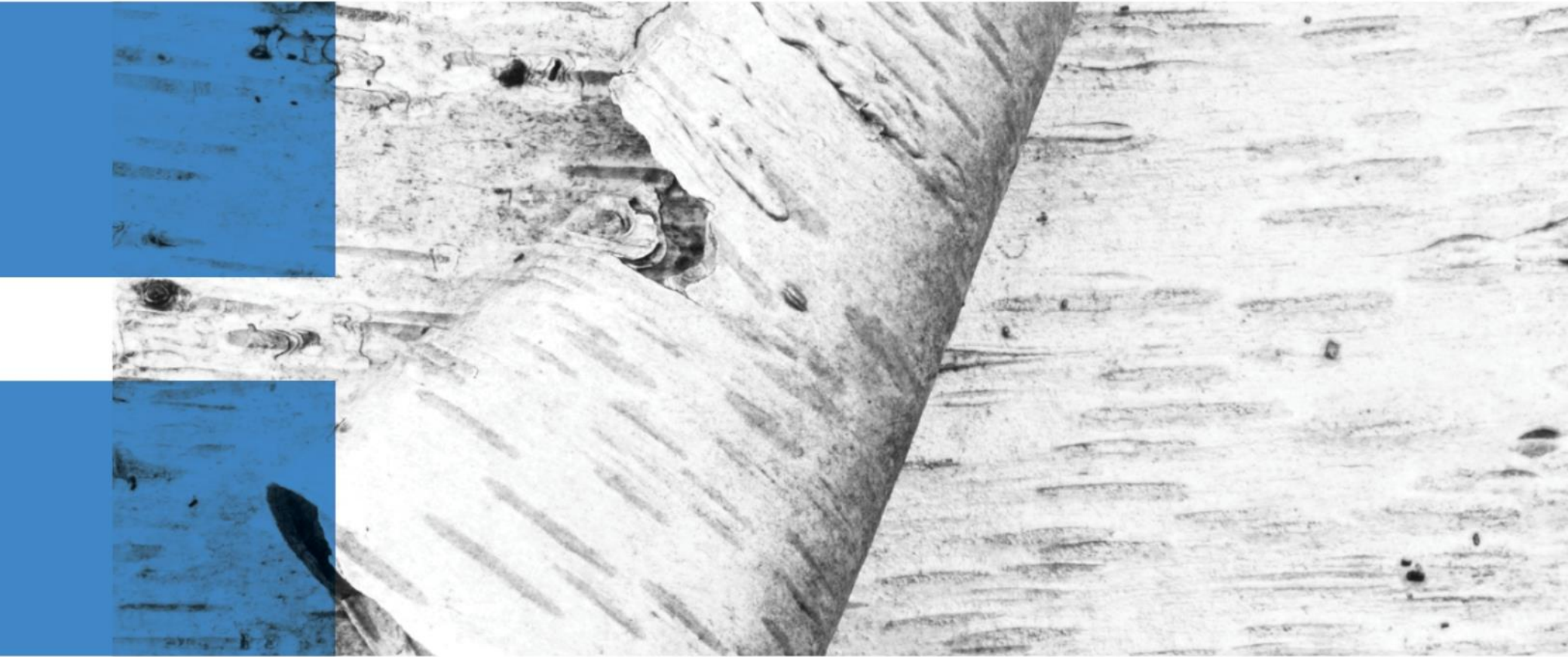


Foredrag 09. april 2013

Foredrag for FOP - Forening For Organisasjonspsykologi



Jobsøkingprosessen

- hvordan bli flinkere på å selge seg selv?

Om foredraget – tematisk innhold:

- Karriereutvikling og jobbsøking - hvordan henger det sammen?
- Jobbsøking er kompetansesalg – hva kjennetegner den gode selger?
- Introduksjon til det formelle og det uformelle markedet?
- Rekrutteringsprosessen – hvordan påvirker det deg som jobbsøker?
- Hvordan lese og tolke annonser, hvordan skrive jobbsøknader og CV, hvordan preppe dine referansepersoner?
- Hvordan planlegge og gjennomføre intervjuer?
- Hvordan angripe det uformelle jobbmarkedet på kort og lengre sikt?
- Hva er nettverksbygging, hvorfor er det viktig og hvordan gjøre det?

For å sette det "litt" på spissen:

Ingen arbeidsgivere vet hva de har av kompetanse, ikke vet de hva de trenger for å dekke behov de ikke kjenner, ikke vet de hva kompetanse er eller hvor den kompetansen de ikke vet de trenger finnes.

