

Networking - jedna z metod poszukiwania pracy

Autor: Beata Korfanty Data publikacji: 03.04.2014 Data modyfikacji: 26.08.2014

Ciągłe zmiany na rynku pracy, będące również skutkiem kryzysu gospodarczego, negatywnie wpływają na stabilność zatrudnienia, a także na proces poszukiwania pracy.

Do najchętniej używanych obecnie metod poszukiwania pracy można zaliczyć śledzenie ofert pracy w internecie, ogłoszeń prasowych, ogłoszeń w urzędach pracy i agencjach zatrudnienia. Niedocenioną, choć bardzo skuteczną metodą w dzisiejszych czasach staje się networking. Słowo to pochodzi o angielskiego słowa "net" czyli sieć. Networking jest więc budowaniem sieci kontaktów, które pomóc nam mogą w karierze.

Według Wikipedii networking - to proces wymiany informacji, zasobów, wzajemnego poparcia i możliwości, prowadzony dzięki korzystnej sieci wzajemnych kontaktów.

Budowanie sieci kontaktów może pomóc nam na różnych etapach kariery zawodowej, nie tylko przy dokonywaniu decyzji o wyborze zawodu, przy planowaniu taktyki poszukiwania pracy, przy planowaniu zmiany zatrudnienia, przy rozwoju kariery zawodowej.

Z wyników badań opublikowanych w czerwcu zeszłego roku i przeprowadzonych przez portal Rynekpracy.pl wynika, że niemal 1/3 badanych Polaków znalazła obecną pracę dzięki sieci kontaktów osobistych. W amerykańskich badaniach - ponad połowa. Jacek Santorski, psycholog biznesu podkreśla, że: "Bycie obecnym w tego typu siatkach rzeczywiście ułatwia znalezienie potrzebnych kontaktów i osób o odpowiednich kwalifikacjach. To naturalne, że w poszukiwaniu zaufanych współpracowników ludzie posiłkują się znajomymi, którzy mogą im kogoś polecić. Natomiast zupełnie odmienną sytuacją jest powierzanie komuś stanowiska tylko ze względu na pokrewieństwo lub bliską znajomość".

Tak więc można stwierdzić, że wykorzystywanie sieci własnych kontaktów jest już od wielu lat sprawdzoną metodą poszukiwania zarówno pracy, jak i pracownika. Prawdopodobnie ta pozwoliła na wypracowanie systemów motywacyjnych w firmach, zachęcających pracowników do polecania do zatrudnienia swoich znajomych. Wiele firm stosuje wręcz wynagradzanie finansowe pracowników, którzy zarekomendują kogoś ze swoich znajomych i ten ktoś zostanie zatrudniony. Rekomendujących motywuje nie tylko potencjalny zysk finansowy, ale w przeważającej mierze chęć pomocy znajomym lub firmie. Polecony kandydat, jak każdy inny, musi przejść niejednokrotnie skomplikowany, kilkietapowy proces rekrutacyjny, a następnie okres próbny. Na współczesnym rynku pracy polecanie własnej firmie znajomych nie jest widziane jako negatywnie kojarząca się protekcja, ale już jako zjawisko pozytywne. Istotą programów rekomendacyjnych jest bowiem to, że rekomendując daną osobę pracownik bierze za nią odpowiedzialność. Zanim więc zarekomenduje kogoś znajomego, zastanowi się kilka razy, czy ta osoba faktycznie posiada odpowiednie kwalifikacje. Czy zna ją na tyle, aby polecić ją swojemu pracodawcy i podpisać się pod tym swoim nazwiskiem?

Pytanie: "Kto skuteczniej pomoże w szukaniu pracy - krewny czy znajomy?" pytanie zadał socjolog Mark Granovetter. Pierwsza odpowiedź, jaka nam się nasuwa, to krewny. Granovetter pokazał, że jest inaczej. Właściwa odpowiedź brzmi: znajomy. Dlaczego? Otóż krewni mają zazwyczaj bardzo podobny krąg znajomych, w efekcie nie są w stanie zaproponować nic nowego. Co innego kolega. Jego znajomi to zupełnie nowy, inny świat, który jest w stanie zaoferować nieznane nam możliwości.

