

Raport miesiąca – Networking a poszukiwanie pracy



Budowanie sieci kontaktów to nie tylko skuteczny sposób na rozwój biznesu czy własnej kariery zawodowej, ale też bardzo dobra metoda na znalezienie zatrudnienia. Czy jednak networking jest w Polsce popularny? Opinie Polaków na temat znaczenia siatki kontaktów w procesie poszukiwania pracy badali konsultanci Zielonej Linii.

Przez wiele lat był w Polsce niedoceniany i kojarzony przede wszystkim pejoratywnie, z „pracą po znajomości”. Tymczasem networking w procesie poszukiwania pracy jest niezwykle ważny i potrzebny. Pozwala znacznie skrócić proces rekrutacji, zmniejszyć jej koszt, a w efekcie pozyskać wartościowych pracowników.

Biorąc pod uwagę powyższe zalety networkingu, wielu pracodawców opracowało specjalne programy rekomendacyjne. Ich głównym celem jest zachęcenie pracowników do polecania swoich znajomych jako kandydatów do pracy. Osoby, które są rekomendowane, muszą przejść, tak samo, jak wszyscy inni, szereg testów i rozmów, kilkietapowy proces rekrutacyjny, aby zdobyć wymarzone stanowisko. Mają one jednak tę przewagę, że dzięki rekomendacjom znajomych, nie są anonimowe. Osoby polecające kandydatów do pracy czują się odpowiedzialne za nich, co powoduje, że rozważnie dobierają kandydatów godnych rekomendacji. W zamian otrzymują natomiast różne gratyfikacje, np. finansowe. Mimo że taki układ jest korzystny dla obu stron, programy rekomendacji funkcjonują zazwyczaj w dużych koncernach. W przypadku firm z sektora MSP kandydaci z polecenia są bardzo mile widziani, natomiast nie są tu zwykle stosowane tego rodzaju programy specjalne.

Warto zauważyć, że networking nie polega tylko na samym budowaniu sieci znajomości. Jest to bowiem w swej istocie proces czasochłonny i wymagający od nas dużego zaangażowania. Olbrzymią rolę odgrywa w nim nasze nastawienie. Zdaniem Roberta Wendta stanowi ono aż 70 proc. składowej sukcesu, pozostałe 20 proc. to umiejętności, a 10 proc. – szczęście.

W przypadku poszukiwania pracy, budując sieć kontaktów, warto kierować się w stronę poszerzania kręgu znajomych, niekoniecznie budowania relacji z dalszymi krewnymi. Wynika to z prostego faktu, iż, jak słusznie zauważył socjolog Mark Granovetter, znacznie bardziej pomocni w szukaniu pracy są

znajomi. Oni mogą nam zaoferować szerszy krąg zainteresowań, dostęp do zupełnie innego świata, podczas gdy krewni zwykle obracają się w podobnych kręgach, co my.

Aby umiejętnie budować sieć kontaktów nie trzeba mieć specjalnych umiejętności – najważniejsze są dobre chęci, przede wszystkim zaufanie i otwartość na drugiego człowieka. Warto doceniać te kontakty, z którymi mamy do czynienia na co dzień. Nie chodzi jednak tylko o to, aby poznawać nowe osoby, ale przede wszystkim utrzymywać i pielęgnować dotychczasowe relacje. W sytuacji bowiem, gdy będziemy potrzebować pomocy, np. w znalezieniu pracy, możemy liczyć na wsparcie wielu osób z różnych kręgów. Należy przy tym pamiętać także o innym aspekcie networkingu – w momencie, gdy mamy pracę, czujemy się spełnieni, nie możemy zaniedbywać naszych kontaktów. Warto wówczas zaoferować pomoc innym. Na tym polega obustronna relacja w networkingu.

Umiejętna budowa sieci kontaktów pozwala na szerokie rozpowszechnienie informacji o tym, że szukamy pracy. Dzięki upowszechnieniu tej wiadomości wśród znajomych możemy odkryć miejsca pracy, które są nieujawnione, możemy ponadto dotrzeć do pracodawcy zupełnie niespodziewanymi i nowymi dla nas kanałami komunikacji. Poza tym, w ten sposób znacząco możemy także poszerzyć wiedzę o firmie lub branży, w której chcemy pracować. Nie bez znaczenia jest także fakt olbrzymiego wpływu networkingu na nasze umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne.

Budowa sieci kontaktów ma olbrzymie znaczenia w procesie rozwoju kariery zawodowej. W związku z tym, na początku 2014 r., konsultanci Zielonej Linii przeprowadzili badanie ankietowe, w ramach którego zweryfikowali opinie Polaków na temat roli networkingu w procesie poszukiwania pracy.

