



ÚTRAVALÓ

2019

TARTALOM JEGYZÉK

Hogyan tovább?	8
Egy sikeres önéletrajz titkai	9
A 4. aranyszabály	9
További tippek	10
Leggyakoribb hibák	11
Első lépés a sikerhez: izgalmas motivációs levél	14
13 tuti tipp a sikeres interjúhoz	16
Az álláskeresésről	17
Álláskeresés 1.0	18
Az álláskeresés 2.0	19
5 ok, hogy miért használd	20
Gyakorlatok az álláskereséshez	22
4 technika a motiváció növelésére	26
Én a márka	29
Cégindításhoz	32

Kiadja: Kolozsvári Magyar Diákszövetség
Felelős kiadó: Lőrincz István-Zoltán
Felelős szerkesztő: Tankó Helén
Borító és arculat: Diversity Advertising
Korrektúra: Tankó Helén
Kolozsvár, 2019



Lőrincz István-Zoltán
KMSZ elnök

Kedves útkeresők!

A ballagással, az utolsó szesszióval és az államvizsga dolgozat bemutatásával életed újabb szakaszának végére érkezted. Ezek után csupán egy emlék marad a szesszióban érzett stressz, a bentlakás hangulata, a KMSZ Diáknapok és az ETDK élménye, illetve mindazon percek,

órák, napok, évek, melyeket diákként eltöltöttél, megtapasztaltál Kolozsváron. A diákként eltöltött időintervallum 24-ik órájában viszont sokan teszik fel a kérdést, hogy hogyan, merre tovább?

A Kolozsvári Magyar Diákszövetség (KMSZ) Útravaló füzeté egy olyan ballagási ajándék, amely az első lépéseidben próbál segíteni, egy olyan útmutató, szakmai tanácsokat összegyűjtő füzet révén, amely a diákéveid után a nagybetűs élet első lépéseiben lehet a segítségedre.

A KMSZ Karrieriroda segít nektek az évek alatt megtanult szakmai tudást gyakorlatba ültetni, munkalehetőségek sorával áll rendelkezésetekre, ugyanakkor felkészít a munkavállalás csínjára-bínjára, az állásinterjúkra. Az Útravaló tele van hasznos munkavállalási tanácsokkal, amelyeket bármikor alkalmazhatsz.

Ha bármilyen segítségre van szükségetek, bármikor fordulhattok a KMSZ csapatához, az iroda ajtaja mindig nyitva áll. Ezúton szeretnénk sok sikert és szerencsét kívánni nektek a továbbiakban, a Kolozsvári Magyar Diákszövetség és a kolozsvári diáktársaitok nevében, bármerre is visztatok.

Kedves végzős hallgatók!



dr. Soós Anna
Rektorhelyettes, BBTE

Tanárként mindig nehéz feladat a ballagó diákokat búcsúztatni, többen belefutunkabba a kísértésbe, hogy valami szépet, tanulságosat, megindítót kellene írunk vagy mondanunk, ugyanakkor közhelyeket nem szeretnénk ismételtetni. Nincs ez másként-velem sem, számomra is kihívást jelent úgy „útravaló” gondolatokat közvetíteni, hogy neelcsépelet frázisokat ismétlegessek. Engedjék meg azonban, hogy egy szempontot most kiemeljek, mely talán segítheti Önöket abban, hogy ne tévesszék szem elől a lényegyet. Sigmund Freudnak tulajdonítják azt a mondást, hogy lelkileg egészséges ember az, aki szeretni és dolgoznitud. Ha sikerül jól értelmezni és megélni ezt, kezükben is van a boldogság titka. Szeretni tudni ugyanis nem más, mint nyitottnak lenni másokra, megengedni, hogy a másik személy örömei és fájdalmai megérintsenek. Nem kell ehhez nagy filozófia, nem szükségesek fennkölt érzelmek, elég egyszerűen öszinte érdeklődést mutatni azügyei, a gondolatai, az érzéseiránt, s megengedni, hogy őt is érdekelje, ami velem történik. Ez a képesség legtöbbszörben benne van, elég ha csak teret engedünk neki, snem zárjuk rövidre az időhiányra, az elfoglaltságunkra, számos feladatra hivatkozva. A dolgozni tudni elsőre keményebb diónak tűnik, hiszen mindenkinek az az elsőgondolata, hogy „Dolgoznék én, de nem kapok munkát”. Meggyőződésem azonban, hogy ennél sokkal többről van itt szó. Nem a foglalkoztatottságról van itt szó, hanem arról aszintén mindannyiunkban benne levő képességről, hogy valamit alkossunk, valamivel gazdagítsuk magunkat és a környezetünket. Dolgozni nem csak napi 8 órában lehet éskell. A boldogság nem abból fakad, hogy naponta 9-től 5-ig húzzuk az igát valahol. Sőt, gyakran épp amiatt lesz valaki boldogtalan, hogy főállásban végzett munkájából hiányzika valami szép és jó létrehozásának élménye. A boldogság sokkal inkább abból forrászik, ha munkaidőn belül vagy kívül sikerül megtalálniuk tevékenységeikben az alkotásnak eztaz örömét. Szeretni és dolgozni tehát olyan képességek, melyek bennünk rejtőznek, de nagy nyomás rajtunk, hogy elnyomjuk, elfelejtsük őket. Önön boldogságunk és boldogulásunk érdekében azonban érdemes lehet figyelmet szánni arra, hogy építsük és fejlesszük ezeket. Azt kívánom mindannyiuknak, hogy az egyetemről kilépve sikerüljön kibontakoztatniuk a szeretetnek és az alkotásnak a képességét, és így egészséges, boldog embereké váljanak.



dr. Tonk Márton
Szenátus elnöke, Sapientia EMTE

Kedves végzős diákok! Kedves ifjú kollégák!

Magamfajta oktatóember minden júniusban kicsit megtorpan, hiszen egy újabb színes, sokféle egyéniséget és világnézetet jelentő végzős generációval lesz szegényebb. Ugyanakkor, egy felsőoktatási intézmény

vezetőjeként mégis minden évben örvendek az új és új ballagóknak, mert tudom, hogy az egyetemi évek alatt megismert talpraesett, tenni akaró hallgatókból edzett, sikeres végzősöket sikerült útjaikra engedni.

Egy régi közmondást parafrázálva, amely szerint „akinek eszet ad az Isten, annak hivatal is ad”, biztosan állíthatom, hogy Ti felnöttek jövőbeli feladataitokhoz: a lehetőségek felismeréséhez, azok bölcs és maradéktalan kihasználásához, a szakmai és emberi tekintetben is teljes élet eléréséhez vezető út bejárásához.

Ennek az útnak azonban sajnos nincsen „tuti receptje”, azt kinek-kinek saját magának kell majd alakítani és kialakítani. Mindennapjainkban, tevékenységeinkben, szakmai-emberi teljesítményeinkben természetesen mindig törekednünk kell a maximumra, a tökéletesre. De a bőrötökben akkor fogjátok igazán jól érezni magatokat (talán ezt nevezzük boldogságnak...), ha tudomásul veszitek: az életben egyformán ott van a tökéletes és tökéletlen, a jó és a rossz, az öröm és a bánat, az igazságos és igazságtalan, a siker és kudarc. Vagyis, ha bölcsen belátjuk, hogy ezzel is úgy vagyunk, mint az egyszerű magánvállalkozás ötletes, ám annál talá-
lóbb reklámszlogenjével: „Cégünk olcsón, jól és gyorsan dolgozik. Ön, kedves ügyfél, ezekből kettőt választhat!”