Jak więc rozpocząć budowanie własnej sieci kontaktów? Przede wszystkim odbudować zapomniane znajomości i sukcesywnie nawiązywać nowe. Zdaniem Romana Wendta autora "Zasad skutecznego networkingu" w podejmowaniu naszych działań należy kierować się 7 kluczami skutecznego networkingu. Po pierwsze najpierw trzeba (1) zrozumieć ideę networkingu - wyzwolić się od myślenia o budowaniu własnej sieci kontaktów od skojarzeń z układami i kolesiostwem. Proces networkingowy wymaga przede wszystkim (2) wyznaczenia celu i (3) stworzenia planu działań. Należy zapoznać się z różnymi(4) technikami wykorzystywanymi w budowaniu siatki kontaktów - pamiętając, że udzielanie się

w serwisach społecznościowych - jest tylko jednym z elementów pomagających stworzyć sieć wartościowych kontaktów. Należy traktować (5) networking jako inwestycję długoterminową - co zrozumiałe jest, biorąc pod uwagę czas niezbędny do zdobycia zaufania i uznania w oczach osób, z którymi nawiązujemy kontakty. Sukcesy osiągają Ci, którzy lubią (6) pomagać innym - pomoc bowiem działa obustronnie - zgodnie z zasadą "im więcej dajesz tym więcej otrzymujesz". Wystarczy, że wykazujemy gotowość pomagania innym i wysyłamy czytelne sygnały, że jesteśmy do ich dyspozycji. Warto też pamiętać o tym, że musimy (7) dać szansę innym, żeby mogli nam pomóc. Networking jest procesem czasochłonnym, wymagającym od nas cierpliwości i dużego zaangażowania, a recepta na udany networking według Roberta Wendta to: 70% nastawienia, 20% umiejętności, 10% szczęścia.

Poszukując zatrudnienia musimy pamiętać, że tworząc sieć kontaktów dążymy do wykonania pewnego planu i osiągnięcia następujących celów:

- Upowszechniania informacji, o tym że szukamy pracy, chcemy zmienić pracę;
- Odkrycia nieujawnionych wolnych miejsc pracy;
- Otwarcia nowych kanałów komunikacji;
- Poszerzenia wiedzy o firmach i o dziedzinie w której chcemy pracować;
- Wywierania dobrego wrażenie na osobach rekrutujących;
- Ćwiczenia umiejętności prowadzenia rozmowy - wywiadu.

Aby osiągnąć te cele należy na początek stworzyć listę kilku osób które znamy, które mogłyby nam pomóc w osiągnięciu założonych celów. Większość ludzi nie uświadamia sobie nawet, że może znać osobiście ok. 200-500 osób. Zaczynamy budować sieć na zasadzie piramidy - zaczynając od osób nam najbliższych, rodziny i przyjaciół. Osoby te powinny wiedzieć o naszych możliwościach i potrzebach. Działa to tak, że mówimy o sobie wielu ludziom, ludzie ci kontaktują nas z innymi, którzy z kolei naprowadzają nas na wolne miejsca pracy. Mechanizm sam w sobie jest prosty, trzeba nad nim jednak ciągle pracować.

Według J. Taylora, D. Hardy (Jak efektywnie poszukiwać pracy (...)) budowanie sieci kontaktów wymaga współistnienia czterech elementów:

- Umiejętności w zakresie komunikowania się, którym dajemy wyraz w swoim cv i innych dokumentach;
- Informacji, które gromadzimy w rezultacie poszukiwań;
- Umiejętności marketingowych, które zdobyliśmy przygotowując prezentacje własnej osoby;
- Oraz pozytywnego nastawienia i wiary w siebie.

Czwarty element - czyli postawa ma decydujące znaczenie, ponieważ budowanie kontaktów daje nam możliwość demonstrowania swojego entuzjazmu, ciekawości, zdolności do słuchania oraz chęci do pracy - cech, które sprawiają pozytywne wrażenie. Na ich podstawie obce nam osoby wyrabiają sobie opinię na nasz temat, która jest wystarczająco dobra, aby polecić nas np. osobie odpowiedzialnej za rekrutację.

A oto 20 krótkich wskazówek, jak odnieść sukces w networkingu (na podstawie książki "Networking. Jak znaleźć pracę i odnieść sukces zawodowy dzięki tworzeniu sieci kontaktów" L. Michelle Tullier:

1. mów zawsze konkretnie czego potrzebujesz,
2. znaj swoje mocne strony i osiągnięcia,
3. buduj sieci kontaktów nawet wtedy, kiedy myślisz, że nie musisz,
4. nie czekaj, aż inni przyjdą do ciebie. Bądź aktywny. Daj się zobaczyć,
5. bądź bardziej wytrwały, niż - według samego siebie- musisz,
6. nie bierz do siebie odmowy,
7. nie mów źle o nikim ani o żadnej firmie czy organizacji,
8. bądź przyjazny i zachowuj się naturalnie,
9. pomagaj innym, nawet jeśli nie przynosi ci to bezpośredniej korzyści,
10. kontaktuj się z innymi regularnie,