Arbeidstakere generelt og akademikere spesielt, vet lite om hva de har av kompetanse og få vet hva som motiverer dem og de som vet - vet ikke hvorfor. De som vil utvikle sin egen kompetanse vet ikke hva de trenger og heller hvor det de ikke vet at de trenger finnes. De fleste arbeidstakere vet ikke hvordan de skal dekke organisasjonsmessige behov for de kjenner ikke eget bidrag og heller ikke de egentlige behov.

- **Hvem er du?**

- Dine verdier, prioriteringer, din balanse, dine mål og visjoner, det gode liv for deg?

- **Hva kan du?**

- Hva er dine sterke sider og personlige talenter, hva er dine kunnskaper og ferdigheter?

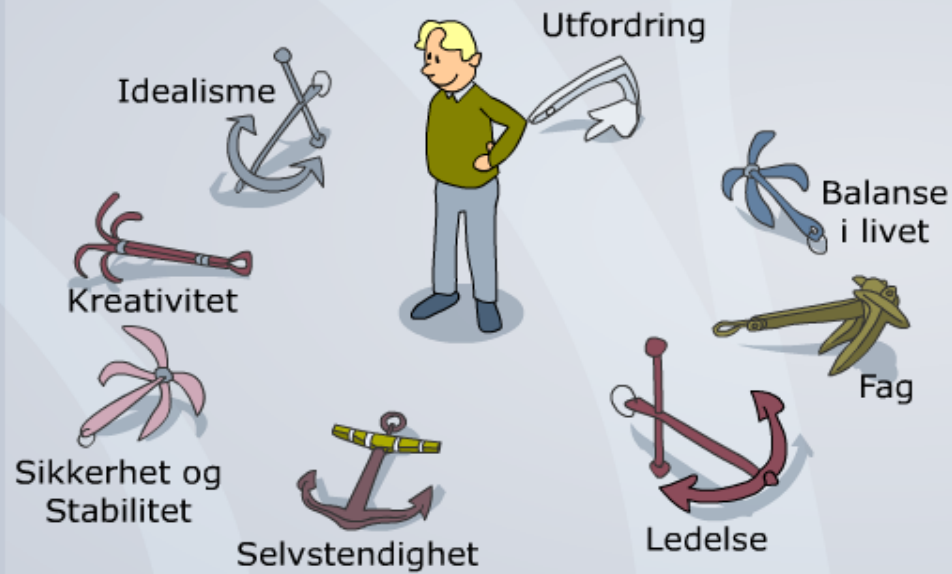
- **Hva vil du?**

- Dine motivasjonsdrivere og verdier? Dine mål, ønsker og planer?

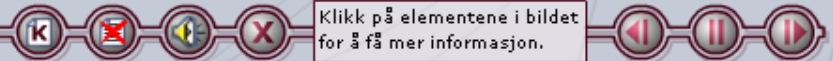
Mitt Karriereprogram - Hva vil jeg?

Finn ditt karriereanker

Klikk på de ulike ankerne for å finne ditt anker. Hvor er du mest forankret i jobben du er i eller skulle hatt?