Tudom, hogy évek múlva eme sokféle tapasztalatokkal is kiteljesedett egyéniségekként fogunk Titeket viszontlátni. Addig is kívánok tehát élményekben és kihívásokban gazdag, sikeres jövőt, kitartást a legmegfelelőbb út megvalósításában, és természetesen a kitűzött céljaitok elérését.



Bittay Enikő
Akadémikus az MTA Kísérleti Tudományok Intézetében, az EME Műszaki Tudományok Szociálistudományi Osztályának elnöke

Szeretettel és tisztelettel köszöntök minden kedves műszakis kollégát!

Az ember életében teljesen természetesen, előre meghatározott, olykor már megszokott időben és módon érkeznek el kiemelkedő események, amelyek életének jelentős, felejthetetlen állomásai.

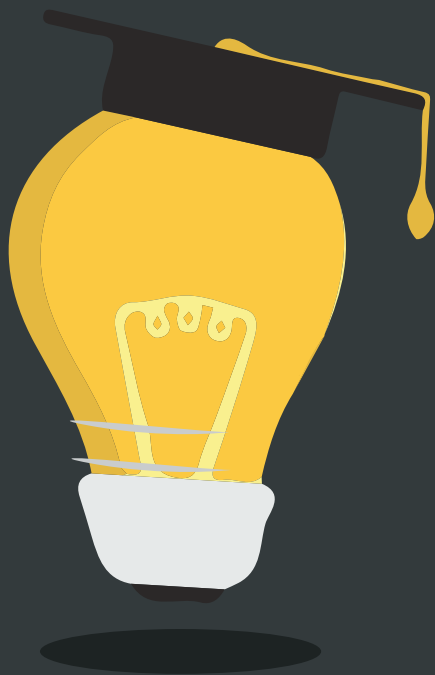
Az első egyetemi ciklus lezárása ilyen alkalom. Fontos, mert lezár egy időszakot, az élet egy szakaszát elhatárolja a többitől. A bezáruló ajtótól azonban nem szabad megijedni, tudni kell az új irány felé fordulni, és meglátni a feltáruló lehetőségeket. Számítatlan egyéni és közösen megélt élmény, a különböző egyetemi rendezvények, a mindennapok feladatai, nehézségei, gyakran megélt öröm és bánat, számos siker és kudarc, időnként gondok és nehézségek, a kollégákhoz, tanáraitokhoz fűződő viszony, a barátság és számos bizalmas, meghitt vagy remélt kapcsolat – ezek mind-mind itteni életetek természetes velejárói, aktívan átélt, elválaszthatatlan részei voltak, szorosan idekötöztek benneteket, s ezek a továbbiakban is erőforrásként fognak szolgálni számotokra.

Sokan még nem tudjátok, milyen mérnöki pályára sodor az élet: tervező, kivitelező, kutató, oktató, termelésirányító lehet belőletek. Bárhova is kerülhettek az élet folyamán, egy dolog nagyon fontos: szeressétek, amit csináltok. Mindig legyen tervek, elképzelések a jövőt illetően, hiszen ezek megvalósításának vágyában tudtok fejlődni, alkotni.

Tiszteljétek, becsüljétek a munkátokat, de magatokat is. A mérnök pontos, precíz erényét mindig tartsátok meg. Higggyetek erőtökben, s ha nehéz is olykor egy feladat, avagy netán valami nem sikerülne, legyen ott a gondolat, hogy mindebből tanulni, okulni lehet, s minden tapasztalat erősít, előrevisz.

Kívánom nektek, hogy az egyetemi évek, az egyetem falai között megszerzett tudás, az élmények sokasága, a tanáraitok embersége, szeretete elegendő éltető erőt adjon nektek a mindennapok helytállásához, küzdelmeihez. Legyetek büszkék eredményeitekre, becsüljétek egymást, s vállaljátok bátran az újabb kihívásokat! Ugyanakkor kívánom, hogy mindvégig tartsátok meg fiatal szíveteket, lelkesedéseket, s nyitottak legyetek minden olyan iránt, ami fejlődéseketek elősegíti, s igaz értékteremtésre serkent!

HOGYAN TOVÁBB?



Egy sikeres önéletrajz titkai

Mivel foglalkoztam az egyetemi évek alatt? Mi számít tapasztalatnak? Mire figyeljek oda? Mitől jó és vonzó az önéletrajz?

Ezeket a kérdéseket mind feltesszük magunknak, amikor eljön a nagy pillanat. Elméletileg önéletrajzot mindenki tud készíteni, legalábbis azt hisszük. Az online világban mindenre kapunk választ, csak hogy mi is azt a választ kapjuk, amit a rajtunk kívüli néhány millió felhasználó. Összegyűjtöttünk néhány tippet, amit mi is alkalmaztunk, és néhány tapasztalati tanácsot arról, hogy hogy is érd el, hogy felfigyeljenek az önéletrajzodra.

A 4 arany szabály

Hosszúság

- A toborzók átlagban 6 másodpercet töltenek el egy önéletrajz áttekintésével. Egy hosszadalmas önéletrajz nem tesz lenyűgözőbbé, sőt csökkenti az esélyét, hogy felfigyeljenek rád. Koncentrálj csak a fontos és releváns tényezőkre. Friss diplomásként gondold úgy az önéletrajzodra, mint egy 1 oldalas marketing-dokumentumra, és szerkeszd ennek tükrében.

Önbizalom (Mindenki vonzódik az önbizalomhoz)

- Tüntesd fel teljesítményeid. Foglald bele önéletrajzodba, milyen lényeges változásokat valósítottál meg jelenlegi vagy korábbi szerepeidben. Ez nem az az eset, amikor szerénynek kell lenned, vagy azt feltételezned, hogy a munkáltató olvasni fog a sorok között. Abban az esetben, ha nincs túl sok tapasztalatod, amit felmutathatnál, emeld ki azokat a területeket, ahol kimagasló teljesítményed volt. Például lét-rehozatsz egy külön részt a Kitérítések címszó alatt, ahol felsorolhatod a megszerzett díjakat, ösztöndíjakat stb.

Figyelj a nyelvezetre! (Túl öntelt... kösz, nem)

Ne kezdj mondatokat „Én”-nel vagy „Mi”-vel. Ne is használj egész mondatokat. Mint frissen végzett, alkalmazd az alpontos felsorolást, erős cselekvési igékkel együtt, kihangsúlyozván vezetői, csapatépítői, illetve egyéb készségeid.

A kulcsszavak kulcsfontosságúak

Az önéletrajzokat általában csak átfutja egy személy vagy egy program. Ezek kulcsszavakat keresnek, amelyek megfelelnek a felvételi kritériumoknak. Építsd bele azokat a gyakori kifejezéseket, amelyek rendszeresen felbukkannak a munkaköri leírásokban.

Branding és elrendezés:

#4 Ahhoz, hogy kitűnj a tömegből, másnak kell lenned. Másnak lenni pedig azt is magával hordozhatja, hogy a kevésbé járt utat kell megtenned. Mindez azt jelenti, hogy bizonyos esetekben nem árt, ha félreteszed a sok önéletrajz-sablont, és egy saját, egyedi stílust alkalmazol. Egy igen elterjedt szabály szerint nem jó ötlet, hogy egy önéletrajz színeket tartalmazzon, hanem jó megmaradni a fekete-fehérnél, azonban ha úgy érzed, hogy a színek különlegesebbé teszik önéletrajzodat, és illeszkedik is ez a személyiségedhez, akkor hajrá!

