



Hogyan találjanak meg a lehetőségek

Munkát könnyen lehet találni, fel kell menni csak az internetre és lehet választani. Aki dolgozni akar, az könnyen talál állást, de az igazi kihívást jelentő, jól fizető állásokat, munkákat nem lehet megtalálni az interneten.

Ezeket a lehetőségeket bennfenteseknek adják oda.

Ki a bennfentes? A bennfentes az az ember akit kiválasztanak az adott munkára, akiben megbíznak, hogy képes ellátni a feladatot. Fontos kiemelni a bizalmat! A bizalmat egy Önéletrajzzal és két interjúval nem lehet elérni. Ezekkel kis felelősségű, kis fizetésű helyeket lehet megszerezni.

Bevezető

Munkát könnyen lehet találni, fel kell menni csak az internetre és lehet választani. Aki dolgozni akar, az könnyen talál állást, de az igazi kihívást jelentő, jól fizető állásokat, munkánkat nem lehet megtalálni az interneten. Ezeket a lehetőségeket bennfenteseknek adják oda.

Ki a bennfentes? A bennfentes az az ember akit kiválasztanak az adott munkára, akiben megbíznak, hogy képes ellátni a feladatot. Fontos kiemelni a bizalmat! A bizalmat egy Önéletrajzzal és két interjúval nem lehet elérni. Ezekkel kis felelősségű, kis fizetésű helyeket lehet megszerezni.

De mégis, hogyan lehetek én is bennfentes? Látom, hogy ismerőseim sorra kapják a jobbnál-jobb ajánlatokat, de én mégsem jutok hozzájuk.

Ennek a könyvnek az elolvasása nem fogja rögtön kinyitni az ajtókat, de útmutatást ad mit kell csinálnod, hogy te is bennfentes legyél. Van, hogy már egy-két tanács villám eredményeket szolgáltat, de legyünk reálisak idő kell, mire valaki bennfentes lesz.

A Személyes Márka

A bennfentes jellemet úgy is hívhatjuk, hogy rendelkezzel Személyes Márkával. Mindenki tudja, hogy a termékek, szolgáltatások rendelkeznek Márkával, amit a tulajdonosok, nagyon tudatosan építenek, védenek és kommunikálnak. Valójában mi soha sem a terméket vesszük meg, az ígéretet amit nyújt. Az ígéret, érzés az amiért képesek vagyunk háromszor többet fizetni egy termékért, szolgáltatásért.

Ahogy a Termékek rendelkeznek Márkával, mi is rendelkezünk ezzel, amit Személyes Márkának hívunk.

Visszatérve mi is a Márka: Egy ígéret, amit elhiszünk, és ezért vásároljuk meg.

A Személyes Márka, pedig ha meghallják a neved, tudják mire számíthatnak tőled.

Szüleinknek még nem kellett ilyennel foglalkozniuk, mert általában 1-2 munkahelyen töltötték el az életüket. Fiatalon bekerültek egy munkahelyre és az évek múltával általában előre léptek.

Ma már egy Fiatal akár évente képes munkahelyet változtatni és életes során 8-16 munkahelyen is megfordul. Ma már a munkahelyek se olyan biztosak, mint voltak régebben. Láttuk, milyen gyorsan tudnak becsődülni a vállalkozások. Azt is látjuk, hogy egy-egy karrier szintig könnyen eljutunk, de ott képesek vagyunk megrekedni. Ahhoz, hogy

mindig a lehetőség előttünk legyen tudatosan kell építenünk a Személyes Márkáinkat.

Ennek ma már vannak On-line és Off-line elemei is. Ebben a könyvben végig megyünk ezeken, hogy mit kell tennünk a bennfentesség eléréséhez.

A Személyes Márka építése időigényes, több területre kiterjed, de megéri. Gondoljunk csak Bratt Pitt-re, Kasza Tibire, Barack Obamára, Steve Jobs-ra.

Gyakorlat:

Írj össze 5 számodra példa értékű embert, hírességet és írd össze számodra mi megnyerő bennük? A kinézetük, belső tulajdonságaik, kapcsolataik.