Opracowanie składa się z następujących części:

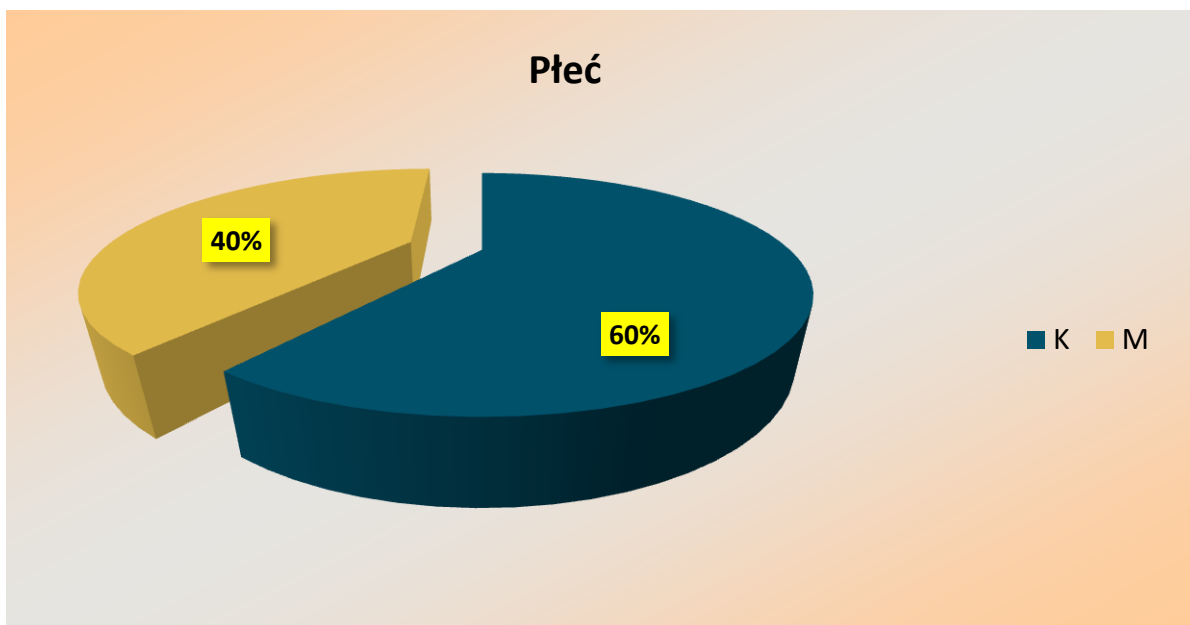
1. Próba badawcza
 - 1.1 Płeć respondentów
 - 1.2 Wiek respondentów
 - 1.3 Status respondentów
 - 1.4 Województwo respondentów
2. Wyniki badań
- Podsumowanie

1. Próba badawcza

Do badania wylosowano 100 osób, które korzystały z usług telefonicznych Zielonej Linii.