11. nie wychodź z domu bez wizytówek,
12. od czasu do czasu dzwoń do innych, żeby powiedzieć; "Cześć, co słychać?",
13. daj się poznać jako cenne źródło informacji dla innych osób,
14. na różnych imprezach siadaj koło nieznanym, nie przebywaj sam albo z osobami, które już znasz,
15. poznając nowe osoby skup się na zapamiętaniu ich imion i nazwisk,
16. poznaj podstawowe zasady etyki biznesowej i towarzyskiej i przestrzegaj ich,,
17. nie bój się prosić innych o pomoc,
18. nie trać z oczu swoich celów,
19. od czasu do czasu rób sobie wolne- nie przemęczaj się i unikaj wypalenia,
20. zachowuj pozytywne nastawienie.

Obok klasycznego networkingu opartego na bezpośrednim kontakcie, powstaje wiele sieci tworzących społeczności on-line. Wymienić tu można choćby najbardziej popularny w Polsce GoldenLine, czy LinkedIn, a także mniej znane, jak profe.pl, xing.pl, czy biznes.net.

Uczestnictwo w takiej sieci polega m.in. na prezentacji zawodowych doświadczeń, udziale w dyskusjach na forach tematycznych czy, ze strony pracodawcy, zamieszczaniu ogłoszeń rekrutacyjnych lub po prostu przeglądaniu profili osób przefiltrowanych według określonego klucza, np. branży.

W dzisiejszych czasach sieci znajomości w Internecie są tak powszechne, że wielu ludzi nie wyobraża sobie życia bądź pracy bez logowania się na portalach społecznościowych. Znajdują w nich informacje na temat tego, co się obecnie dzieje na rynku pracy, jak dotrzeć do specjalistów w konkretnej dziedzinie. Serwisy oparte na tej zasadzie to idealne narzędzie dla pracodawców i pracowników, osób poszukujących pracy, przedsiębiorców, pracowników działów personalnych firm rekrutacyjnych. Kryzys spowodował bowiem to, że rekrutacje na kolejne stanowiska prowadzi się jak najmniejszym kosztem. W związku z tym pracodawcy coraz częściej starają się wykorzystać nowe formy pozyskania pracownika. Programy rekomendacyjne i wykorzystanie narzędzi networkingowych jest coraz bardziej popularne.

Zdaniem znawców tematu networking będzie się rozwijał nie tylko z powodu oszczędności w firmach, ale między innymi dlatego, że obecnie w znacznie większym stopniu niż dotychczas do współpracy poszukuje się osób nie tylko z odpowiednimi kompetencjami, ale również z doświadczeniem i osobowością. Na rozwój tej formy wpływa także fakt rosnącego z informatyzowania społeczeństwa oraz coraz większa liczba platform tego typu - ułatwiających, przyspieszających i systematyzujących nawiązywanie oraz podtrzymywanie zawodowych relacji.

Wielką zaletą networkingu jest to, że można go praktykować właściwie wszędzie, a rozpocząć należy jak najwcześniej. Miejscem do nawiązywania kontaktów dla osób poszukujących pracy są nie tylko internet, targi pracy, warsztaty, szkolenia, staże, konferencje branżowe, spotkania towarzyskie. Powinniśmy nauczyć się dostrzegać możliwości budowania sieci kontaktów wszędzie np. długa jazda pociągiem, może zaowocować rozmową potencjalnym pracodawcą, zakupy w osiedlowym warzywniaku - mogą być możliwością umówienia nas przez sprzedawcę z innym klientem - który może okazać np. osobą decydującą o zatrudnieniu w interesującej nas firmie. Wszystkie nasze kontakty są bardzo cenne - ponieważ każda osoba którą znamy, jest jednocześnie "łącznikiem" - z innymi osobami.

A gdy już cel nadrzędny "znalezienie/zmiana pracy" zostanie osiągnięty, pamiętajmy by sieć kontaktów pielęgnować i wykorzystywać do np. pomagania innym, bo nigdy nie wiemy kiedy sami znów potrzebować będziemy pomocy. Sieć kontaktów ponadto może nam służyć do osiągnięcia kolejnych celów zarówno zawodowych jak i prywatnych.

Warte zapamiętania i zastosowania w związku z poruszonym tematem są słowa Wodrowa Wilsona: "Korzystam nie tylko z szarych komórek, które mam, ale i z tych, których używają mi inni".

Opracowanie: Iwona Szostakowska - doradca zawodowy I stopnia
Centrum Metodyczne Poradnictwa Zawodowego