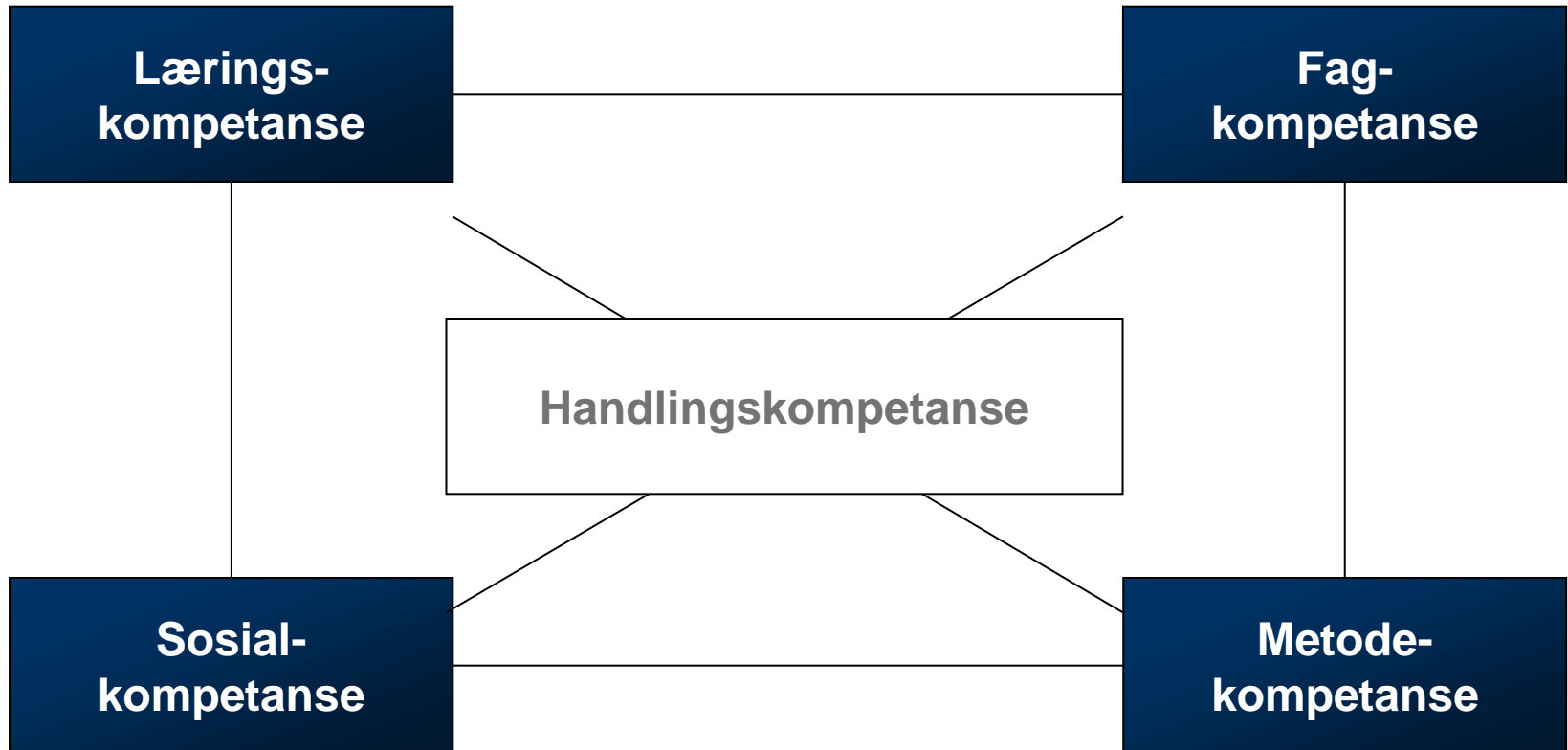


Karriereprogrammet i staten

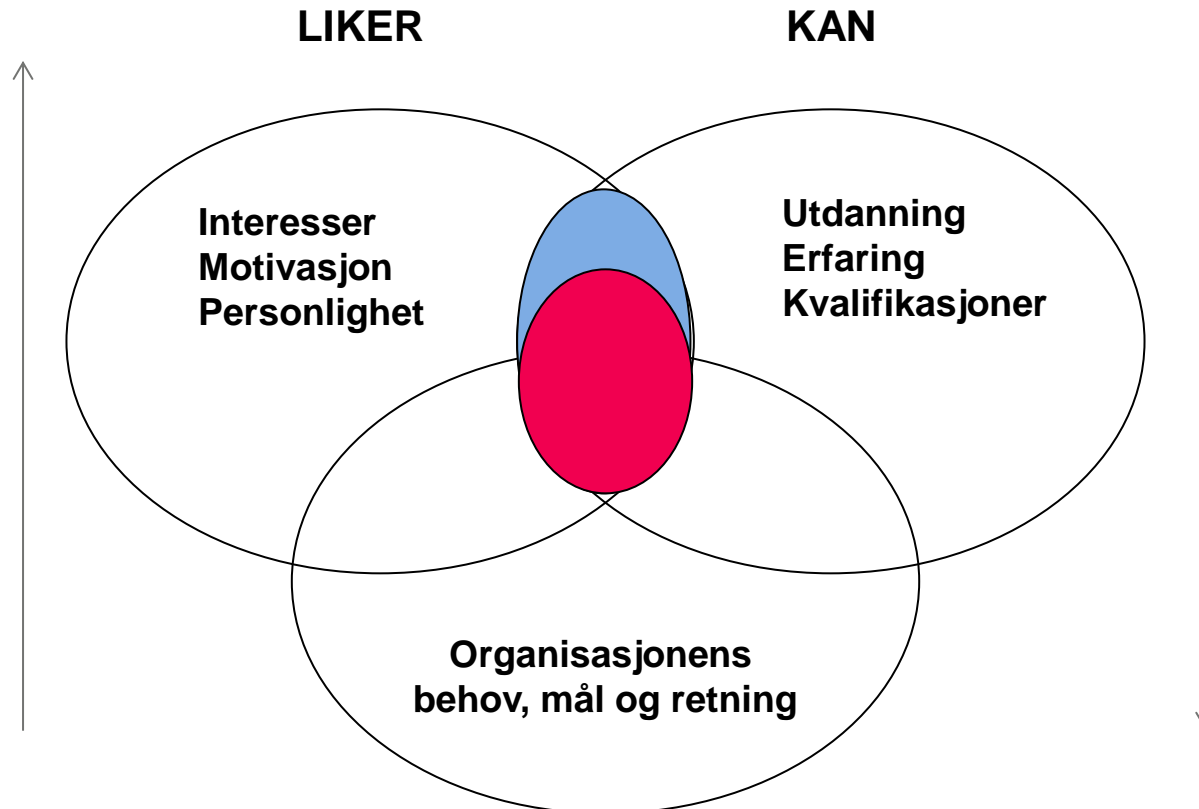


Klikk på elementene i bildet for å få mer informasjon.

