg, hogy hány órát tesz bele, hanem azok az eredmények, amelyeket kivesz belőle!

Az önéletrajzoknak az esetek többségében az eredmények bemutatása a leggyengébb pontja, és az állásinterjúkon is ez okozza a legnagyobb nehézséget. Ha erre jól felkészül, garantáltan versenyelőnyre tesz szert.

Az eredményeket konkrétan kell bemutatni, ami azt jelenti, hogy pontosan meg kell határozni a feladat, tevékenység kimenetét ahelyett, hogy egyszerűen csak annyit ír: „Csökkentettük a selejtelek számát”, „Határidőre és pontosan oldottam meg a feladatokat”, „Kimagasló eredményeket értem el az értékesítésben”, „Jó vezetőnek tartom magam”.

Konkrétumot többféleképpen lehet kifejezni, például:

- abszolút értékben (pl. forintban, százalékban, darabszámban, időben),
- fajlagosan (pl. egy főre jutó árbevétel, önköltség, termékmennyiség).

Vannak olyan munkakörök, ahol nehezebb számszerűsíteni az eredményeket. Ezekben az esetekben szövegesen fogalmazzuk meg, amit kiemelésre érdemesnek tartunk. Használhatjuk például az alábbi kifejezéseket:

- „az elvárásoknak megfelelttem”,
- „az elvárásokhoz képest túlteljesítettem”,
- „felettesemtől/ügyféltől azt a visszajelzést kaptam, hogy...”

Ha ki akar tenni az álláspályázók közül, meg kell mutatnia eredményeinek és erősségeinek egyedi jellegét.

A sikeres állástalálás három kulcsát az önismereti munkában, az eredményeink és egyedi tulajdonságaink megmutatásában és egy átfogó és proaktív állástalálási stratégiában látom.



Eredményeinek és erősségeinek bemutatásához további ötleteket olvashat a Szakmai önéletrajz haladóknak c. könyvben.

3. Átfogó stratégiával keressen állást, és proaktívan (kezdeményezően)

A hozzám fordulóik időnként mesélik, hogy több ismerősüknek is említették, hogy állást keresnek, ill. kérdezték, hogy tudnak-e segíteni. Többnyire semmitmondó válaszokat kaptak, és ráadásul még ők érezték kellemetlenül magukat. A pusztán szívességgérés helyett érdemes inkább információkat gyűjteni a cégről, ahol az ismerőse dolgozik.

Megkérdezni, hogy a megcélolni kívánt szakterületen várható-e fejlesztés, új projektek, elég erősek-e a meglévő szakemberek, mennyire leterheltek, milyenek a fizetések, vannak-e nyitott pozíciók?

Ha úgy látja, hasznára tudna lenni a cégnek, tanácsot kérhet azzal kapcsolatban, ki az a szakmai vezető, akit érdemes lehet megkeresni a pályázatával.

Az általam javasolt átfogó és proaktív állástalálási stratégiának öt kulcseleme van, ezek a következők:

1. Miután elvégezte az önismereti munkát, **készítsen eredményközpontú önéletrajzot**, melyben kiemeli a kompetenciabeli erősségeit.
2. **Önéletrajzát bővítse Google önéletrajzá az interneten**, a közösségi médiában, és ezzel alapozza meg a személyes márkáját.
3. **Válassza ki azokat a cégeket, akiknek szívesen dolgozna**, gyűjtsön róluk információt, keressen hozzájuk kapcsolatokat, és világosan fogalmazza meg, mi motiválja abban, hogy náluk dolgozzon.
4. **Közvetlenül vagy ismerősökön keresztül proaktívan keresse meg a kiválasztott cégeket**. Ha van aktuális álláspályázati kiírásuk, pályázza meg.
5. Minden találkozásban a hétköznapiokon lássa meg annak a lehetőségét, hogy információt gyűjt az iparágról, a kiválasztott cégekről, ahol elhelyezkedne. És egyúttal **ragadja meg annak a lehetőségét, hogy kommunikálja, ki ön, miként tudna hasznára válni másoknak, és mit keres**.

A **Szakmai önéletrajz haladóknak** c. könyvemet vezetői állásra pályázóknak és szakterületet váltóknak írtam, azzal a szándékkal, hogy segítsék nekik abban, hogy az eredményeiket és erősségeiket versenyképesen mutassák be, és ezáltal nagyszerű állásokat nyerjenek el.



Meggyőződésem, hogy be lehet kerülni nagyszerű munkahelyekre pályázat útján! Két okból állítom ezt, egyrészt a saját álláskeresési, másrészt a sokéves kiválasztási tapasztalatom alapján. Többször és több hónapig voltam munka nélkül. Az archivált dokumentumaim között még ma is őrzöm azt a több száz önéletrajzot és motivációs levelet, amit cégeknek elküldtem.

Elképesztő energiákat fektettem abba, hogy a hirdetésben szereplő elvárásokra szabjam a pályázati anyagom. Három alkalmazotti állásom volt, mindhármat pályázat útján nyertem el, az egyiket kilenc interjút követően.

Utólag úgy gondolom megérte az álláskeresésbe fektetett sok energia, büszke vagyok arra, hogy jó nevű cégeknél dolgozhattam.



Kránitz Éva vagyok. Matematikai és közgazdasági tanulmányokat végeztem. MBA diplomámat a Case Western Reserve Universityn szereztem. 2004 óta foglalkozom egyéni vezetőfejlesztéssel, és 2009 óta karrierváltás-tanácsadással nagy megelégedésemre, miután többször váltottam szakterületet.

Karrierem első 15 évében több száz állásra pályáztam, és mindhárom állásomat pályázat útján nyertem el, egyiket kilenc interjút követően. Több százszor ültem az asztal másik oldalán is interjúvezetőként, így nagy gyakorlatra tettem szert, különösen az egyik legnagyobb hatásfokú kiválasztási technikában: az ún. strukturált viselkedésalapú és feltévesen alapuló kérdések alkalmazásában.

Ügyfeleimet a vezetővé válásban és szakmai életútjuk kiteljesítésében segítem.

Amennyiben úgy érzi, szívesebben beszélné meg személyesen állástalálással kapcsolatos kérdéseit, kérjen konzultációs időpontot a 70 6363 538-as telefonszámon, vagy a kranitz.eva@szakmaioneletrajz.hu e-mail címen.

Kérek időpontot konzultációra!

Minden jót kívánok az állástalálásban, és kérem, ossza meg velem a sikereit. Várom a visszajelzését!

Kránitz Éva
vezetőfejlesztési & karrierváltás-tanácsadó

Megrendelem a Szakmai önéletrajz c. könyvet!