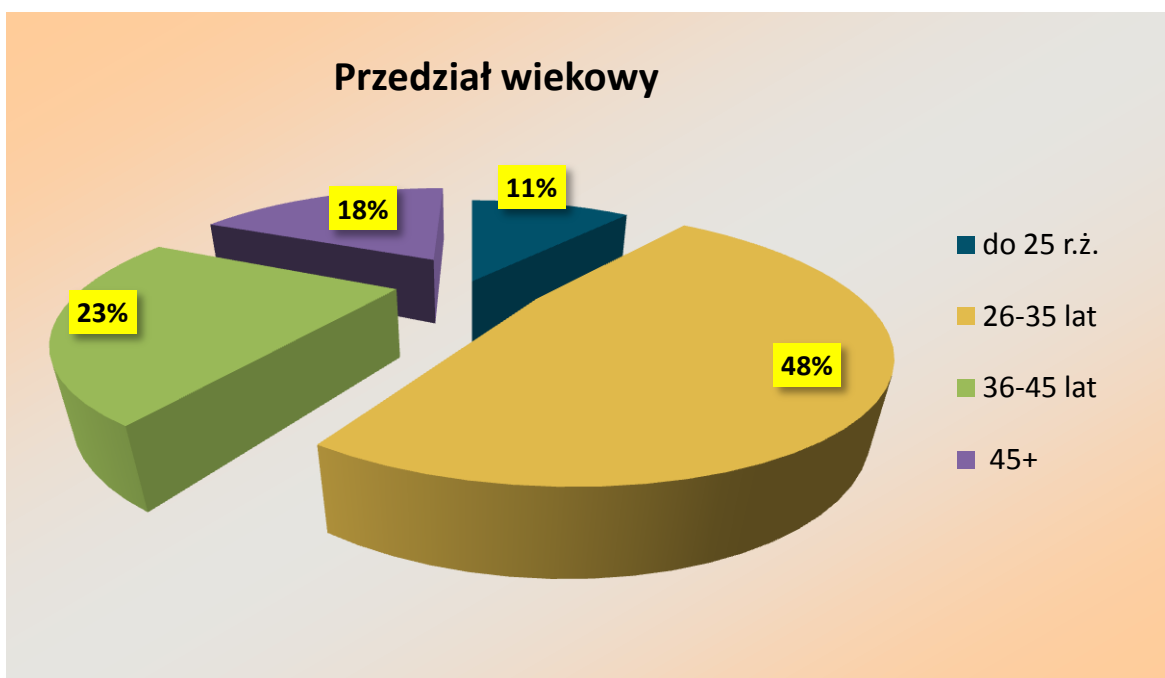
1.1 Płeć respondentów

Wśród osób ankietowanych przeważały kobiety, które stanowiły 60 proc. respondentów, mężczyźni byli w mniejszości.



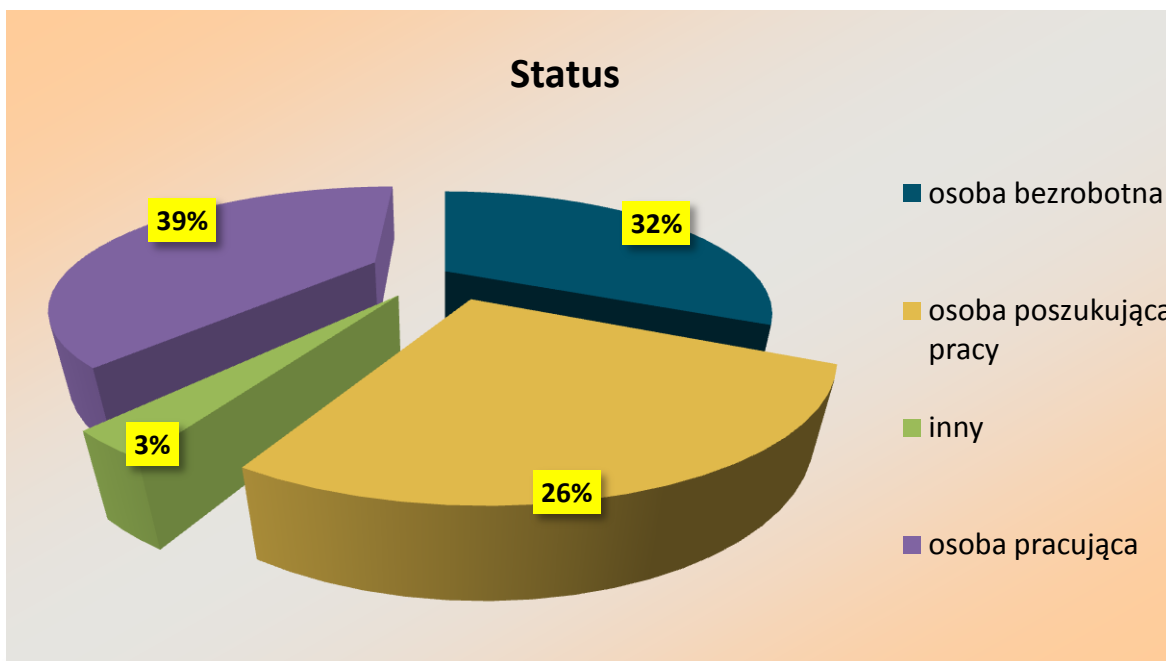
1.2 Wiek respondentów

Największa grupa osób biorących udział w badaniu, 48 proc., mieściła się w przedziale wiekowym: 26-35 lat. Na kolejnym miejscu, ze względu na liczbę uczestników badania, znaleźli się respondenci wieku 36-45 lat (23 proc.). Osoby w wieku 45+ stanowiły 18 proc. uczestników ankiety. Najmniejszą grupę, zaledwie 11-procentową, stanowili rozmówcy najmłodszy, w wieku do 25. r. życia.