Felleskompetanse og individuell kompetanse



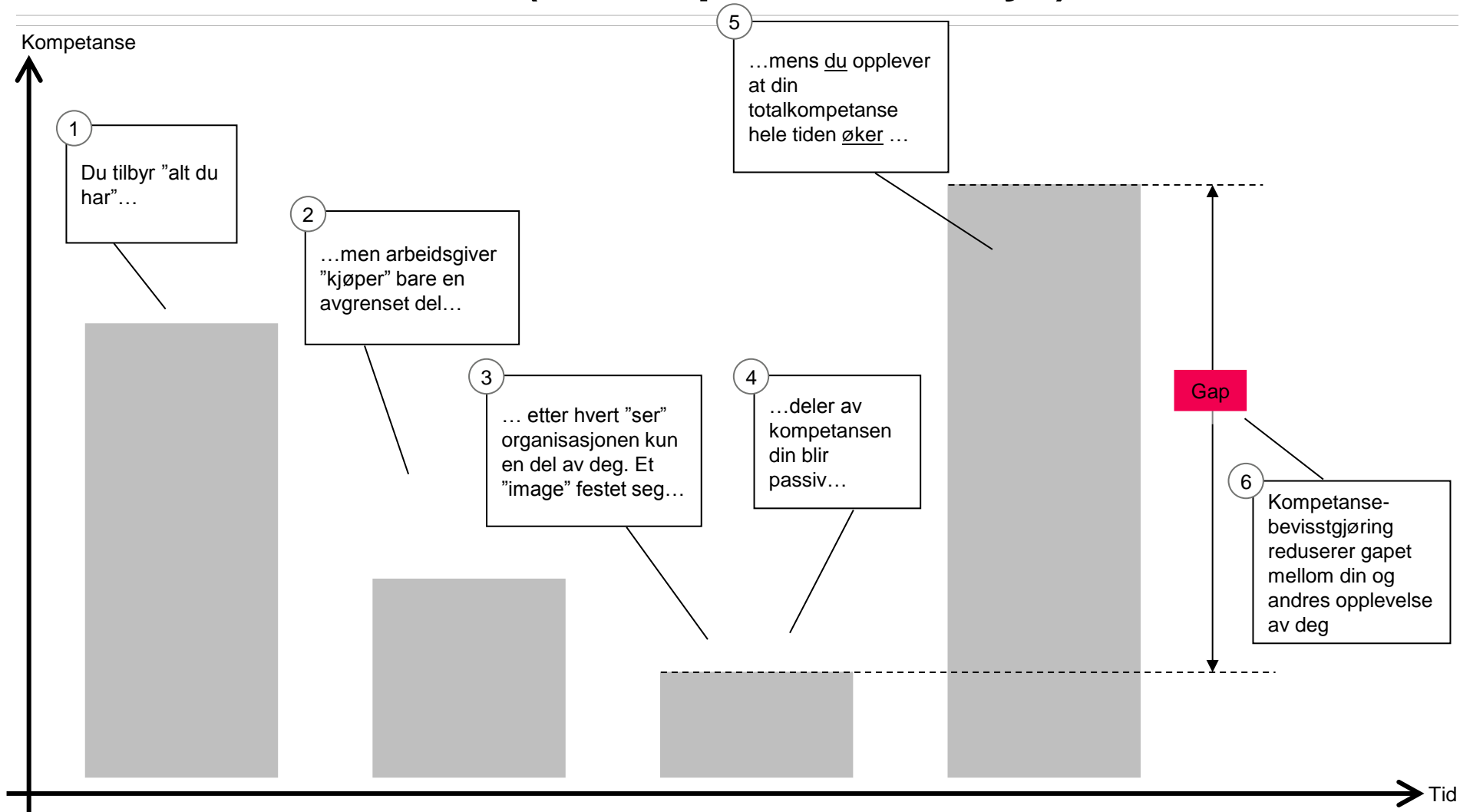
Behov- og bidragsorientering som tenkning og tilnærming