Fordított időrendi sorrend:

#5 Ez az egyik leghasznosabb dolog a toborzók számára, mivel így azonnal látják, hogy mivel foglalkoztál az utóbbi években.

Mit hagytál ki?

#6 Van valami lenyűgöző/érdekes, amit megvalósítottál, de nem foglaltad bele önéletrajzodba? A jelentkezők kb. 50%-a elfelejt feltüntetni egy fontos projektet vagy tapasztalatának egyik fontos komponensét.

További tippek

#1

Gyakorlati kurzusok, mint munkatapasztalat:

Sok esetben a gyakorlati órákon olyan elvárásoknak kell eleget tenni, amelyek megfelelnek a munkahelyi követelményeknek. Ajánlott, hogy az ilyen tapasztalatokat egy munkahelyhez hasonlóan tüntessük fel.

#2

Teljesítményorientáltság:

Önéletrajzod a teljesítményre kell összpontosítson — azaz milyen hatást keltettél —, nem pedig a felelősségre. Mit hoztál létre, építettél, tervezted, optimalizáltál, vezettél, stb.? A leírásokban légy konkrét, és számszerűsíts ott, ahol csak lehet.

#3

Nyelvek és számítógépes ismeretek:

Mindenképp jó ötlet felsorolni, milyen nyelveket ismersz, és milyen számítógépes ismeretekkel rendelkezel, azonban tartsd szem előtt, hogy bármi, amit itt feltüntetsz, tesztelésre kerülhet.



Leggyakoribb hibák

#1

Nem helyénvaló e-mail cím:

Tekintetbe véve, hogy a legelterjedtebb kommunikációs eszköz a munkahelyen az e-mail, nincs mentség a nem megfelelő e-mail cím használatára. Ne használj olyan e-mail címet, amely túlhaladja a neved standard variációját, mint pl.:

„diva@minta.com”, vagy „babygirl@minta.com”

#2

Profilkép hozzáadása:

Hacsak nem egy olyan szakmában dolgozol, ahol a megjelenés befolyásolja, hogy milyen munkát nyersz el, mint például a színészet vagy modellkedés, soha ne csatolj önéletrajzodhoz fényképet (kivéve, ha külön kérik). Egy kép hozzáadása nagyban növeli a hátrányos megkülönböztetés esélyét, valamint a toborzó túl sok időt fog eltölteni a képed nézve, ahelyett, hogy figyelembe venné, hogy a készségeid, illetve képességeid illelnek-e a meghirdetett álláshoz.

#3

Kihagyni a szakmai profilod webcímét:

Ahelyett, hogy egy képet csatolj önéletrajzodhoz, tüntesd fel online szakmai profilod webcímét. Ez lehetővé teszi, hogy a toborzók csak azután figyeljenek kinezetedre, miután megfelelő mennyiségű időt töltöttek el az önéletrajzod vizsgálatával.

#4

Inkonzisztens formátum:

A formátum ugyanolyan fontos, mint bármilyen más az önéletrajzban. A legfontosabb, hogy oly módon formázd önéletrajzod, hogy az megkönnyítse a munkával kapcsolatos céljaid és a releváns képesítéseid áttekinthetőségét, felismerhetőségét. Tedd könnyen olvashatóvá önéletrajzod, ragaszkodván a specifikus formázási szabályokhoz az egész dokumentumban.

#5

Az egyetemisták gyakran kihagyják azokat a tapasztalatokat, amelyek nem gyakornoki vagy hivatalos állásnak tekinthetők. Azonban az extrakurrikuláris tevékenységekben való részvétel bizonyítani tudja, hogy értékes szakértelemmel rendelkezel. A toborzók általában pozitívan reagálnak, ha önkéntes munkáról olvasnak egy önéletrajzban. Csak azért, mert nem kapsz fizetést, nem jelenti azt, hogy önéletrajzodnak nem kellene tartalmaznia, amit csinálsz. Mindemellett győződj meg arról, hogy a pályázandó álláshoz szabva tünteted fel a munka által szerzett készségeket.

#6

Agyonhasznált szavak alkalmazása:

Például: dinamikus vezető, eredményorientált, szenvedélyes, integritás. Mivel e szavak közül néhány rendszeresen megjelenik az álláshirdetésekből is, nehéz kikerülni teljesen ezek használatát, ha azt szeretnéd, hogy önéletrajzod „átmenjen” a 6 másodperces áttekintési vizsgán. Azonban, amikor használod őket, győződj meg arról, hogy nemcsak egy egyszerű felsorolásban tünteted fel ezeket, hanem mindegyik esetben olyan információkat adsz hozzá, amelyek bizonyítják konkrét eredményekkel, hogy valóban rendelkezel az adott tulajdonsággal.

Első lépés a sikerhez: izgalmas motivációs levél

Legfőbb küldetésed, hogy az első benyomás pozitív legyen. A motivációs levél stílusában maga az ember, a szubjektum jelenik meg. Itt jelentősége van a frappáns, jól megfogalmazott mondatoknak (verbális készség), az önértékelésnek (önismeret, önbizalom), az érzelmeknek (pozitív hozzáállás), a motivációnak (külső, belső hajtóerők, tartalékok, feltöltődés, mások ösztönzése). Ez az a dokumentum, amiben megmutathatod az igazi éned.

Felépítése:

Címzés: a pályázati kiírásban megnevezett személynek címezzük, ha nem ismert, derítsük ki.

Megszólítás: kerüljük a „Tisztelt Hölgym/Uram”, „Tisztelt Cím”, „Tisztelt Hírdető” sablonokat. Használjuk a „Tisztelt Minta Béla Igazgató Úr!” megszólítást.

Hivatkozás: hirdetésre (megjelenés helye, dátuma), eseményre (pl. konferencia), személyre vagy hírnévre. Nevezzük meg azt a munkakört/szakterületet/szervezeti egységet, ahová jelentkezünk. Aztán röviden, saját szavainkkal, egy-két szakmai kifejezéssel tömören foglaljuk össze: miért is tartjuk magunkat alkalmasnak a munka betöltésére (szakmai tapasztalatok, ismeretek, készségek, társas kompetenciák). Mi vonz, miért pont ott szeretnénk dolgozni (mit és honnan tudunk róla, mit tartunk értéknek, mivel tudunk azonosulni). Fogalmazzunk úgy, hogy megfelelő önismerettel, önértékeléssel, szakmai és személyes háttérrel azonosítsanak minket. Ne akarjunk lehengerelni, se szánalmat kiváltani. Törekedjünk az érdeklődés felkeltésére.

Szándéknyilatkozattal (Bízom benne, hogy...), dátummal és aláírással zárjunk.

- Vigyázat!**
- Markánsan különbözzön a szakmai önéletrajztól!
 - Legyen egyedí!
 - A megpályázott munkakörhöz igazítsuk!
 - Fejtsük ki, mi vonz a kiválasztott szervezethez!



Tippek

A lift-beszéd: hogyan írjunk motivációs levelet?

Az úgynevezett prezentációs mikro-technikával ("elevator speech" – a szó szerinti "lift-beszéd") tudjuk hatékonyan kivitelezni.

