

ROZDZIAŁ I

Kilka słów o nastawieniu

Każdy ma jakąś słabość, ale i jakieś atuty i tak się składa, że dzisiaj rynek pracy Ci sprzyja.

Czyli:

ZACZNIJ GRĘ Z PRACODAWCĄ, BO NA PEWNO:

możesz zarabiać więcej niż obecnie,

możesz mieć lepszą pracę.

Ale najpierw odpowiedz na pytania:

- Co chcę robić?
- Na czym się znam?
- Jak daleko od miejsca zamieszkania chcę lub muszę pracować?

- Ile muszę zarabiać?

- Czy mogę sobie pozwolić na mniejsze zarobki niż mam?

Znasz odpowiedzi na część tych pytań?

Dobrze!

Co chcę robić?

Ludzie często mówią – co muszę robić? – lutowałem, to będę lutował, księgowалам, będę księgować, pracowałem w sprzedaży, będę sprzedawał.

TAK i NIE.

Często dramatyzujemy:

NIC NIE UMIEM – bo tylko lutowałem, księgowалам, wprowadzałem dane, budowałem...

MAM KIEPSKIE DOŚWIADCZENIE i NIC INNEGO NIE POTRAFIĘ – przecież tylko księgowалам, lutowałem, budowałem...

Ważne jest więc, jak siebie widzisz i jak o sobie myślisz.

OBRÓĆ TO, CO UWAŻASZ ZA WADY, W ZALETY I POWIEDZ:

LUTOWAŁEŚ:

– *Specjalizuję się w pracach precyzyjnych, głównie lutowałem cenne dla firmy elementy, i to z dobrym skutkiem, efektywnie i z dobrą jakością.*

KSIĘGOWAŁAŚ:

– *Nie miałam zaległości, wszystko wprowadzałem na czas i mam porządek w dokumentach. Wiem, gdzie co jest, i moje koleżanki też, tak to mam zorganizowane.*

Możesz też przedstawić swoją pracę inaczej:

– *Tak, rzeczywiście zajmowałem się tylko tym, ale lubię się w czymś specjalizować, dzięki specjalizacji jestem bardziej efektywny.*

TWIERDZISZ:

MAM KIEPSKIE DOŚWIADCZENIE – przez 10 lat robiłem to samo.

PRACODAWCY POWIESZ:

– *Jestem stabilnym lojalnym pracownikiem, który lubi swoją pracę.*

PROBLEM WIEKU?!

JESTEM ZA STARY/STARA, ALBO ZA MŁODY/MŁODA!!

PRACODAWCY POWIESZ:

– *W moim wieku człowiek nie ma ochoty na wygłupy, chcę lojalnie pracować.*

– *Tak, jestem jeszcze młody, ale życie nauczyło mnie dojrzałości, szanuję pracę i sumiennie wykonuję obowiązki.*

W n i o s k i :

Każdą wadę możesz obrócić w zaletę. Bądź dobrej myśli.

ROZDZIAŁ II

Rozmowa o pracę – wstęp do gry

Pamiętaj!

Jesteś tyle wart, ile myślisz, że jesteś, oczywiście w pewnych ramach rozsądku.

Podczas rozmowy z drugiej strony może siedzieć przygotowany profesjonalnie specjalista lub po prostu spryciarz życiowy z bogatym doświadczeniem – co wtedy?

Nie przejmuj się!!! Inni kandydaci nie są lepsi od Ciebie, dodatkowo nie wiedzą, co mówić.

Mów swoje ale:

- Nie kłam!
- Przygotuj się!
- Bądź schludny!

Nie kłam!

ALE – nie chwal się całym życiem i całą prawdą. Oczywiście Twoje wypowiedzi muszą być adekwatne do zajmowanego stanowiska.