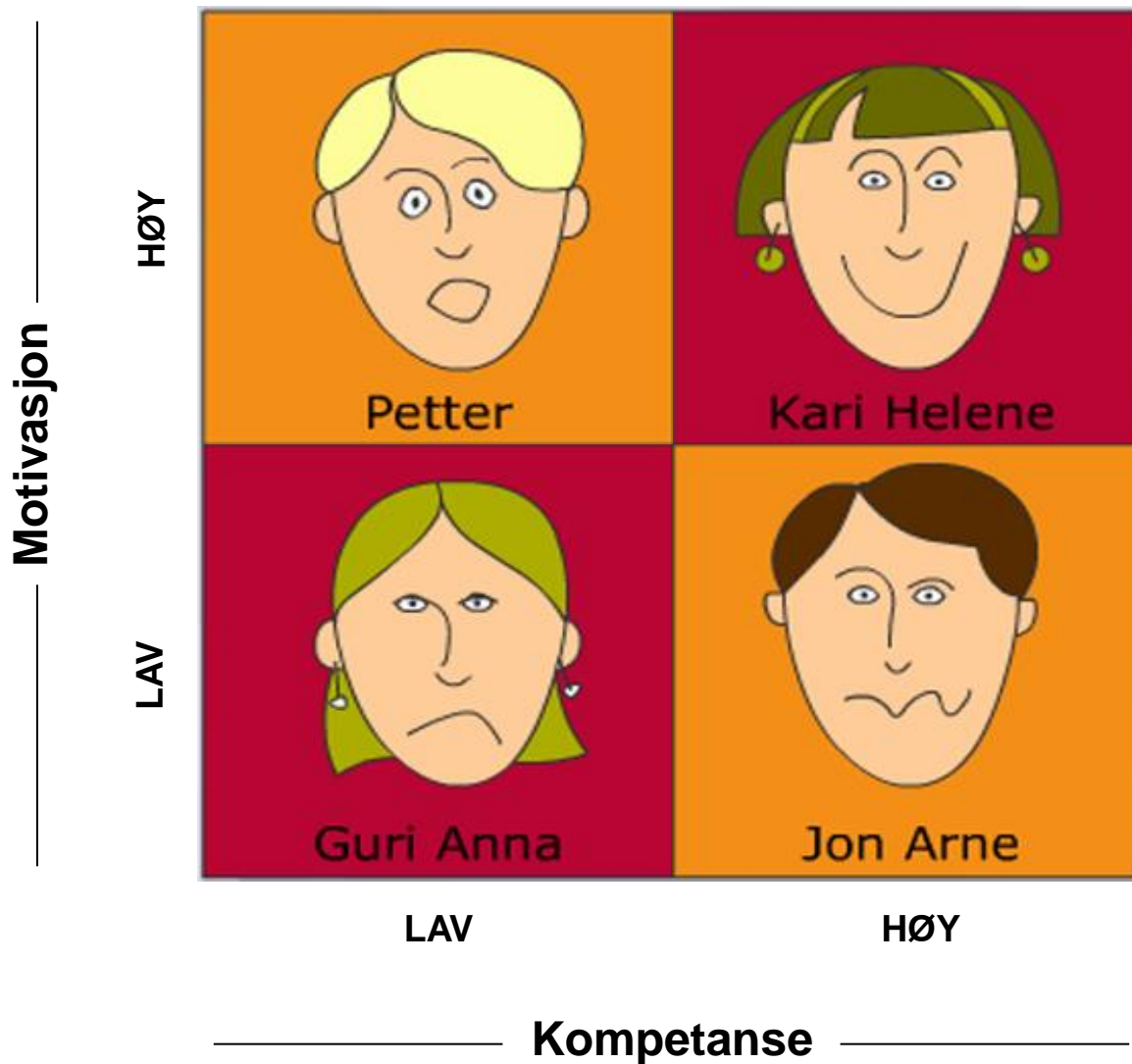
Kompetansesalg:

- Å søke jobb er ikke å be om å få noe - det er å tilby kompetanse som dekker behov i arbeidslivet
- 1. Kjenn deg selv
2. Vær en djevel til å innhente og behandle informasjon (behovs-/bidragsanalyse)
- Du bygger eller vedlikeholder ikke nettverk ved å be om hjelp, men ved å be om informasjon!!!! - stikkord: interessefellesskap
- Konkret jobbsøking er "bare" teknikk - her er det bare å trene - det er å finne ut hva du skal bruke teknikkene til som er vanskelig
- Du er ikke statistikk - det er alltid behov for de/den som kan dekke behov

Hva blir sett av din kompetanse? ("Perception is reality")



Du må ta ansvar for din egen kompetanse og motivasjon gjennom et lang reise arbeidslivet



Hvordan avdekker vi en persons motivasjon og holdninger?

- **Motivasjon**

- Hva er det som virkelig motiverer deg? Gi eksempel på noe du har gjort eller opplevd?
- Når er du i flytsonen eller når det du på ditt beste?
- Beskriv en optimal arbeidshverdag?
- Hva ligger bak til valgene du har tatt knyttet til utdanning, jobb eller annen erfaring?
- Hvor er du kompetanse- eller karrieremessig om 3 – 5 – 10 år?
- Fortell om noe du er spesielt stolt av at du har oppnådd?