MEGRAGAD-ÁTAD-ELENGED. Eredetileg az elevator speech egy 30 másodperces bemutatkozás, azonban a logikája, dinamikája és felépítése alkalmassá teszi ezt a technikát arra, hogy tökéletes logikai keretet adjon számunkra a tökéletes motivációs levél megírásában. Mindig gondoljunk bele abba, hogy ha beszállnánk a 10-ik emeleten a liftben valaki mellé és megnyomjuk a földszint gombot, akkor ez alatt a rövid idő alatt (30s) el tudnánk-e magunkat adni? A motivációs levél ennek az írott formája kell(ene), hogy legyen. Azaz az olvasó HR-esnek 30 másodpercnyi figyelmre van arra, hogy meggyőzzük és nekünk ezt a lehető legjobban kell kivitelezni!

Self branding

Sokáig azt hitték, hogy a self branding a celebek, sportolók és hírességek privilégiuma. Ugyanakkor mára már elfogadottá és elterjedté vált, hogy minden szakmai területen tulajdonképpen a saját "én márkánkat" kell építenünk, ha eredményt akarunk elérni. Ugyanis bármilyen pozícióra való jelentkezés esetén is ugyanaz történik: a jelentkezők versenyeznek egymással és az nyer, aki jobban át tudja adni a saját értékét a cég számára. Ezt pedig a self branding intézményével tudjuk elérni, azaz egyfajta ön-menedzselés által, aminek fontos része lehet a motivációs levél. Logikai sorrendben az önéletrajz+motivációs levél gyakran előbb kerül elküldésre, mint a második körös személyes interjú. Tehát hiába tudjuk magunkat személyesen eladni, ha nem lesz rá lehetőségünk. A self branding tehát már a motivációs levélnél elkezdődik, ahol megfelelően kell saját magunkat bemutatni és kialakítani egy kedvező véleményt. Ez mindig legyen a fejünkben, amikor nekiállunk megírni a motivációs levelünket!

13 tuti tipp a sikeres interjúhoz!

Hogyan add el magad?

Az interjú lényege önmagad bemutatása. Célod, hogy meggyőzd őket, te vagy a legalkalmasabb. A siker egyik tényezője, hogyan tudod eladni magad. Éppen ezért megfelelő módon kell bemutatnod magad:

- Meséld el az interjúztatóknak, milyen eredményeket értél el a múltban
- Mit tehetnél a jövőben, ha kiválasztanak
- Tanulj meg magadról hatékonyan beszélni, gondosan válogasd meg a szavaidat.
- Csak jó dolgokat állíts az előző munkaadóról, még akkor is, ha az méltánytalanul bánt veled.
- Mindig a jövő lebegjen a szemed előtt, vagy legalább keltsd azt a látszatot – ne siránkozz a múlton.
- Ne tegyél fel oda nem illő kérdést.
- Hallgasd figyelmesen, amit az interjúztató mond, és ennek megfelelően válaszolj a kérdésre.
- Vannak olyan interjúztatók, akik szívesen beszélnek magukról. Hagyd őket beszélni.
- Fejleszd ki és használd a saját stílusod, ettől leszel kerek egész.
- Sose vitatkozz az interjúztatóval.
- Az interjúztató nyelvét beszéld – igazítsd mondandódat az elvárásaihoz.
- Készülj fel arra, hogy a hibáidról és hiányosságaidról is kell beszélni.
- Ne add olcsón magad – ne koldujl munkát.

AZ ÁLLÁS- KERESÉSÉRŐL



ÁLLÁSKERESÉS

A nagy számokhoz értők azt állítják, hogy az összes valaha is a földön élő ember közül kb. 12% él jelen időben... Valószínűleg ezek közül sokan munkaképes életkorban vannak, tehát van versengés köztük, ami az állásvadászatot illeti. Viszont, ha arra gondolunk, hogy mennyiben változott a munkaerőpiac, legalábbis az utóbbi négy generáció alatt, és hány új szakma és lehetőség jelent meg, akkor valószínűleg nyugodtabbak leszünk, hogy nekünk is sikerül megtalálni a helyünket és hivatásunkat a munkaerőpiac dzsungelében. Mert ez úgy van: előbb-utóbb mindenki megtalálja a helyét. Azt kívánjuk, hogy lássátok meg ezeket a lehetőségeket a „munkaerőpiac-dzsungelben”, fedezzétek fel, hogy mi az, amit számotokra tartogat, és bátran küzdjétek meg érte. Néhány tanács a barátságos állásvadászathoz:

Dolgozz ki részletes állástalálási tervet:

Lehet már tanultál projektmenedzsmentet, úgyhogy tudod, hogy mit kell tartalmazzon egy terv: tevékenységeket (állásportálok böngészése, CV és motivációs levél írása, jelentkezés, interjú, köszönőlevél, networking, önismeret és tanulás, stb.), határidőket, erőforrásokat (idő, emberek), veszélyeket és lehetséges veszélyelhárítási módszereket, stb.. Hetente nézd át, hogy mit valósítottál meg a tervből, és értékeld a fejlődésed.

Tekints az álláskeresésre úgy, mint pillanatnyi foglalkozásodra, munkádra, legalábbis részmunkaidős munkádra: ugyanazzal a rendszerességgel, ahogy majd később dolgozni fogsz, próbáld most erre koncentrálni. A tervednek megfelelően naponta tegyél valamit, ami az állástalálási céladat szolgálja. Legyen valóban ez a prioritás az életedben és ezt másokkal is tudasd. Azt valószínűleg tudod már, hogy sokszor ismerősök segíthetnek az álláskeresésben: információkról, lehetőségekről hallhatunk általuk. Fontos megosztanunk velük is, hogy konkrétan mit, milyen állást szeretnénk kapni, milyen képességeket és tudást szeretnénk gyümölcöztetni, így számukra is világosabb lesz, hogy milyen esetekben értesítsenek minket.

Rákérdezhetünk másoktól konkrétan, hogy mit tettek, hol kerestek, mennyi időbe telt, stb., amíg megkapták első állásukat. Ez főleg akkor lehet hasznos, ha az általunk keresett szakmában vagy ehhez hasonló területen dolgozó ismerőseinket interjúztatjuk meg.

Keress fel minden olyan céget ahol szívesen dolgoznál

Még akkor is, ha nincs pillanatnyilag szabad pozíciójuk. Tanulmányozd őket, figyeld a tevékenységüket, előbb-utóbb lehet adódik lehetőség. Ugyanakkor, ha valamelyiknél sikerül állást találnod, az ellenfelekről a keresgélési idő alatt megtudott információk hasznos tudást jelenthetnek. Ne csak a hagyományos álláskeresési portálokat nézegetsd. Persze jó, hogy a vezető állásportálokat figyeld, és van aktuális önéletrajzod feltöltve, de fontos, hogy a szakmádnak megfelelően kapjál alternatív hirdetőfelületeket is. Használhatod a LinkedIn-t még akkor is, ha nem rendelkezel tapasztalattal, hiszen az érdeklődésednek megfelelően különböző csoportokhoz csatlakozhatsz, s így kapcsolatba lépsz szakemberekkel, és információkhoz jutsz hozzá.