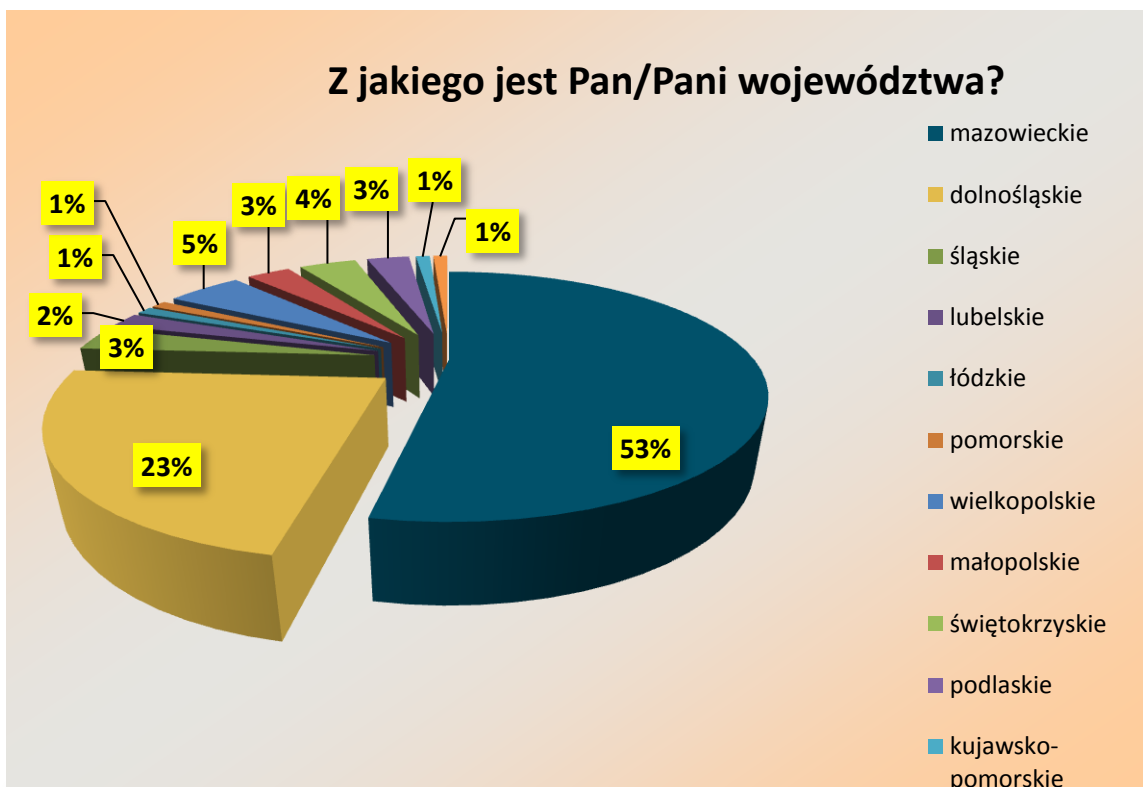
1.3 Status respondentów

Wśród osób biorących udział w badaniu 39 proc. zadeklarowało status osoby pracującej, 32 proc. ankieterowanych to osoby bezrobotne, a 26 proc. – poszukujące pracy. Inny status wybrało 3 proc. respondentów.