- **Samarbeidskompetanse og selvinnsikt (identitet, ønsket profil og image)**

- Hva er dine styrker i samarbeid med andre? Eksempler?
- Hva motiverer deg i samarbeid med andre? Eksempler?
- Hva irriterer deg i samarbeid med andre? Eksempler?
- Hva tenker du er dine utviklingsområder i samarbeid med andre? Eksempler?
- Hvordan vil andre beskrive deg? Dine sterke sider, dine utviklingsområder, det som motiverer deg?

Rekruttering

- Behovsanalyse
- Stillingsanalyse
- Kravspesifikasjon
- Annonser/andre kilder
- Intervjuet
- Tester
- Referansesjekk

Det ”de” alltid er ute etter – og her må du hjelpe til

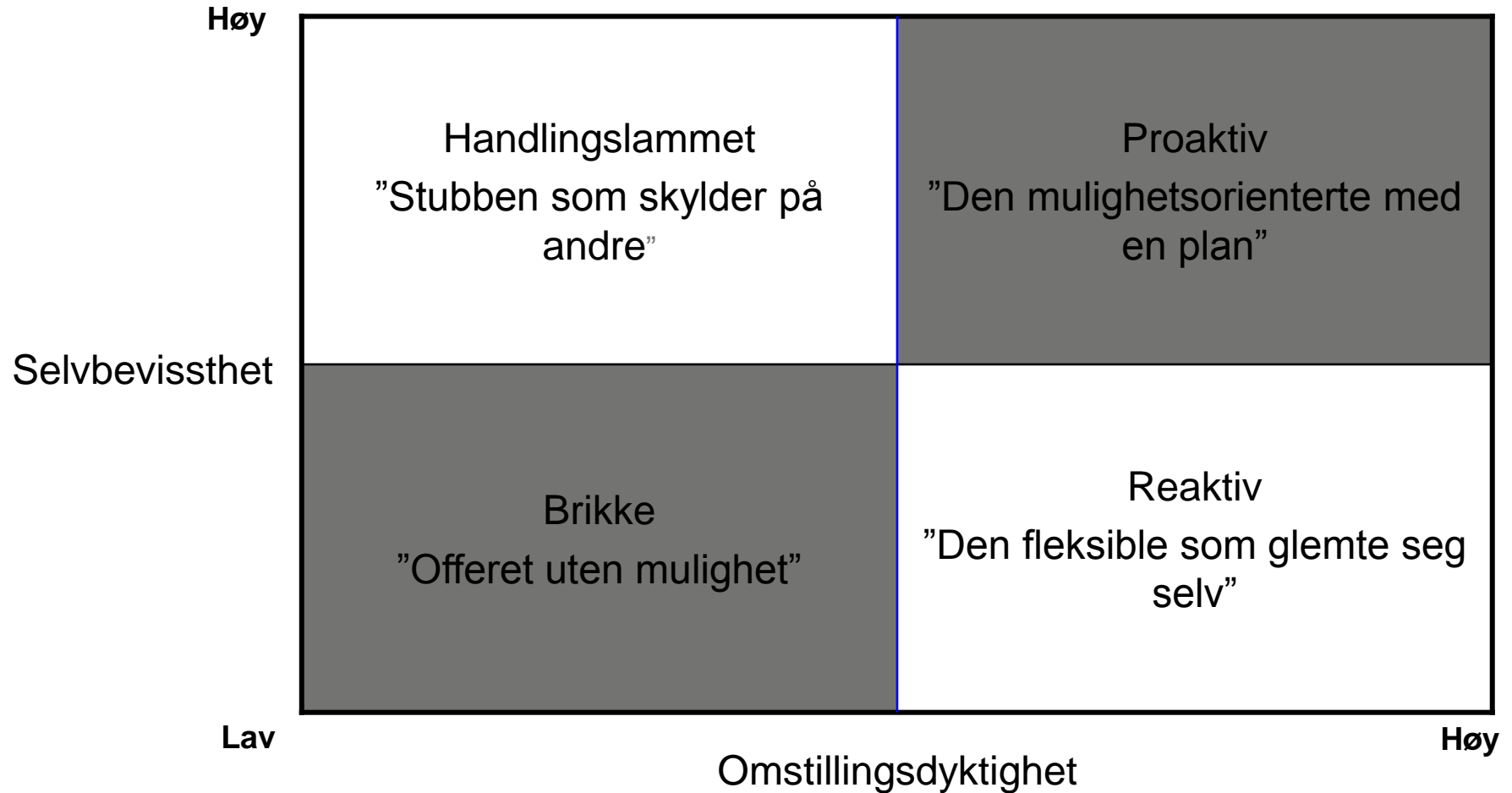
- Eliminere risiko – feilansettelser er fryktelig dyrt
- Predikere jobbatferd – hvordan vi det være å ha deg hos oss – sånn mitt i hverdagen