Keress meg minden állásközvetítő céget a városból. Ne várd, hogy más valaki adjon neked sültgalambhoz hasonló teljes listát az állásközvetítő cégekről. Pár óra alatt egész hosszú listát állíthatsz össze a munkaerő-közvetítő cégekről, az általuk közvetített pozíciók jellegéről és azokról a kontaktszemélyekről, akik segíthetnek neked. Már a keresgélés is egyfajta felkészülést jelent: sok hasznos információhoz (trendek, fizetési skálák, mutatók, rendezvények a munkát keresők számára, várható változások a munkaerőpiacon) juthatsz hozzá, ha a munkaerő-közvetítéssel foglalkozó céget figyeled.

És végezetül egy kis bátorítás: bízzal magadban, képességeidben és fogadd el azt, hogy az álláskeresés egy átmeneti, de szükséges helyzet, s mint mindennek, egyszer ennek is vége lesz. Több mint valószínű, hogy keresgélés közben lesznek periódusok, amikor majd nagyon fenn érzed magad és ugyanúgy lesznek majd periódusok, amikor kiábrándult leszel, és igazságtalannak érzed a helyzetet. De minden múlandó, s ha pillanatnyilag nem is érted, biztos meghozza majd a tanulságát ez a helyzet is. És ha most megtanulod az álláskeresés csínját-bínját, valószínű, hogy könnyebb lesz majd a következő alkalmakkor is az álláskereség vagy váltás akkor, amikor más család és más kötelezettségek mellett kell mindezt végigcsinálnod. Sok sikert!

ÁLLÁSKERESÉS 2.0

- Gazdasági helyzettől függetlenül a kapcsolati háló kincsésbányája az álláskeresésnek, az interneten pedig igen kiterjedt hálót tudunk kiépíteni. Ennek azonban vannak szabályai, amelyeket jól, ha megfogadunk.

Profilunk legyen pontos és megbízható – személyes márkánkra bárki rákereshet, és ha nem vagyunk elég következetesek a profilunkkal kapcsolatban, hanyag és gondatlan munkavállaló benyomását kelthetjük.

- A kapcsolatépítést kezdjük el időben – rájátszva a közmondásra: a közösségi hálón a nem létező barátaink bajban sem ismerzenek meg. Ha ismeretlen emberekkel lépünk kapcsolatba, önéletrajzunk jó eséllyel a kukában landol.
- Céljainknak megfelelő cégeket és azok munkatársait célozzuk meg.
- Keressük közvetlenül a toborzással foglalkozó menedzsert.
- Legyünk őszintén érdeklődők és kezdeményezők.

Mi a LinkedIn?

A világ legnagyobb szakmai és üzleti közösségi oldala. Minden tag a saját önéletrajzát tölti fel profiljának.

Mekkora?

Ma már 23 nyelven és több mint 200 országban érhető el.

Hányan használják?

Összesen: több mint 332 millió.

Mire jó?

Üzleti és szakmai kapcsolatépítés.
Álláskeresés.
Karrierépítés.

5 OK, HOGY MIÉRT HASZNÁLD

Szakmai hitelesség

- #1 Egy jó profil növeli a szakmai hitelességedet. Ha állást keresel, előfordulhat, hogy utána néznek az online jelenlétednek. A LinkedIn lehetőséget ad arra, hogy egy ilyen háttérelőnézés során jó benyomást kelts.

Információk

- #2 A LinkedIn segíthet a céglistád összeállításában és az önéletrajzod finomhangolásában. Egy-egy cég munkatársaira is rákereshetsz, és akár még azt is megtalálhatod, aki legközelebb interjúztatni fog.

Kapcsolatépítés

- #3 A LinkedInen kapcsolatba léphetsz szakmabeliekkel, HR-esekkel, vagy akár cégek vezetői pozícióban lévő képviselőivel. Ha ügyes vagy, így módon is értékes információkra tehetsz szert.

Álláslehetőségek

- #4 A LinkedInen is vannak álláshirdetések. Ezek egy részét állásportálokon is meghirdetik, másokkal viszont csak itt találkozhatasz. Ilyenek a HR-esek státuszfrissítéseiben vagy szakmai csoportokban megjelenő hirdetések.

Megkeresések

- #5 A LinkedIn olyan, mint egy önéletrajz adatbázis. Egy jó profillal esélyed van arra, hogy rád találjanak. Ha valaki olyan szakembert keres, mint amilyen Te vagy, akkor akár még álláslehetőséggel is megkereshetnek. Típek a LinkedIn használatához:

- Töltsük fel önéletrajzi adatainkat
- Kulcsszavakban gondolkodjunk, ezeket szerepeltessük minél többször a profilon
- Fontos az URL-t testreszabása: <http://linkedin.com/in/mintapeter>
- A nevünk mellett szereplő címsorba fogalmazzuk meg a betölteni kívánt pozíciót
- Szerezzünk ajánlásokat
- Linkeljünk be az érdeklődésünknek megfelelő szakmai blogot, weboldalt
- Csatlakozzunk meglévő LinkedIn csoportokhoz
- Importáljuk ismerőseink e-mail címeit
- Keressünk konkrét állásajánlatokat, bővítsük ismeretségi körünket

Gyakorlatok az álláskereséshez

Összegyűjtöttünk számotokra néhány gyakorlatot az álláskereséshez. Ezeket ajánljuk figyelmetekbe. Gondoljátok végig, adjatok választ a kérdésekre, alkalmazzátok.

Ha nagy a kőd...

Melyik szerep illik hozzád? Az üzleti életben három szerep létezik: álmodozó, menedzser, végrehajtó. Az álmodozó egy kreatív személyiség, aki ötleteket gyárt, a menedzser jó irányító, aki képes az ötleteket kész munkatervkékké formálni, a végrehajtó követi a menedzser utasításait.

- Melyik szerep tűnik ideálisnak számodra? Az alkotás élménye, a megszervezés vagy a feladatok elvégzése?
- Értékelj magad! A harmónia nélkülözhetetlen a siker képletében. Ragadj tollat és írd össze, mik az eredményeid, mik az erősségeid. A kiegyensúlyozott képhez szükséges ismerned a gyengeségeidet is. Listázd ezeket is.

- Hígyj önmagadban! Amit önmagadról gondolsz, azt tükröződ mások felé is. Lépd át határaidat, koncentrálj vágyaidra, ambícióidra. A magabiztosság elengedhetetlen a sikerhez.

- Álmodozz bátran! Ne rettenj meg saját céljaidtól. Képzeld magad elé a jövőd, mit szeretnél látni pár év múlva. Indulj el az álom képtől a jelen felé, és gondold végig milyen feladatok várnak rád. Tedd meg az első lépést! Segít, ha egy üres lapra leírod, „álmaim munkája” és mindent leírsz, ami eszedbe jut, s aztán elemzel.

- Játszd le fejben! Végig néhány lehetséges foglalkozást, képzeld el, hogy máris munkába álltal. Mit csinálsz épp? Milyen érzéseket kelt benned? Ha valamelyik felpezsdít, már egy lépéssel közelebb állsz a döntéshez.

- Szögezd le! Ha kezd kikristályosodni, milyen munkát szeretnél, írd le.
- Határozottan fogalmazd meg a céljaidat. Függeszd ki, hogy szem előtt legyen, és tudd, hogy miért küzdesz.

- Fogd fel kalandként! Ne ess pánikba, ha még nem tudod, mi akarsz lenni. Képzeld el egy felfedezőútnak, aminek célja, hogy megtaláld a hivatásod.

Ha már a sűrűjében vagy...