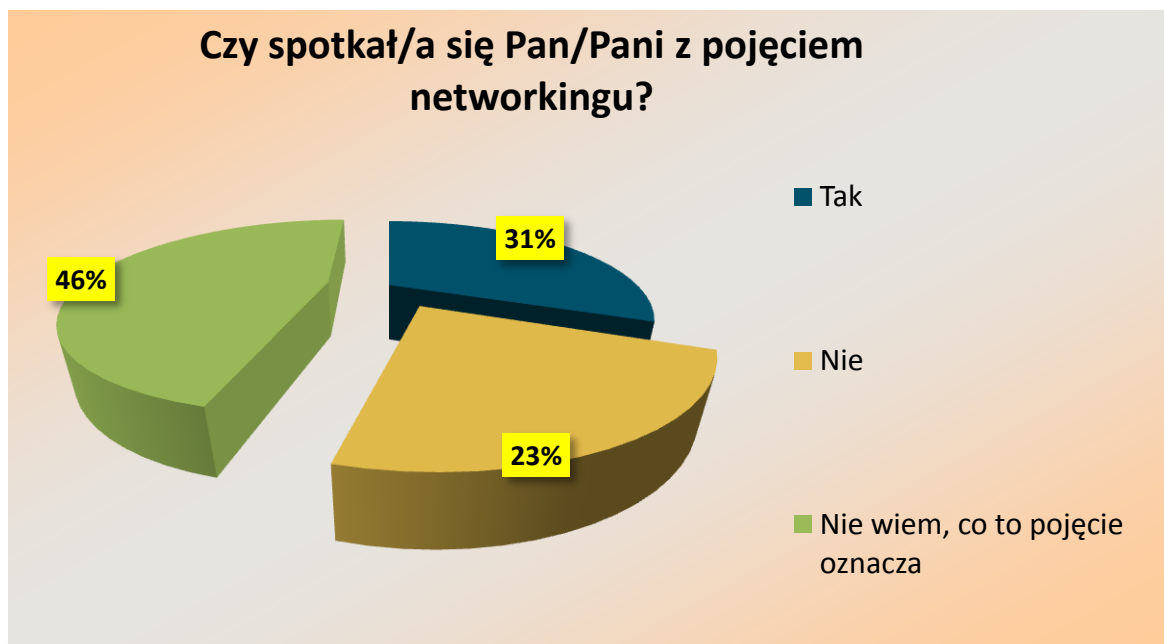
1.4 Województwo respondentów

Największą grupę uczestników badania stanowili mieszkańcy woj. mazowieckiego – 53 proc. Na kolejnym miejscu znalazło się województwo dolnośląskie, skąd pochodziło 23 proc. respondentów. Mieszkańcy woj. wielkopolskiego stanowili 5 proc. uczestników ankiety. Wśród osób biorących udział w badaniu, 4 proc. uczestników stanowili mieszkańcy woj. świętokrzyskiego, a po 3 proc. mieszkańcy województw: małopolskiego, podlaskiego i śląskiego. Najmniej ankietowanych pochodziło z województw: lubelskiego (2 proc.) oraz kujawsko-pomorskiego, łódzkiego, pomorskiego i warmińsko-mazurskiego (po 1 proc.).



2. Wyniki badań

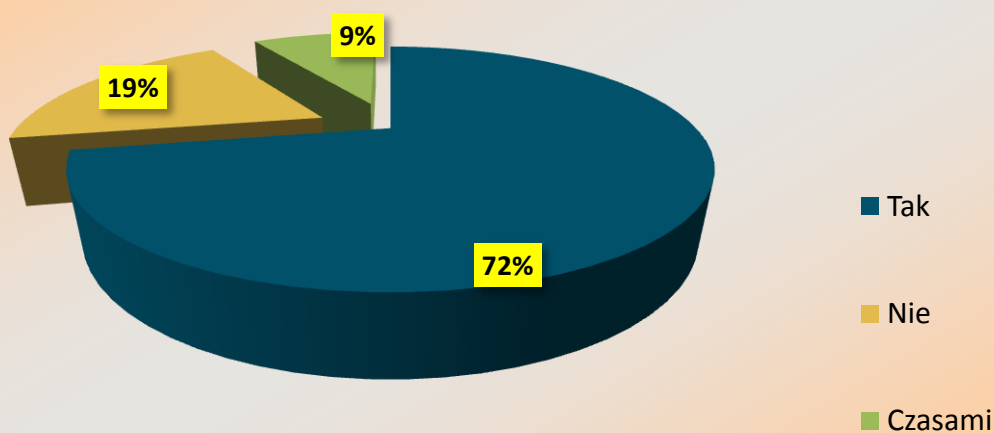
Czy osoby poszukujące pracy spotkały się z pojęciem networkingu? Czy informowanie znajomych o tym, że szukamy pracy, to dobry pomysł? Czy komukolwiek z ankietowanych udało się znaleźć zatrudnienie dzięki rekomendacjom znajomych? Te, oraz inne pytania konsultanci Zielonej Linii zadali uczestnikom badania, którego celem była weryfikacja świadomości Polaków odnośnie znaczenia networkingu w procesie poszukiwania pracy.



Większość osób biorących udział w telefonicznym badaniu Zielonej Linii, aż 46 proc., stwierdziła, że nie wie, co oznacza pojęcie „networking”. 31 proc. ankietowanych spotkało się z tym pojęciem, a 23 proc. respondentów zadeklarowało, że dotychczas nie spotkało się z networkingiem. Jak wynika z odpowiedzi uczestników badania, obco brzmiące słowo nie budzi oczywistych skojarzeń z nawiązywaniem kontaktów.

W ramach kolejnego etapu badania, konsultanci, po wyjaśnieniu definicji networkingu, zapytali ankietowanych, czy szukając pracy, informowali o tym swoich znajomych?

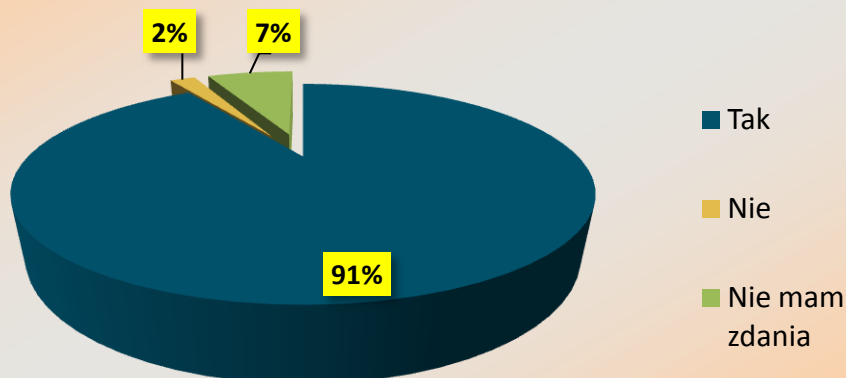
Czy szukając pracy informował/a Pan/Pani o tym znajomych?