Hovedbudskap til arbeidstakere

- Du må sitte i førersete i eget liv, ta 100% ansvar for egen karriere, ta egne valg og sette grenser.
- Samtidig er din suksess avhengig av din evne og vilje til å dele kunnskap og være en aktiv bidragsyter som dekker behov.
- Forutsetter økt selvforståelse og kunnskap om egen kompetanse, verdier, motivasjon, ønsker og behov, samt.....
-kunnskap om organisasjonsmessige behov, mål og strategier.

**”Hva er dine sterkeste sider –
faglig eller personlig”**

Viktigste kompetansekrav i et arbeidsliv i endring



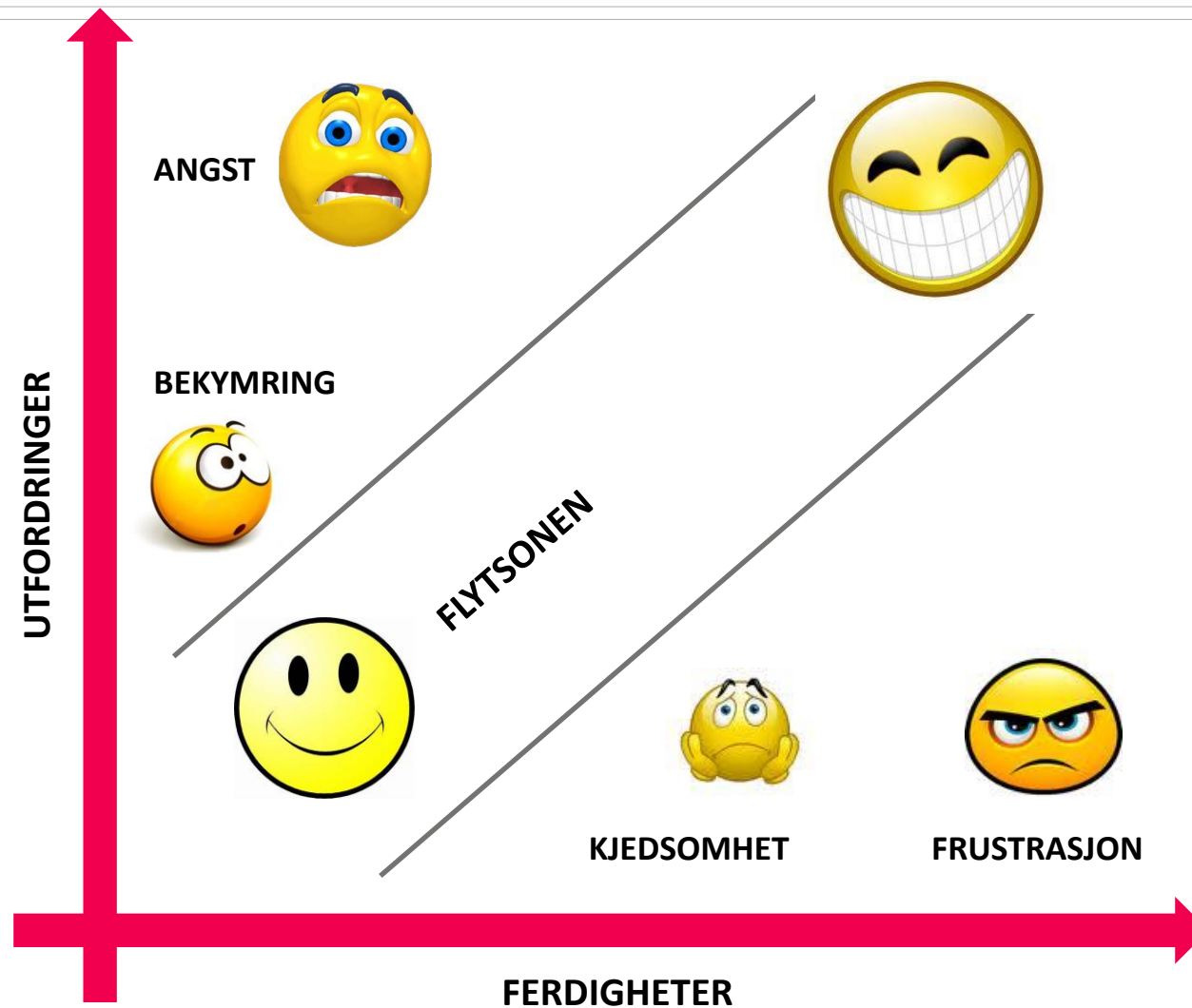
Inspirert av Douglas T.Hall

Trivselsformelen til Arne Næss