- Tanulj saját tapasztalataidból! Lezárás előtt vizsgáld meg a korszakot, vedd sorba, milyen sikereid és kudarcaid voltak. Mi az, amit szerettél, mi az, amit nem? Kerüld azt, ami csalódást okozott, és keresd azt, ami pozitív élményekkel szolgált.

- Ne sajnáld az időt az álláskeresésre! Minden egyéb tevékenység mellett nehéz eredményesen állást keresni. Legyenek meghatározott időközök, amikor, ha csak 10-15 percet szánsz is erre, de csak ezzel foglalkozz.

- Dolgozz tanulópénzért! Ha megteheted, ajánld fel néhány helyen, hogy ingyen dolgozol egy ideig. Így kipróbálhatod magad munkakörökben, és akár ugródeszkeként is szolgálhat valamelyik.

- Keress célzottan! Keress rá azokra a cégekre, ahol szívesen dolgoznál.
- Tanulmányozd alaposan, milyen szellemiséget képviselnek, és milyen jellegű munkát lehet végezni náluk.

- Tedd pénzzé a szenvedélyed! Írd le hobbijaidat és gondold végig, hogyan tudnál pénzt keresni velük.

- Légy nyitott mindenre! Az álláskeresésben fontos, hogy nyitott légy mindenre. Járj el társaságba még akkor is, ha nincs kedved, és beszél-gess minél több emberrel. Próbáld ki olyan dolgokat, amit eddig még nem tettél, tapasztalatra, ismerősökre teszel így szert.

- Használd fel a kapcsolataid! Használd ki a kapcsolati tőkét, hogy minél több forrásból értesülj az álláslehetőségekről. Kérdezősködj mindenfelé, valahol pont téged keresnek.

Készülj fel az interjúra! Előbb-utóbb cégegyenesbe kerülsz, és interjúra hívnak. Nagyon fontos, hogy felkészülten érkezz. Válaszaid azt is tükrözzék, hogy Te vagy a megfelelő számukra. Vesd össze az önéletrajzod a cég elvárásaival. Gyakorold hangosan, hogyan beszélsz magadról. Fogalmazz meg Te is néhány kérdést előre.

Ne akadj el a liftben! Képzeld el, hogy egy liftben utazol potenciális főnököddel. 30 másodperced van, hogy beszélj magadról, hogy meggyőzd magadról. Mit mondanál?

Ha nincs kilátás...

Nem veszíthetsz! Az állásvadászat olyan sport, ahol nem veszíthetsz. Az összes sikertelen interjú, a kellemetlen telefonok és minden elutasítás pontot ér. Nincs az a vesztes szituáció, amiből ne tanulnál valamit. A tapasztalatok téged erősítenek, és egyre közelebb kerülsz az álom-munkához.

Állj hozzá pozitívan! Vegyél mély levegőt, ügyelj a pozitív testbeszédre, sugározz nyugalmat. A sikerhez elengedhetetlen, hogy jól érezd magad, kiegyensúlyozott legyél. Ha pozitívan gondolkodol, pozitív lépéseket is tudsz tenni, és eredményesebb leszel.

Haladj lépésről lépésre! Megszerezni a tökéletes munkát összetett feladat. Nem kell mindent azonnal megoldanod, mindig csak a következő lépésre koncentrálj. Jelentős mérföldkő, ha megírod a CV-d, meghatározod a céljaidat, vagy tudatosítod a képességeidet.

Segíts másokon, magadon is segítesz! Lépj túl önmagadon, és gondold el, milyen munkával tudnál jó ügyet szolgálni. Ha a tevékenységed hasznosnak érzed, felbecsülhetetlen tapasztalatokkal gazdagodhatsz.

BÖLCSET BÖLCSEKTŐL BÖLCSEKNEK

„Ha rövid az élet, toldd meg egy ballépéssel.” (Rejtő Jenő)

„Nem vesztettem el a kedvemem, mivel minden egyes sikertelen kísérlet egy újabb lépést jelent előre.” (Thomas Alva Edison)

„A legnagyobb hiba, amit az életben elkövethetsz, az a folyamatos rettegés attól, hogy hibázni fogsz.” (Elbert Hubbard)

„Fiatalok! Tiétek a jövő! Régebben úgy volt, hogy a miénk lesz.” (Sándor György)

V„alahányszor horgászni megyek, nagy horgot használok, hogy a hal, amit nem fogok ki, nagy legyen.” (Szent-Györgyi Albert)

„Minden csoda két napig tart. Régebben még három napig tartott, de azóta felgyorsult a világ.” (Pacskovszky Zsolt)

„A zenialitásnak megvannak a maga határai, a hülyeség azonban nincsen korlátok közé szorítva.” (Alexandre Dumas)

„Annyi mindenféléhez nem értek, hogy az már sokoldalúságnak számít.” (Örkény István)

„Tanulj meg "nem"-et mondani, mert ez sokszor többet ér, mintha latinul tudnál írni és olvasni.” (Charles Haddon Spurgeon)

„A boldogság nem más, mint jó egészség és rossz memória.” (Albert Schweitzer)

„Az élet sokkal, de sokkal boldogabb lenne, ha 80 évesen születnénk, és onnan közelítenénk fokozatosan a 18 felé.” (Mark Twain)

„Bármely egyszerű probléma megoldhatatlanná fejleszhető, ha eleget töprengünk rajta.” (Woody Allen)

4 technika a motiváció növelésére

1. A „Csináld a legnehezebbet először!” vagy „Edd meg a békát!” technika

A módszer lényege, hogy reggel miután felkelsz és megcsinálod a reggeli rutinod, legyen az első dolgod az, hogy az aznapra legnehezebbnek vagy legkényelmetlenebbnek gondolt teendődet elvégzed, amilyen hamar csak tudod.

Ez azért működik, mert reggel még viszonylag sok akaraterőd, illetve energiád van arra, hogy egy komolyabb feladatot is elvégezz és miután ezt megtetted, fel fogsz szabadulni és nyerni fogsz némi motivációt azáltal, hogy a nap fennmaradó részében már egyszerűbb teendőkkel kell csak foglalkoznod.

2. A „Csináld csak 5 percig” technika

Ez a technika arról szól, hogy azt a teendőt, amihez nagyon nincs kedved, csak 5 percig próbáld végezni. Tehát nekiállsz, csinálod (beállíthatatsz rá egy visszaszámlálót a telefonodon) és 5 perc után eldöntöd, hogy akarsz-e folytatni, vagy pedig abbahagyod. Nagy valószínűséggel nem csak 5 percig fogsz foglalkozni az adott teendőddel, sőt valószínűleg az esetek jelentős részében teljesen el is fogod végezni azt.

3. A „Tedd kellemessé” technika

Ez egy elképesztően egyszerű módszer annak érdekében, hogy a feladataid, amelyekhez alaptól nem sok kedved lenne, egy kicsit kellemesebbé tudd. Például, ha lemész futni vagy edzeni, hallgathatod közben a kedvenc zenéid, de ezt teheted mondjuk a házimunka elvégzése közben is. Ha valamit jobbnak találsz a szabadban csinálni, mondjuk olvasni vagy tanulni, akkor azt csináld a szabadban. Összességében próbáld kitalálni azt, hogy a teendőidet, amelyekhez nincs sok kedved, hogyan tudod kellemesebbé tenni.