Zdecydowana większość ankietowanych, aż 72 proc., stwierdziła, że szukając zatrudnienia informowali o tym swoich znajomych. Nigdy tego nie robiło 19 proc. uczestników badania, natomiast 9 proc. respondentów czasami informowało swoich znajomych o tym, że aktualnie szukają pracy.

W związku z tym, że większość respondentów zadeklarowała, że informuje znajomych o swojej aktualnej sytuacji na rynku pracy, konsultanci Zielonej Linii zapytali uczestników badania o to, czy informowanie znajomych o tym, że szukamy pracy, to dobry pomysł?

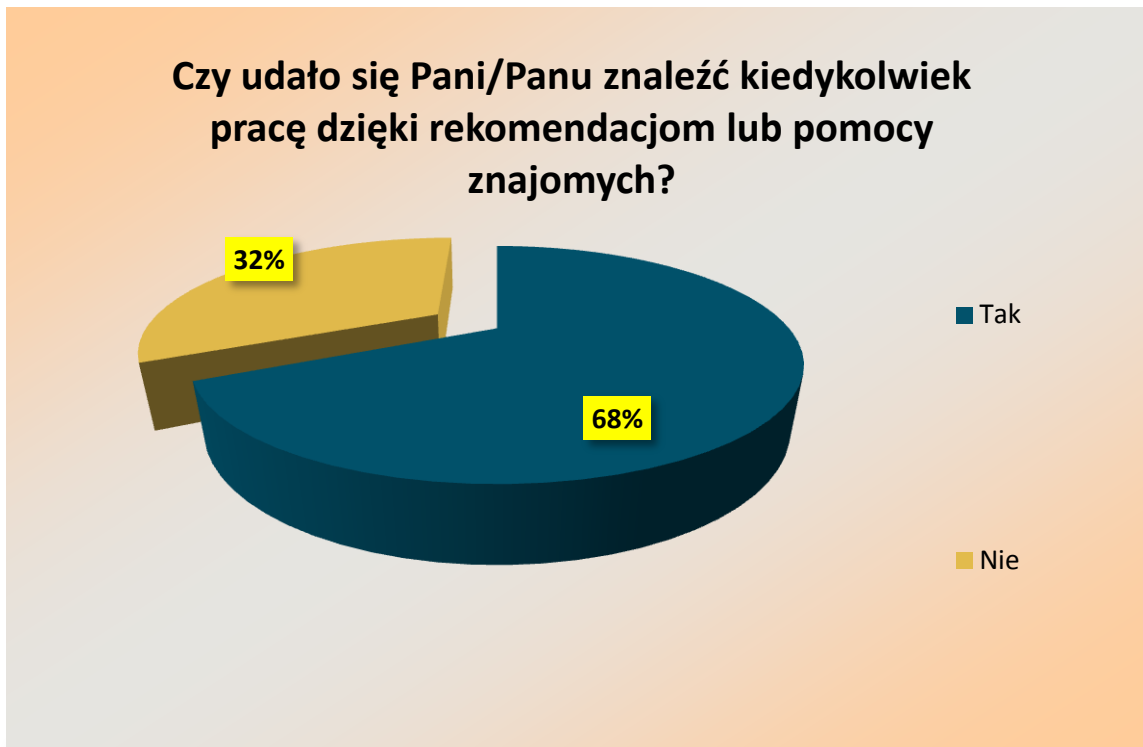
Czy informowanie znajomych o tym, że szukamy pracy to dobry pomysł?



Zdaniem większości, bo aż 91 proc. ankietowanych, jest to dobry pomysł. Przeciwnego zdania było zaledwie 2 proc. uczestników badania, natomiast 7 proc. nie ma opinii w tym temacie. Przeważająca liczba respondentów ma świadomość, że warto informować znajomych o tym, że szukamy pracy. Jak

widać jednak z poprzedniego wykresu, nie wszyscy ankietowani chętnie i często dzielą się informacją o braku zatrudnienia ze znajomymi, czego przyczyny bywają zróżnicowane. Jedną z nich jest niechęć do dzielenia się nieprzychylnymi informacjami o braku pracy z innymi.

Ze względu na to, że Polacy generalnie pochlebnie wypowiadają się o informowaniu innych o swoim poszukiwaniu pracy, konsultanci zapytali ankietowanych, czy udało im się kiedykolwiek znaleźć pracę dzięki rekomendacjom lub pomocy znajomych?