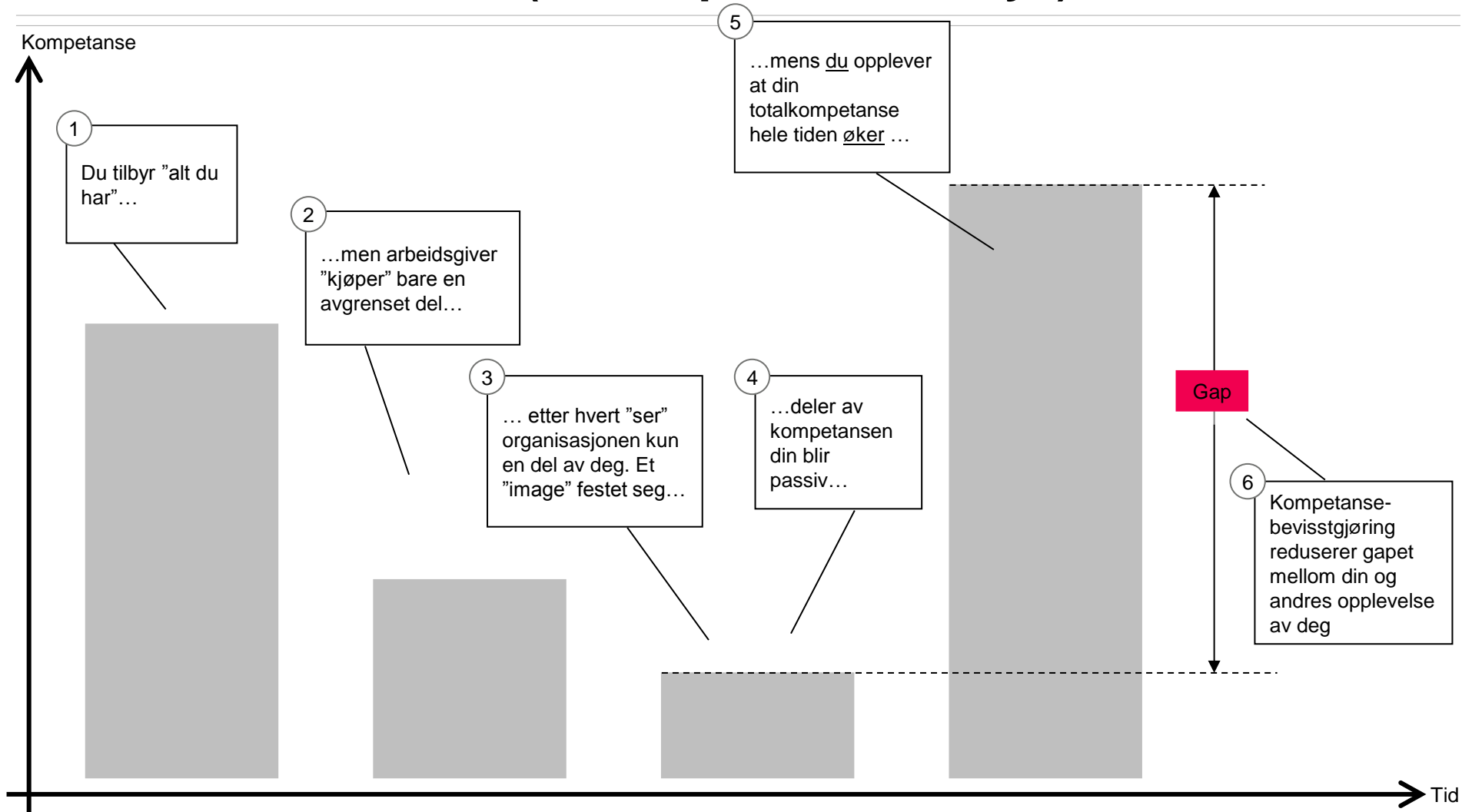
$$T_{\text{rivsel}} = \frac{G_{\text{lød}}^2}{F_{\text{ysisk}} + P_{\text{sykisk}}}$$

slitasje

Er du i flytsonen?



Hva blir sett av din kompetanse? ("Perception is reality")



■ HARTMARK



Jon Fredrik Alfsen
Partner
Mob: 901 65 402
E-post: jfa@hartmark.no

Siden ledelsesrådgiving ble et yrke på 1920-tallet har Hartmark vært et sentralt norsk konsulentmiljø som har utfordret de store internasjonale konsulentselskapene. Vi løser våre oppdrag med funksjonell ekspertise innen strategi, organisasjonsdesign og prestasjonsledelse koblet med dyptgående bransjekunnskap innen industri, varehandel, energi og offentlig sektor.