

מחפשים עבודה ולא מוצאים?

לא חשוב כמה שאתם חכמים וכמה שאתם מוכשרים: לעולם לא תוכלו לעשות את זה לבד. נטוורקינג עשוי לעזור לכם לקצר את זמן ההמתנה והחיפוש בדרך אל העבודה החדשה

ירדן נוי, מנכ"ל BNI ישראל, ארגון בינ"ל לפיתוח קשרים עסקיים ונטוורקינג, עם כל העצות איך נכון לעשות זאת וממה יש להיזהר

מחפשי עבודה רבים בוחרים לסרוק ולסקור את כל לוחות הדרושים הקיימים, ולבזבז שעות עבודה בחיפוש עבודה באפיקים ובשליחת עוד ועוד קורות חיים שאינם מניבים את התוצאה הרצויה אולם, יש פתרון שעשוי לעזור לכם לקצר את זמן ההמתנה והחיפוש בדרך אל העבודה החדשה.

נטוורקינג הוא למעשה כלי יעיל לפיתוח קשרים עסקיים ולאיסוף מידע על הזדמנויות תעסוקה. ככל שתטיבו לפתח קשרים מקצועיים עם אנשים, כך תוכלו להגדיל את סיכויכם להיחשף להזדמנויות מקצועיות חדשות ולהפיק תועלת מהמידע שיזרום אליכם על הזדמנויות אלו.

ירדן נוי, מנכ"לית BNI ישראל, ארגון בינ"ל לפיתוח קשרים עסקיים ונטוורקינג, עם כמה עצות שעשויות לעזור לכם בדרך אל העבודה החדשה שלכם:

1. **דאגו שיראו אתכם וידעו על קיומכם** – גם אם אתם מעריכים את עצמכם כמקצוענים אין זה מספיק. יש הרי אנשים מצליחים מכם. למה? כי הם לא היו מצליחים רק בעבודתם, אלא גם בבניית הקשרים שלהם במקום העבודה ומחוצה לו. אנשים מצליחים פוגשים אנשים, עושים נטוורקינג, מפתחים את רשת הקשרים שלהם ומקבלים הפניות עסקיות. כל היכרות מתחילה מאינטראקציה כלשהי, בין אם בטלפון, מייל, מכתב או פגישה אישית. בקיצור - צאו החוצה לפגוש אנשים!

2. **אל תנסו "לדחוף" את קורות החיים שלכם בכל הזדמנות** - אם כבר החלטתם שאין קיצורי דרך ויצאתם לאירועי נטוורקינג מקומיים או חברתיים, זכרו כי קורות חיים או כרטיס הביקור, הם האמצעי ולא המטרה. המטרה שלכם באירועים אלו היא ליצור קשרים והזדמנויות ולא לנסות למכור את עצמכם.

1. **פתיחת דלת עם המלצה** – תהליך הנטוורקינג אינו רק העברת כרטיס ביקור שלכם ובקשת עזרה. הגעתם למצב שאנשים רוצים לעזור לכם? השתמשו בהם כצד שלישי. במקום ליצור קשר ישיר, טלפונים

- קרים, שליחת קורות חיים לכל כיוון ולקבל הרבה סירובים, אתם צריכים ללמוד להשתמש בצד שלישי שיוכל להציג אתכם בפני אנשים אליהם אתם רוצים להגיע. אין תחליף לפתיחת דלת עם המלצה. זה אולי לא תמיד קצר יותר אך בודאי יעיל יותר.
2. **"באתי רק להתייעץ"** - יצירת קשר עם אנשי מפתח בעמדות בכירות, לא לשם בקשת עבודה, אלא לשם התייעצות לגבי תחום העיסוק, חברה מומלצת לעבודה וכד', עשויה לעזור לכם יותר ולפתוח לכם דלתות למציאת עבודה. אנשים ברמות הגבוהות, יהיו יותר פתוחים לייעץ מאשר לראיין עוד עובד פוטנציאלי.
3. **התמקדו במסר חשוב אחד** - אף פעם לא נוכל לומר כל מה שאנחנו רוצים. על כן יש להתמקד במסר החשוב ביותר שאתם מעוניינים להעביר. השתדלו לא למנות "רשימת מכולת" של כל תחומי עיסוקכם ולגרום להצפת מידע, אלא להתמקד בתחום אחד אותו אתם מעוניינים לקדם.
4. **קחו אחריות על התהליך** - המטרה החשובה היא לבחון כיצד אותו אדם יכול לעזור לך - האם הוא יכול לעזור לך באופן אישי? האם הוא יכול להפנות אותך לאנשים שיכולים לעזור לך? לעיתים לצורך קבלת תשובה הוא יצטרך להרים טלפון ולבדוק עבורך. עכשיו זה הזמן לגלות אחריות על התהליך ולעקוב אחריו. אנשים בדרך כלל עסוקים ולעיתים חוסר קידום עניינים אינו נובע מחוסר רצון, אלא משטף יום עמוס ודחוף יותר.

ארגון **BNi** ופיתוח בנטוורקינג בעולם והגדול המוביל הארגון הוא (Business Network International) קשרים עסקיים. הארגון מונה כיום למעלה מ-140,000 אנשי ונשות עסקים, ב-48 מדינות וביותר מ-6200 קבוצות עסקיות. בשנה שעברה, העבירו חברי הקבוצות בעולם למעלה מ-6.5 מיליון הפניות עסקיות שהניבו מחזור עסקאות של למעלה מ-3 מיליארד דולרים. בישראל, מונה הארגון 47 קבוצות עסקיות הפועלות ברחבי בארץ בשיטת הנטוורקינג והמספר נמצא במגמת עלייה.