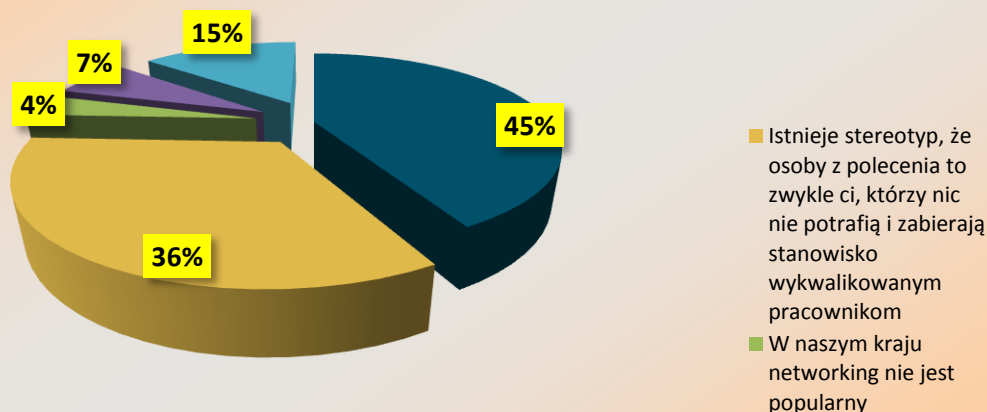


Większość odpowiedzi była twierdząca (68 proc.). W znalezieniu pracy znajomi nie pomogli natomiast w przypadku 32 proc. respondentów, z czego niektórzy podkreślali, że „jeszcze” nie udało im się znaleźć pracy dzięki takiemu wsparciu. Można z tego wywnioskować, iż uważają oni, że w przyszłości może być inaczej i jest to tylko kwestia czasu.

W ramach ankiety, konsultanci Zielonej Linii zapytali uczestników badania także o to, dlaczego praca znaleziona dzięki wsparciu innych osób budzi negatywne skojarzenia?

Dlaczego praca znaleziona dzięki wsparciu innych osób budzi negatywne skojarzenia?

(Maksymalnie 3 odpowiedzi)



Niemal połowa ankietowanych (45 proc.) stwierdziła, że ich zdaniem praca znaleziona dzięki wsparciu innych osób nie budzi negatywnych skojarzeń. Zdaniem 36 proc. respondentów istnieje stereotyp, że osoby z polecenia to zwykle ci, którzy nic nie potrafią i zabierają stanowisko wykwalifikowanym pracownikom. Według 15 proc. osób biorących udział w badaniu, praca znaleziona dzięki wsparciu innych osób budzi negatywne skojarzenia z innych powodów. Wśród nich najczęściej wymieniano: brak zaangażowania polskich pracowników w networking w obawie przed utratą zaufania pracodawcy i niechęć do odpowiedzialności za polecenie znajomego kandydata do pracy, mylenie networkingu z kumoterstwem, budzenie złych skojarzeń, wynikających z zaszłości historycznych. 7 proc. ankietowanych uważa, że negatywne postrzeżenie networkingu jest efektem powszechnego przekonania, że „praca po znajomości” jest przeznaczona dla osób mniej zaradnych życiowo, które same nie umieją jej znaleźć, a 4 proc. respondentów jest zdania, że networking nie jest popularny w naszym kraju i głównie z tego powodu wynika jego negatywne postrzeżenie przez Polaków.

Podsumowanie

W dzisiejszym świecie networking ma olbrzymie znaczenie. Z pewnością jego potencjał został dostrzeżony i doceniony dzięki rozwojowi sieci społecznościowych, jednak nie można ograniczać budowy sieci kontaktów tylko do sfery online. Networking odbywa się przede wszystkim w realnym świecie i wymaga zwykle wiele czasu, a niekiedy także energii, która powinna być wkładana w pielęgnowanie sieci kontaktów.

W Polsce samo pojęcie networkingu nie jest jeszcze mocno popularne. Niemal połowa uczestników ankiety Zielonej Linii (46 proc.) nie wiedziała, co ono oznacza. W realnym świecie spotkało się z tym zjawiskiem 31 proc. ankietowanych. Takie rozłożenie odpowiedzi wynika w dużym stopniu z obco brzmiącej nazwy samego pojęcia, gdyż o tym, jak ważne jest budowanie sieci kontaktów Polacy dobrze wiedzą, nie definiują jednak jeszcze tego tak wyraźnie pojęciem networkingu.

Informowanie znajomych o tym, że szukamy pracy, to dobry pomysł zdaniem aż 91 proc. ankietowanych. Wśród tych osób, większość przyznaje, że wykorzystywało networking w celu znalezienia zatrudnienia - 72 proc., czasami robiło to 19 proc. respondentów. Warto zauważyć, że niektórzy z respondentów podkreślali, iż informację o poszukiwaniu pracy przekazywali tylko niektórym znajomym. To może oznaczać, że sieci kontaktów, które budujemy, nie są jeszcze na tyle dobrze skonstruowane, aby móc w pełni bezpiecznie z nich korzystać. Warto budować sieć wartościowych relacji, bo tylko wówczas można mówić o skutecznym networkingu.