4. Vedd körül magad motiváló emberekkel!

Jim Rohn-nak – egy amerikai motivációs előadónak – van egy híressé vált mondása, ami a következő: „Annak az 5 embernek az átlaga vagy, akivel a legtöbb időt töltesz.” Az emberek, akikkel időt töltünk, befolyásolják a gondolkodásmódunkat, a döntéseinket, hathatnak ránk motiválón, illetve kevésbé motiválón. Ha olyan emberekkel töltesz sok időt, akik sikeresek valamiben, motiváltak abban, amit csinálnak és alapvetően pozitív életszemléletűek, biztos lehetsz benne, hogy ez rád is pozitív hatással lesz.

Prezentálj úgy, mint a legjobbak!

1. Kezdj egy jó sztorival! Fontos, hogy megragadd valamivel a hallgatóság figyelmét. A bemutatkozás erre nem igazán alkalmas. Jobb, ha egy vicces történettel vagy egy érdekes, meghökkentő adattal kezdesz. Bármilyen jó lehet, amibe bele tudják élni magukat, vagy ami elindítja a gondolkodásukat.

2. Legyen egy fő üzenet! A prezentációkra is érvényes a szabály: „a kevesebb több”. Ne akarj mindent belesűríteni egyetlen előadásba. Döntsd el már a legelején, hogy ha egy fő üzenetet szeretnél átadni, akkor mi lenne az. Úgy építsd fel a prezidat, hogy minden ezt támassza alá. Csupaszítsd le és tedd olyan egyértelművé ezt az üzenetet, hogy mindenki ugyanazt értse meg belőle.

3. Alkalmazd a hármas tagolást! Az elején határozz meg három fő irányt, amiről szó lesz. Az egyes pontokat a testbeszédeddal is nyomatékosítsd, például lépj hármat oldalra, minden lépésnél állj meg, és ismertesd röviden a fő irányvonalakat.

4. Mondd el, mit nyerhetnek/veszhetnek! Ha csak információkat közölsz, azzal nem tudsz hatni a közönségre – márpedig ez lenne a prezentáció célja. Száraz tények helyett próbálj meg az érzelmeikre hatni. Mondd el, mit nyerhetnek azzal, ha végighallgatnak, de legfőképpen mit veszíthetnek, ha nem hasznosítják a tanultakat. Azt emeld ki, hogy számukra miért hasznos a prezentációd.

5. Ne jegyzetet vetíts! Gyakran elkövetjük azt a hibát, hogy a diáinkon szöveges felsorolások szerepelnek. Ezzel az a gond, hogy gyorsabban olvasunk, mint ahogy az előadót hallgatjuk, és nem tudunk egyszerre két dologra figyelni. Sokkal hatásosabb, ha keresel egy beszédes, figyelemfelkeltő képet, és egy rövid üzenetet teszel mellé. Így a dia illusztrálja, képileg megerősíti azt, amit szóban elmondasz.

6. Vond be a közönséget! Nincs is annál unalmasabb, mint amikor végig egy ember beszél. Időnként tegyél fel kérdéseket, késztesd közös gondolkodásra a hallgatóságot. Bevetethsz teszteseteket, feladatokat, gyakorlatokat, akár csapatmunkában is. Ezzel elmélyíted a tudásukat, és fenntartod a figyelmüket.

7. Dobj be történeteket! Nagyon hitelessé tudja tenni az előadásodat, ha saját, személyes sztorikat hozol – például elmeséled, neked hogyan sikerült megoldanod egy-egy problémás helyzetet.

8. Tartsd be a 10 perces szabályt! Kutatások szerint 10 percig tudunk folyamatosan odafigyelni valamire, utána akaratlanul is elkalandozunk. A prezentációdát ezért oszd fel blokkokra. 10 perc eltelte után történjen valami, ami megváltoztatja az addigi ritmust: mutass egy videót, mesélj el egy történetet, vagy adj a közönségnek feladatot.

9. A lezárás legyen ütős! A legjobban egy előadás elejére és végére emlékszünk, ezért nem mindegy, mivel zárod le a prezidet. A „köszönöm a figyelmet” sablonos és teljesen felesleges. Sokkal hatásosabb, ha megkérdezed a közönséget, mi volt számukra a leghasznosabb, és mi az, amit már holnapról alkalmazni fognak. Egy közös összefoglalás, kulcsszavak gyűjtése is jó ötlet lehet.

10. Gyakorolj sokat! A jó előadó nem feltétlenül ösztönös tehetség, sokkal inkább attól jó, hogy nagy rutinja van. A prezentációdát legalább ötször gyakorold el, elejétől a végéig, megszakítás nélkül, fennhangon, a tükör előtt. Még jobb, ha megkéred a barátaidat vagy a párod, hogy legyenek a közönséged, és adjanak azonnali visszajelzést a hibáidról: az ő-zésekről, akaratlan mozdulatokról és egyéb rossz berögződésekről. Minél többet gyakorolsz, annál magabiztosabb leszel, annál kevésbé fogsz izgulni, és annál jobban fog sikerülni a prezentációd. A gyakorlásoknál mindig csak egy fejlesztendő területre koncentrálj, ne akard egyszerre az összes hibádat kijavítani, mert úgysem fog menni.

Én a márka

Tiszták a szakmai céljaid, van már szakmai tapasztalatod és teljesítményed, valamint az évek során már némi önismeretre is szert tettél. Az összetevők megvannak, csak a saját recept nem akar sehogy sem összeállni az énmárkád építéséhez.

A probléma persze gyakran a tünetek mentén fogalmazódik meg: nem tudom, mit írjak a LinkedIn profilomra, milyen legyen a honlapom, Instagramot vagy inkább a Facebookot használjam és még hosszan sorolhatnám a felszint kapargató kérdéseket. Pedig valójában az a kérdés: hogyan mutasd meg magad, azt amit elértél, a saját stílusodban, a rád legjellemzőbb módon vagyis hogyan építsd az énmárkád? Íme az első lépések és kérdések az alapozáshoz!

Leltározz

A márkád nem csupán a csomagolástól, sokkal inkább a minőségtől lesz az, ami. Ez a minőség számos összetevőből áll össze: a szakmai teljesítmény, a személyes tulajdonságok, a megbízhatóság és a kiszámíthatóság egyaránt fontos lehet. De a legfontosabb, hogy tudatosan vállaljuk azt, akik és amilyenek vagyunk, azt ami másoktól megkülönböztet minket.

Éppen ezért érdemes először némi leltározással kezdened. Számba venni a szakmai és személyes tulajdonságaidat, eredményeidet és gyengéideidet vagy éppen furcsaságaidat is. Hiszen számos esetben kiderül, hogy ez utóbbi az, ami karakteresen megkülönböztet másoktól. A valós kép kialakításához azonban nem árt mások visszajelzéseit is figyelembe venni. Ehhez például jól használható Robert Quinn és kutatócsoportjának módszere!

Nézz körül másnál is!

A leltár után következhet a versenytársak megismerése, hiszen tőlük szeretnéd megkülönböztetni magadat. Konkurenciának számít mindenki, aki hasonló terméket, tudást, szolgáltatást nyújt vagy éppen hasonló problémára kínál megoldást. Ilyenkor arra keresünk választ, vajon miért őket választják a megrendelők, munkaadók vagy az ügyfelek? Azokat a versenytársakat is megéri ilyenkor szemügyre venni, akiken rendszeresen felbosszantod magad. Pontosan mit találsz kellemetlennek bennük? Ezt már csak azért is ajánlott átgondolni, hogy még véletlenül se kövesd el azokat a hibákat, amiket náluk kifogásolsz.