Ez a feladat azért fontos, mert első képet kapsz arról, hogy rád milyen tulajdonságok vannak hatással és milyen összetevőkből áll a Személyes Márka.

1. Név:

a. Mi megnyerő benne:

2. Név:

a. Mi megnyerő benne:

3. Név:

a. Mi megnyerő benne:

4. Név:

a. Mi megnyerő benne:

5. Név:

a. Mi megnyerő benne:

Önismeret

Addig nem tudunk Személyes Márkát építeni, míg nem ismerjük magunkat. Lehet, hogy mindig Balett táncosok akartunk lenni, de a testi adottságaink nem adottak hozzá. Ekkor csak frusztrációt és csalódottságot fogunk érezni, ha ezt az álmot követjük. Az Önismeret segít világos célokat kitűznünk magunk elé és segít a kiegyensúlyozott, eredményes életben.

Az Önismeret arról szól, tudjuk mik az erősségeink, gyengeségeink és fejlesztendő területeink. Tudjuk mikor, miért úgy viselkedtünk, ahogy tettük.

Gyakorlat

Segítségképpen álljon itt több kérdés, ami hozzásegít a jobb Önismerethez:

1. Ki vagyok? (Legalább 10 jellemző, ami rád igaz)
2. Pozitív élmények, melyek kihatnak a jelenre? (min. 5 db, olyan, ami ma is feltölt)
3. Negatív élmények, melyek kihatnak a jelenre? (min. 5 db, olyan, ami ma is rossz érzéssel tölt el)
4. Melyek voltak életed meghatározó pozitív élményei? (min. 5 db amire szívesen emlékszel vissza)
5. Milyen értékek fontosak számomra?
6. Mi motivál engem?
7. Miben különbözöm másoktól?

8. Szeretem azokat az embereket akik:

9. Ki nem állhatom azokat az embereket, akik:

10. Mit szeretek csinálni:

11. Amitől nevetek:

Pozicionálás és szakosodott terület

Nincs olyan ember, aki mindenben jó, de mindenki tehetséges valamiben, amit ha megtalál, és elég sokáig gyakorol, fejleszt, kiválónak válik benne és minden ajtó kinyílik előtte.

Az Önismeret segít megtalálni azt a területet amiben a legjobbak lehetünk, gyakorlással, tanulással.

A Pozicionálás pont erről szól. Kiválasztod azt a területet, ahol kiváló akarsz lenni, és addig gyakorlod, míg kiváló leszel benne. Bennfentesnek átlagos képességű embert nem választanak, valami pluszt nyújtania kell.

Gyakorlat:

Az Önismereti kérdőív alapján válasszad ki azt a területet amiben kiváló akarsz lenni, és határozd meg mit kell tenned azért, hogy az is legyél.

Az Én tehetségem a következő:

Ahhoz, hogy kiváló legyek, ezt kell tennem hozzá:

Ha megcsináltad a feladatot, akkor már egy sor feladatot is meghatározta magadnak, hogy mit kell tenned a kiválósághoz. Ebből készítsél egy feladatlistát, határidőkkel és vágj bele a munkába.

Szervezett és következetes életvitel

A tapasztalatom, hogy a bennfentes emberekben egy biztos, hogy közös a szervezett és következetes élet.

A Szervezett élet azt jelenti, hogy képes vagy hatékonyan vezetni a életedet. Ismered a feladattokat, melyeket el kell látnod és a határidőket, melyeket be kell tartanod.

Ajánlani tudom Zalaba Krisztián produktivitás blogját, amit itt találtok:

<http://csinaldmeg.zalaba.eu/>

A véleményem, hogy szervező rendszer nélkül se tudunk, eredményesek lenni. Én ezeket használom:

<https://hitask.com/>

<https://www.toodledo.com/index.php>

Ezekkel a programokkal szervezem és követem nyomon a feladataimat, de van excel táblám, ahol a céljaim és határidejük van rögzítve és nyomon követve.

A Következetes élet azt jelenti, hogy hétről-hétre követed a céljaidat és nem hagyod, hogy eltántorítson semmi. Azt tanultam meg, hogy minden idő kérdése. Ha elég sokáig csinálunk valamit, előbb utóbb a sor elejére kerülünk. Sokan eljutnak egy pontig, de valamiért

meghátrálnak. Legtöbbször ez a pont közelebb van a célhoz, mind a kiinduló pont.