Ponad dwie trzecie ankietowanych (68 proc.) znalazło pracę dzięki rekomendacjom lub pomocy znajomych. To oznacza, że budowanie dobrych relacji z innymi przynosi korzyści, a sam networking odznacza się wysokim stopniem skuteczności w przypadku osób poszukujących zatrudnienia.

Czy praca znaleziona po znajomości budzi negatywne skojarzenia? Zdaniem 45 proc. ankietowanych – nie budzi ona negatywnych skojarzeń. Według pozostałych respondentów przyczyny negatywnej opinii o tym sposobie poszukiwania pracy są różne. Z jednej strony istnieje stereotyp, że osoby z polecenia to zwykle ci, którzy nic nie potrafią i zabierają stanowisko wykwalifikowanym pracownikom (36 proc.) albo że „praca po znajomości” jest przeznaczona dla osób mniej zaradnych życiowo, które same nie umieją jej znaleźć (7 proc.), niektórzy respondenci (4 proc.) uważają, że networking nie jest popularny w naszym kraju. Warto zauważyć, że 15 proc. uczestników badania jest zdania, że networking jest negatywnie postrzegany w kraju z innych powodów. Jakich? Polacy z pewną nieśmiałością podchodzą do rekomendowania swoich znajomych pracodawcy, gdyż obawiają się utraty swojej wiarygodności. Nie są pewni, czy poleczone osoby rzeczywiście sprawdzą się na danym stanowisku pracy. Poza tym, zdaniem niektórych osób, networking bywa niekiedy mylony z kumoterstwem, czyli popieraniem swoich znajomych, tylko dlatego, że ich znamy lub należą do naszej grupy społecznej, mimo że niekoniecznie nadają się na dane stanowisko pracy. Należy przy tym podkreślić, iż mylenie tych dwóch pojęć bywa niebezpieczne i ogranicza rozwój oraz możliwości networkingu w procesie poszukiwania pracy. Sporym problemem, jak zauważyli niektórzy ankietowani, jest także brak zaufania do osób, które zostały zatrudnione w ramach networkingu. Niekiedy są oni bowiem postrzegani przez pryzmat znajomości, a nie rzeczywiście posiadanych kwalifikacji i umiejętności zawodowych.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy networking jest zjawiskiem pozytywnym. W przypadku niewielkich firm, dobór pracowników ma olbrzymie znaczenie, gdyż zazwyczaj od kilku osób zależy funkcjonowanie całego przedsiębiorstwa. Pracodawcy chcą więc zatrudniać osoby lojalne, pracowite i zaufane. Networking w tym wypadku daje ku temu największe szanse, a poza tym pozwala zaoszczędzić czas oraz środki, które byłyby przeznaczone na tradycyjną rekrutację.

Także duże koncerny dostrzegają i doceniają wartość networkingu. Z tego względu coraz częściej wdrażają specjalne programy rekomendacyjne. Pracownicy z tzw. polecenia dużo częściej sprawdzają się na obsadzanych stanowiskach niż osoby wyłonione w procesie tradycyjnej rekrutacji.

Biorąc pod uwagę odczucia uczestników ankiety, można jasno stwierdzić, że networking to zjawisko pozytywne i bardzo przydatne w procesie poszukiwania pracy. Jego największym „mankamentem” jest, niekiedy spotykane, negatywne postrzeganie samego zjawiska zatrudnienia znajomych osób, co w przypadku naszego narodu może wynikać, w dużym stopniu, z zaszłości historycznych. Warto jednak podkreślić, że większość ankietowanych stwierdziła, że udało im się co najmniej raz w życiu

znaleźć pracę dzięki rekomendacjom znajomych, a ponad 90 proc. z respondentów poleca ten sposób na poszukiwanie zatrudnienia.

Networking to obecnie jeden z najskuteczniejszych sposobów poszukiwania pracy, jak też budowania kontaktów biznesowych – tak wynika z badania, jakie przeprowadzili konsultanci Zielonej Linii. Należy przy tym zaznaczyć, że warunkiem jego skuteczności w procesie poszukiwania pracy jest nie tylko budowanie wartościowych relacji, ale też umiejętne ich podtrzymywanie.



Joanna Niemyjska (**Zielona Linia 19524, Centrum Informacyjno-Konsultacyjne Służb Zatrudnienia**)

Źródło: <http://old.wup-katowice.pl/poradnictwo-zawodowe/poradniki-dla-osob-bezrobotnych-i-poszukujacych-pracy/networking-jedna-z-metod-poszukiwania-pracy>