

Βρες τη δουλειά που θες!

Το θέμα της εργασίας και της ανεργίας μας απασχολεί σε μεγάλο βαθμό του τελευταίο καιρό. Ακούγοντας μία ομιλία του Stephen Covey, συγγραφέα του βιβλίου «[Οι 7 συνήθειες των εξαιρετικά αποτελεσματικών ανθρώπων](#)» σκέφτηκα ότι θα ήταν εξαιρετικά χρήσιμο, να μοιραστώ κάποιες από τις ιδέες του.



Οι στατιστικές δείχνουν ότι 4 στους 5 εργαζόμενους μισούν τη δουλειά τους και θα προτιμούσαν να κάνουν κάτι άλλο. Όταν δουλεύεις σε κάτι που δε σου αρέσει είναι ο πιο σίγουρος τρόπος για να χαράμισεις τη ζωή σου. Αν και μπορεί για κάποιο διάστημα να κάνεις κάτι που δε σου αρέσει αλλά που σε οδηγεί στη συνέχεια στο όνειρό σου, είναι αλήθεια ότι οι περισσότεροι που γκρινιάζουν για τη δουλειά τους δεν έχουν καταστρώσει ένα σχέδιο που θα τους οδηγήσει εκεί που επιθυμούν. Το ίδιο ισχύει και για αυτούς που δεν έχουν δουλειά και ψάχνουν χωρίς να έχουν στο μυαλό τους τι είναι ουσιαστικά αυτό που ψάχνουν.

Για να καταλάβεις αν κάποια δουλειά είναι ιδανική για σένα πρέπει να ρωτήσεις τις εξής ερωτήσεις:

- Μου αρέσει;
- Είμαι καλός σε αυτό;
- Το χρειάζεται ο κόσμος;
- Η συνείδησή μου με ωθεί να ασχοληθώ με αυτό;

Αν μπορείς να απαντήσεις ένα απόλυτο «Ναι» στις παραπάνω 4 ερωτήσεις τότε βρήκες την ιδανική δουλειά. Αν την έχεις ήδη, συγχαρητήρια! Κάνε τα πάντα για να την κρατήσεις και να εξελιχθείς πάνω σε αυτή. Αν δεν την έχεις, είσαι σε καλό δρόμο! Έχεις ήδη κάνει το πρώτο βήμα επειδή ξέρεις τι θες. Τώρα αυτό που χρειάζεται είναι να τη κυνηγήσεις!

Είναι πιθανό να χρειάζεται περισσότερη ανάλυση για να απαντήσεις αυτές τις ερωτήσεις αλλά αν το κάνεις με ειλικρίνεια είναι σίγουρο ότι θα ξεκαθαρίσει το τοπίο μπροστά σου και θα μπορείς να κάνεις τις επαγγελματικές κινήσεις που σε ωφελούν.

Η απάντηση των παραπάνω ερωτήσεων είναι ένα συνεχές ταξίδι για όλους μας που καθορίζει το νόημα που δίνουμε στην επαγγελματική μας ζωή. Αν αφιερώσεις τον απαιτούμενο χρόνο για να δημιουργήσεις μία ξεκάθαρη εικόνα αυτού που θες, θα δημιουργήσεις μέσα σου ένα αίσθημα αυτοπεποίθησης που θα σε βοηθήσει να πάρεις τις καλύτερες αποφάσεις στον τομέα της επαγγελματικής σταδιοδρομίας.

Τι γίνεται τώρα αν δεν έχεις αυτήν την ιδανική δουλειά; Τα πράγματα έχουν αλλάξει τα τελευταία

χρόνια. Η ανεργία στη χώρα μας αυξάνεται διαρκώς. Επιχειρήσεις κλείνουν και θέσεις εργασίας εξαφανίζονται. Η παγκοσμιοποίηση και η μετάβαση από τη βιομηχανική εποχή στην εποχή της πληροφορίας και της γνώσης φέρνει τα πάνω κάτω, όχι μόνο στη χώρα μας αλλά σε ολόκληρο τον κόσμο. Η νέα οικονομία αλλάζει ριζικά τον τρόπο που οι επιχειρήσεις λειτουργούν. Η αγορά επικεντρώνεται στις ατομικές ανάγκες του κάθε πελάτη. Αυτή όμως η νοοτροπία δεν έχει δυστυχώς περάσει ακόμα σε όλους αυτούς που ψάχνουν για δουλειά. Το κλειδί για να βρεις την ιδανική δουλειά είναι να επικεντρωθείς στις ανάγκες του δικού σου πελάτη, που είναι οι υποψήφιοι εργοδότες σου. Βγες από το δικό σου μυαλό και μπες στο δικό τους. Είτε θες να ξεκινήσεις τη δική σου δουλειά είτε θες να δουλέψεις κάπου αλλού.