Ki van a szobában?

„Az énmárka az, amit mások mondanak rólad, amikor kilépsz a szobából.” – az Amazon alapító Jeff Bezos frappáns definícióját gyakran idézik. De ki is van ebben a bizonyos szobában? Ki az, akinek a problémáit megoldod vagyis kik a jelenlegi vagy potenciális ügyfeleid? Itt is a lehető legpontosabb leírásra törekedj. Ne csak az életkorukra, nemükre és foglalkozásukra koncentrálj, hanem belső tulajdonságaikra és szokásaikra is. Hiszen a célcsoportod ismerete elengedhetetlen a hatékony kommunikációhoz. Ez alapján tudod majd eldönteni hol, mit és hogyan érdemes kommunikálnod.

Csak egyetlen mondat!

„Egy nagy ember, egyetlen mondat” – mondta egy barátjának, Clare Booth Luce író – nem melléleg az első olyan nő aki komolyabb nagyköveti pozíciót töltött be az Amerikai Egyesült Államok történetében. A tanácsra szorult barát pedig nem más volt, mint John F. Kennedy, az éppen regnáló elnök, akinek akadt néhány problémája az adott időszakban.

Ez egy remek tanács. Az énmárkaépítés esetében akár szó szerint is értelmezhető. Hiszen ez az egyetlen mondat lehet az alapja, az esszenciája a márkádnak (és kommunikációdnak). Ennek a bizonyos mondatnak a megfogalmazásában is segítenek az előzőekben összegyűjtött információk. Ez a mondat pedig választ kell, hogy adjon arra kérdésre, miért érdemes veled dolgozni, pont téged választani, a te szolgáltatásodat, termékedet megvásárolni?

Adj időt magadnak!

Ha megvan az a bizonyos mondat, akkor kezdődhet a tervezés. Természetesen nemcsak az eszközök – a honlapod, a névjegykártyád arculata vagy éppen a személyes megjelenésed – kiválasztása, hanem a stratégiád kialakítása. Hol és hogyan fogod megmutatni magad és milyen rendszerességgel? Milyen lépésekben és ütemben szeretnél halani? A megvalósítás közben pedig arról se feledkezz meg, hogy a személyes márkáépítés nem sprint, hanem sokkal inkább marathont. De megéri a befektetést, ahogy Seth Godin is írja:

„Egyetlen embert meghódítani olyan, mint megpróbálni átmászni a kerítésfalon. Ha az első próbálkozások valamelyike sikerrel végződik, jó. Ha viszont nem, akkor úgy érezzük, mintha az a fal minden egyes próbálkozás után nőne néhány centit. Befolyást gyakorolni a piacra – ez viszont inkább olyan, mint egy dombot megmászni. Az ember lépésről lépésre éri el az eredményt, és minél magasabban járunk, annál könnyebb dolgunk van. A fogyasztók egymásra is hatással lesznek, tehát minden egyes lépéssel egyre nagyobb, hatványozódva növekvő hatást tudunk rájuk kifejteni.”



CÉGINDÍTÁSHOZ



A CÉG ELINDÍTÁSA

Egy cég elindítása nem kis lépés, és komolyan meg kell fontolni, hogy milyen cégformát választ a vállalkozó, hiszen mindegyik cég típusnak vagy vállalkozástípusnak megvannak az előnyei és a hátrányai. Ennek a rövid leírásnak nem az a feladata, hogy minden apró lépést leírjon a fiatal vállalkozónak (lehetetlen feladat lenne a felettébb komplex és napról napra változó törvények rendszerében), hanem célja, hogy mint frissen végzett egyetemista, legyen egy alap elképzelésed, hogy merre kell majd keresgélni, és miket kell/lehet majd figyelembe vened, ha egy vállalkozást vagy céget szeretnél majd elindítani.

A cégekről az 1990-es évi 31-es törvény rendelkezik (Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale). Számos cégtípust meghatároz és leír a törvény, ezek közül a korlátolt felelősségű társaságot (KFT., románul Societate cu Răspundere Limitată vagy S.R.L.) és a részvénytársaságot (RT., románul Societate pe Acțiuni vagy S.A.) kell megemlíteni, hiszen ezek a legelterjedtebbek:

S.R.L.

Legalább 1, legtöbb 50 tag hozhatja létre, a tagok lehetnek magánszemélyek, de lehetnek vállalatok is. Egyszemélyes társaság nem lehet a S.R.L. egyedüli tulajdonosa. Ha mikro-vállalkozások kategóriájába esik, adózás szempontjából jelentősen kedvezőbb szabályok alkalmazandók. A kezdőtőke eléggé alacsony, minimum 200 lej kell legyen. A S.R.L.-t egy vagy több „adminisztrátor” vezeti, ezek teljes vagy korlátozott hatáskörrel rendelkeznek, és román vagy külföldi állampolgárok is lehetnek. Nincs különbség a külföldi tőkével működő vagy más S.R.L. között.

A S.R.L. a legnépszerűbb cégforma Romániában a befektetők számára, kevés adminisztratív követelményt von maga után, más cégtípusokhoz képest rugalmas, és persze alacsonyabb a tőkekövetelmény is. Ennek ellenére, továbbra is a részvénytársaságok maradnak vonzóbbak azon befektetők számára, akik azt tervezik, hogy a tőzsdén sorolják őket.

S.A.

A részvénytársaság kezdő tőkéje 90.000 lej, a részvényeket minimum két részvényes kell birtokolja, akik lehetnek magánszemélyek és/vagy jogi személyek, a köz- és magánszféra számára is nyitott a részvétel. Egy részvény névleges értéke 0,1 lejnél nem lehet kevesebb.

Az S.A. felépítése kétféle lehet: az egységes rendszerben egy Tanácsba szerveződött, páratlan számú, egy vagy több adminisztrátor vezet; a kettős rendszerben a cég irányítása az Igazgatóság és Felügyelői Tanács feladata.

A 2008-as évi 44-es sürgősségi kormányrendelet (OUG nr.44/2008 privind desfășurarea activităților economice de către persoanele fizice autorizate, întreprinderile individuale și întreprinderile familiale) három vállalkozásformáról rendelkezik:

ÎI/ÎF/PFA

Az egyéni vállalkozás (întreprindere individuală, ÎI) egy jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági entitás, amit egy egyéni vállalkozó alkot. A családi vállalkozás (întreprindere familială, ÎF) sem rendelkezik jogi személyiséggel, viszont ezt a gazdasági entitást egy egyéni vállalkozó és annak családja alkotja. Még meg kell említeni az úgynevezett „PFA”-t (Persoană fizică autorizată), ami nem más, mint egy gazdasági tevékenység végzésére engedélyezett természetes személy, magánvállalkozó, aki a tevékenység elvégzéséhez elsősorban a saját munkaerejét használja fel.

Ezen entitások alapításához alacsonyabb költségek, egyszerűbb alapítási eljárás és könyvelés, és nem utolsósorban viszonylag alacsony kezelési költségek tartoznak, így egy kis üzlet elindításához egy kedvező vállalkozási rendszert jelentenek. Arra a kérdésre, hogy az előző három vállalkozástípus vagy a kft./rt. az előnyösebb, a választ a tevékenység típusa, mérete vagy a vállalkozó kockázatvállalási készsége tudja megválaszolni.

