

Pirmieji žingsniai į darbo rinką: patarimai jaunuoliams – iš profesionalų lūpų

Darbuotojų ieškantys ir daugybės gyvenimo aprašymų sulaukiantys verslininkai vienam jų įvertinti vidutiniškai neskiria nė dešimties sekundžių. Tad ką daryti, kad būtent jūsiškis atkreiptų dėmesį ir paskatintų jus pakviesti darbo pokalbiui? Dabar atsakyti į šį klausimą jaunuoliams padeda ir verslininkai, dalindamiesi patirtimi ir perduodami žinias.

Jaunimo nedarbas vis dar išlieka viena aktualiausių socialinių problemų tiek Lietuvoje, tiek visoje Europoje, todėl ypač svarbu padėti jauniems žmonėms integruotis į darbo rinką, suprasti jos poreikius ir sužinoti, kokie gebėjimai ir kompetencijos šiandienos darbdaviams yra svarbiausios. Būtent šių tikslų siekiama ir Vilniuje vykusiame kompanijos „Nestlé Baltics“ projekto „CV Clinics“ renginyje. Šis projektas – iniciatyvos „Nestlé needs YOUth“ Europoje dalis. Jo metu darbdaviai tiesiogiai bendrauja su jaunais žmonėmis, padeda jiems ugdyti kompetencijas įsidarbinant ir žengti pirmuosius žingsnius darbo rinkoje.

Pasiseka dirbantiems tikslingai

„Tiesa, jauniems žmonėms įsidarbinti nėra lengva. Tačiau, jei žinosite, ko siekiate, būsite atkaklūs, tobulinsite savo gebėjimus, durys atsivers“, – į „CV Clinics“ renginyje susirinkusius jaunuolius kreipėsi Europos Parlamento narys Antanas Guoga.

Daugybę žmonių įdarbinęs verslininkas kalbėjo, kad sėkmė šypsosi atkakliausiems, todėl niekuomet nereikia nuleisti rankų ir pasiduoti: „Būti turtingam – tai ne turėti milijoną, o turėti gebėjimų jam uždirbti. Aš pats esu ne kartą praradęs pinigus, bet paskui uždirbdavau daugiau nei buvau praradęs“.

A. Guoga jaunuoliams patarė pirmiausia išsiaiškinti, ko jie nori ir kas juos gyvenime domina, tuomet tikslingai dirbti siekiant savo tikslo. Kaip pažymėjo europarlamentaras, didžiausia rizika yra nežinoti, ką norite daryti.

„Jeigu žinote, kokios veiklos norite, kokioje pozicijoje pageidaujate dirbti, eikite į įmones, skambinkite, rašykite, pristatykite save, sakykite, kad norite įgyti patirties. Nebijokite ir kasdien ženkite po žingsnį pirmyn“, – sakė A. Guoga.

Tuo metu „Nestlé Baltics“ generalinis direktorius Daniel Meile pažymėjo, kad jauniems žmonėms dažnai pritrūksta ne kompetencijos, o gebėjimų save ir tas kompetencijas pristatyti. Todėl čia itin svarbios socialinės verslo iniciatyvos, tokios kaip „Nestlé needs YOUth“. Jos leidžia jaunimui iš arti pamatyti, kaip veikia darbo rinką, sužinoti kokių lūkesčių turi darbdaviai ir mokytis iš geriausių savo srities profesionalų.

Tad didžiausias dėmesys „CV Clinics“ renginyje būtent ir buvo skirtas jaunuolių praktinių įgūdžių ugdymui. Kiekvienas renginio dalyvis turėjo galimybę bendrauti su „Nestlé Baltics“ departamentų vadovais. Šių susitikimų metu buvo imituojami darbo pokalbiai, o vėliau specialistai atkreipė dėmesį į tai, kas buvo daroma tinkamai, o ką reikėtų taisyti.

Svarbiausia – konkretumas

Kompanijos „Nestlé Baltics“ žmogiškųjų išteklių vadovė Diana Kundrotienė į renginį susirinkusiems jaunuoliams pasakojo, jog gyvenimo aprašymas turi būti konkretus, visa svarbiausia informacija matoma vos užmetus akį, o gebėjimai, kuriuos norima pristatyti, patraukiantys dėmesį. Išsilavinimas, darbo patirtis, įgytos kompetencijos yra pagrindiniai dalykai, kuriuos potencialus darbdavys nori žinoti apie kandidatą, todėl ši informacija turi būti matoma geriausiai. Jūsų ūgis, svoris ar akių spalva tikrai nerūpės, pavyzdžiui, finansų skyriaus darbuotojo ieškančiam įmonės vadovui.

„Tikrai nereikia ruošti ilgesnio nei 2 puslapiai gyvenimo aprašymo, kuriame apie save pateiksite labai daug informacijos. Viską pasakyti galėsite ir pakviesti į darbo pokalbį. O tikimybė sulaukti tokio kvietimo gerokai padidės, jei jūsų gyvenimo aprašymas bus skirtas konkrečiai darbo vietai. Negalima to paties standartinio CV siuntinėti visoms įmonėms iš eilės, tikintis bet kokio darbo“, – aiškino D. Kundrotienė.

Jei jūsų gyvenimo aprašymas darbdavį sudomino ir sulaukėte kvietimo pasikalbėti, tokiam pokalbiui taip pat būtina gerai pasiruošti.

„Visuomet didesnę įspūdį padarys tas kandidatas, kuris bus gerai atlikęs namų darbus – susirinkęs informacijos apie įmonę, jos veiklos specifiką. Tai parodo žmogaus motyvaciją ir norą tobulėti, mokytis naujų dalykų“, – sakė „Nestlé Baltics“ žmogiškųjų išteklių vadovė.

Ji jaunuoliams priminė, kad į darbo pokalbį būtina atvykti laiku – geriau anksčiau nei vėliau. Į klausimus reikia atsakinėti konkrečiai, nemeluojant ir nebandant išsisukinėti. „Taip pat svarbu kalbėti apie save, o ne kitus žmones. Jei, pavyzdžiui, anksčiau dirbote komandoje, vis tiek svarbu papasakoti, ką konkrečiai darėte jūs, o ne visa komanda“, – pažymėjo D. Kundrotienė.

Parengta pagal www.psichika.eu internetinį puslapį