Ο παραδοσιακός τρόπος αναζήτησης εργασίας, στέλνοντας βιογραφικά, απαντώντας σε αγγελίες και συμπληρώνοντας αιτήσεις είναι πια ξεπερασμένος. Δυστυχώς όμως, πολύς κόσμος εξακολουθεί να ψάχνει δουλειά με αυτή την πρακτική. Είναι σαν να ρίχνουν με κυνηγητικό όπλο με φυσίγγια μου διαχέονται παντού. Έχουν πολλαπλούς στόχους που δεν βλέπουν ξεκάθαρα, η ενέργειά τους διαχέεται και αποδυναμώνεται καθώς μοιράζεται και το αποτέλεσμα είναι σχεδόν πάντα απογοητευτικό.

Όταν ακολουθείς αυτή τη λογική, για την εταιρία στην οποία στέλνεις το βιογραφικό σου είσαι ένα ακόμα από τα δεκάδες, εκατοντάδες ή και χιλιάδες βιογραφικά που λαμβάνει. Είσαι ένα πρόβλημα! Οι υπεύθυνοι για τις προσλήψεις σε κάθε εταιρεία είναι μπουχτισμένοι από τα βιογραφικά, τα γράμματα, τα email και τα τηλεφωνήματα που λαμβάνουν από ανθρώπους που ψάχνουν για δουλειά όπως εσύ. Όσο καλός ή έμπειρος και αν είσαι, για τους περισσότερους από αυτούς είσαι ένα πρόβλημα. Ένας μπελάς. Ένα από τα πολλά γράμματα που πρέπει να απαντήσουν σήμερα ή αύριο.

Δε θέλω να το παίξω κακός ή να στεναχωρήσω κάποιους αλλά δυστυχώς, αυτή είναι η πραγματικότητα και το καλύτερο που μπορώ να κάνω είναι να σε ξυπνήσω και να σε βοηθήσω να καταλάβεις πως η κανόνες έχουν αλλάξει. Έτσι είναι τα πράγματα στις περισσότερες επιχειρήσεις αυτή την περίοδο. Παντού επικρατεί μείωση προσωπικού και ανάθεση εργασιών σε εξωτερικές εταιρίες που μπορεί να βρίσκονται και σε άλλη χώρα.

Υπάρχουν όμως δουλειές παντού, μεταμφιεσμένες ως προβλήματα. Οι εταιρίες έχουν τόσα πολλά προβλήματα που αν μπορούσαν να βρουν ανθρώπους που θα τα έλυναν, θα τους προσελάμβαναν με χαρά. Τα προβλήματα και οι δυσκολίες κρύβουν ευκαιρίες! Μην είσαι το πρόβλημα. Γίνε η λύση. Αν συνεχίσεις να κάνεις αυτό που έκανες περιμένοντας διαφορετικά αποτελέσματα, κοροϊδεύεις τον εαυτό σου.

Αν περιμένεις να βρεις δουλειά ψάχνοντας αγγελίες και στέλνοντας βιογραφικά, έχεις μηδαμινές πιθανότητες επιτυχίας. Αυτή η πρακτική σπάνια θα αποφέρει αποτελέσματα. Αυτοί που ψάχνουν δουλειά με αυτόν τον τρόπο συμπεριφέρονται σαν να ήταν αυτοί οι πελάτες. Πιστεύουν ότι είναι πελάτες και ότι μία εταιρία (η και το κράτος) οφείλει να τους δώσει δουλειά. Οι πελάτες προσεγγίζουν μία εταιρία για να λύσουν κάποιο πρόβλημά τους ή να ικανοποιήσουν μία ανάγκη τους. Στην προκειμένη περίπτωση οι περισσότεροι προσεγγίζουν εταιρίες σαν να θέλουν από την εταιρία να τους ικανοποιήσει την ανάγκη επαγγελματικής αποκατάστασης.

Οι εταιρίες έχουν ήδη περισσότερα προβλήματα και υποχρεώσεις προς τους πελάτες τους από ότι μπορούν να ικανοποιήσουν. Δεν χρειάζονται άλλα προβλήματα. Χρειάζονται λύσεις. Για να έχεις τύχη πρέπει να παρουσιαστείς σαν λύση στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν αυτοί και οι πελάτες

τους. Όχι ένα ακόμα πρόβλημα.

Αν θες να πλασαριστείς σαν λύση μίας συγκεκριμένης ανάγκης ή προβλήματος που μία εταιρία αντιμετωπίζει θα πρέπει να το πάρεις αλλιώς. Θα πρέπει να χρησιμοποιήσεις την τεχνική του λείζερ αντί για το κυνηγητικό όπλο με φυσίγγια. Θα πρέπει να εστιάσεις στην εταιρία όπου θες να δουλέψεις και να μάθεις τα πάντα για αυτήν. Να βάλεις τη δημιουργικότητά σου σε δράση και να σκεφτείς πως μπορείς να φανείς χρήσιμος και παραγωγικός. Πως θα μπορέσεις να παράγεις περισσότερα από όσα θες να σε πληρώνουν.