Gyakorlat:

Vedd elő egyik kedvenc önfelkészítő könyved és válasszad ki egyik fejezetét. Ha ez megvan, 15 napon keresztül olvasd el az adott fejezetet minden nap.

Személyes Márka építése

A Személyes Márkánkat két területen kell építenünk. Az egyik Online a másik Offline. Ahhoz, hogy bennfentesek legyünk a célközönségünk szeme előtt kell lennünk és tudniuk kell rólunk.

Először nézzük az Online jelenlétet, miből áll ez:

Facebook:

Ma a legnagyobb közösségi portál, ahol naponta töltünk időt. Ez az egyik módja, hogy a legjobban szem előtt legyél. Meg kell tanulnod kialakítani egy olyan profilt ami tükrözi a céljaidat. Ha csak egy profilod van, ettől még nem leszel szem előtt. Posztolnod is kell rendszerességgel. Olyan posztokat kell megosztanod, melyek építik és nem rombolják a személyes márkádat.

Linkedin:

A szakmai közösségi portál. Ha a Multik világában vagy külföldön akarsz bennfentes lenni, nem kerülheted el, hogy rajta legyél. A Tanácsok ugyan azok, mint a facebook esetében.

Saját Blog:

A legjobb Személyes Márka építő eszköz a blog vezetése. Ha létrehozol és folyamatosan tartalmakat készítesz, gyorsan tud épülni a Szakmai Márkád. Fontos, hogy ne várj azonnak 1000 követőt, idő és kitartás kell, hogy felépíts egy olvasó közönséget.

Saját weboldal:

Amit nem tudsz elmondani Facebookon, Blogon arra a legjobb, ha létrehozol egy saját weboldalt. Ott annyi plusz információt osztasz meg magadról, amennyit csak akarsz. Ma már több olyan szolgáltatás van, ahol minimális költség mellett te tudod létrehozni a weboldalad és folyamatosan szerkeszteni.

Pinterest:

Magyarországon még nem annyira elterjedt, de nagyon hasznosnak találom. Blogok gyűjteményé, ahol minden témában találsz információ, hasznos írásokat.

Instagram:

Közösségi képmegosztó tér. Egy kép sokszor többet mond, mind ezer szó. Én nem hagyom ki, ha saját Márkám építéséről van szó.

Offline jelenlét:

Ha csak online építjük Márkánkat, még nem leszünk közelebb a bennfentes lehetőségekhez. Offline is építenünk kell Márkánkat.

Jelenlegi munkahelyünk:

Ahogy írtam, a bennfentesek kiváló képességű emberek, akik már bizonyították, hogy eredményt tudnak elérni. Ezért fontos, hogy a jelenlegi munkahelyeden is kiválóan teljesíts. Keresd minden nap a fejlődési lehetőségeket és a kihívásokat.

Szervezetek, szövetségek, klubok:

A személyes ismertséget még nem helyettesíti semmi. Legyél tagja olyan szervezeteknek, melyek a te területeden működnek. Járjál el konferenciákra, meetupokra. Építs ismeretségi köröd.

Öltözet, testbeszéd:

Ahogy mondják, nem elég annak lenni, annak is kell látszani. Meg kell tanulnod odafigyelni a megjelenésedre, testbeszédre. Úgy kell Öltöznöd, mint azok aki közé be akarsz kerülni. Ha egyedül nem megy, keress fel egy stílus tanácsadót és kérd ki a segítségét, hogy megtaláld a neked való stílust. Tanuld meg a non-verbális kommunikációt. Mint tudod, a kommunikációnk 70%-át a testbeszéd teszi ki, figyelj erre oda.

Zárszó

A könyv, amit elolvastál nem teljes, a sikerhez több kell, főleg kitartás, következetesség és tanulás. Ha a végére jutottál a könyvnek, látod, mit kell tenned, hogy te is a bennfentesek közé kerülj.

Ihász Gergely

ihaszgergely.blog.hu

gergely.ihasz@gmail.com