Χρησιμοποίησε το μυαλό σου. Ξεκόλλα από τον πανικό και το φόβο που μπορεί να νιώθεις αν δεν έχεις δουλειά και ξεκίνα να γίνεσαι expert σε όλα όσα αφορούν την εταιρία στην οποία θες να δουλέψεις. Συμπεριφέρσου σαν να έχεις προσληφθεί και τον πρώτο μήνα στη δουλειά σου έχει ζητηθεί να κάνεις μία εις βάθος έρευνα για να μάθεις τα πάντα σχετικά με το νέο σου εργοδότη. Ψάξε στο Ίντερνετ, διάβασε όλα τους τα έντυπα, μίλησε με εργαζόμενους, ρώτα πελάτες, ερεύνησε τους ανταγωνιστές. Μάθε όσο πιο πολλά μπορείς και εντόπισε τα μεγαλύτερα προβλήματά τους. Φτάσε σε σημείο να μπορείς να εξηγήσεις τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν καλύτερα από ότι μπορούν ακόμα και οι ίδιοι.

Τότε θα μπορείς να πλασάρεις τις δικές σου ικανότητες, γνώσεις, ταλέντα και ιδέες στα πλαίσια τους και να τους εξηγήσεις με σιγουριά πως μπορείς να τους βοηθήσεις. Μπορεί φυσικά να χρειαστεί να αναπτύξεις κάποια ταλέντα σου ακόμα περισσότερο για να ικανοποιήσεις τις ανάγκες του επιθυμητού σου εργοδότη αλλά αν αυτή η δουλειά που κυνηγάς είναι η ιδανική τότε είναι σίγουρο ότι αξίζει τον κόπο να προσπαθήσεις. Η προετοιμασία σου και η έρευνά σου όχι μόνο θα τους τραβήξει την προσοχή αλλά θα τους καταπλήξει επειδή σπάνια κάποιος το κάνει.

Στην έρευνά σου μην ξεχάσεις να μάθεις τα πάντα για την κουλτούρα και τη νοοτροπία της εταιρείας, έτσι ώστε να παρουσιαστείς εναρμονισμένος από την πρώτη στιγμή. Κάθε εταιρία είναι διαφορετική. Αυτές οι πληροφορίες θα σου χρειαστούν για να τους προσεγγίσεις με τον καλύτερο δυνατό τρόπο όταν θα τους συναντήσεις ή θα επικοινωνήσεις μαζί τους. Θυμήσου ότι κάθε περίπτωση θα είναι διαφορετική. Χρησιμοποίησε τη δημιουργικότητά σου και μπες στη θέση τους για να καταλάβεις πως ακριβώς είναι ο καλύτερος τρόπος για να τους προσεγγίσεις.

Είναι σίγουρο ότι μόνο ελάχιστοι θα ακολουθήσουν αυτές τις συμβουλές και θα επενδύσουν τον απαραίτητο χρόνο για να βρουν αυτό που θέλουν και να προετοιμαστούν για να φτάσουν στο επίπεδο που θα χρειάζεται για να είναι απαραίτητοι για την εταιρία στην οποία επιθυμούν να δουλέψουν. Οι περισσότεροι θα συνεχίσουν να εφευρίσκουν δικαιολογίες γιατί δε μπορούν να βρουν δουλειά. Θα κατηγορούν την οικονομία, θα κατηγορούν τις εταιρίες, θα κατηγορούν τους προνομιούχους και ικανούς ανθρώπους ή θα κατηγορούν τους εαυτούς τους.

Βγες από αυτή την νοοτροπία. Δε σε πάει πουθενά. Ο Αϊνστάιν το έθεσε ως εξής:

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουμε δε μπορούν να λυθούν από το ίδιο επίπεδο σκέψης στο οποίο βρισκόμασταν όταν δημιουργήθηκαν. Αν θες να λύσεις κάποιο πρόβλημα πρέπει να σκεφτείς διαφορετικά και να κάνεις την υπέρβαση στο πως βλέπεις τα πράγματα. Εστίασε στις ανάγκες του δικού σου πελάτη. Εναρμονίσου με τα νέα δεδομένα στην αγορά εργασίας και τη νέα οικονομία. Δημιούργησε τη δική σου θέση εργασίας προσφέροντας αξία μεγαλύτερη από αυτή που κοστίζεις. Πάρε την ευθύνη πάνω σου και κάνε ότι περνάει από το χέρι σου για να βρεις τη δουλειά που

επιθυμείς και αξίζεις. Καλή επιτυχία!

