

[FOCUS on]

Επαγγελματικός προσανατολισμός: Να εργαστώ, αλλά πού;

Δεκέμβριος 2012

Το Focus on εκδίδεται από τον Οργανισμό Generation Europe.

Υπήρχαν εποχές όπου ο γιος του φούρναρη δεν είχε άλλη επιλογή από το να γίνει και αυτός φούρναρης. Αυτό όμως δεν ισχύει πια. Τα καλά νέα είναι ότι σήμερα, μπορείς να επιλέξεις να κάνεις ό,τι επιθυμείς στην ζωή σου! Τα άσχημα νέα: πρέπει να επιλέξεις – και είναι λίγοι αυτοί που γνωρίζουν πως να δουλέψουν με τον εαυτό τους για να καταλήξουν στην σωστή απόφαση.

Οπότε, τι θα κάνεις με την ζωή σου; Με το να το σκέφτεσαι συνέχεια, πιθανός να μην σε πάει πολύ μακριά. Μια εναλλακτική προσέγγιση είναι να εντοπίσεις με τι απολαμβάνεις να ασχολείσαι και τι είναι αυτό που σε έλκει σε μια εργασία, ενώ παράλληλα να διερευνήσεις τι επαγγέλματα υπάρχουν σε σχέση με αυτά. Ανακαλύπτοντας τι υπάρχει σε προσφορά «εκεί έξω» θα σε βοηθήσει να κατανοήσεις καλύτερα τις ανάγκες σου και τι είναι αυτό με το οποίο πραγματικά επιθυμείς να ασχοληθείς. Μόλις καταλήξεις στο ποιοι είναι οι στόχοι σου, θα είναι ευκολότερο για σένα να προσδιορίσεις το μονοπάτι της καριέρας σου και να έχεις το κίνητρο να δεσμευτείς σε αυτό.

ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΠΕΡΙΠΟΥ 130
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΑ ΕΝΑΙ
ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΜΕΝΑ ΣΕ ΕΝΝΕΑ
ΒΑΣΙΚΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Ποια είναι τα επαγγέλματα του μέλλοντος στην Ελλάδα;

Θα είναι επαγγέλματα που αφορούν την παραγωγή γενοσήμων φαρμάκων, τις ιχθυοκαλλιέργειες, τον ιατρικό τουρισμό, την φροντίδα για την τρίτη ηλικία και τους χρόνια ασθενείς, τη δημιουργία περιφερειακών διαμετακομιστικών κόμβων, την ανακύκλωση και τη διαχείριση αποβλήτων και γενικότερα τις νέες μορφές ενέργειας.

Ποια θα είναι τα πιο ακριβοπληρωμένα επαγγέλματα;

Ειδικός Ανάπτυξης Συστημάτων Αειφόρου Ανάπτυξης, Διαχειριστής Ανανεώσιμης Ενέργειας, Κλιματολόγος-Περιβαλλοντολόγος, Μετεωρολόγος, Δικηγόρος Περιβαλλοντικού Δικαίου κ.α. σχετικά με την πράσινη ανάπτυξη.

Ποια άλλα επαγγέλματα θα έχουν αυξημένη ζήτηση;

Αναλυτές αγοράς, λογιστές, προσωπικοί χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι & σύμβουλοι επιχειρήσεων, μηχανικοί λογισμικού, καθώς και επαγγέλματα που σχετίζονται με την δημιουργία ιστοσελίδων, την υγειονομική περιθάλψη & αποκατάσταση υγείας, τις ξένες γλώσσες (διερμηνείς, μεταφραστές) και τις υπηρεσίες ασφάλειας.

Ανάγκες και Κίνητρα

Η κατανόηση των αναγκών σου αποτελεί το πρώτο βήμα για την ανακάλυψη του τι επιθυμείς να κάνεις.

- ✓ Υψηλή ενέργεια και στρες, ή ήπια ενέργεια και ηρεμία; Σε τι περιβάλλον νιώθεις καλά;
- ✓ Συνεργασία; Ανταγωνισμός; Διοίκηση; Μάρκετινγκ; Τι είδους σχέσεις προτιμάς να έχεις με τους συνεργάτες σου;
- ✓ Επιθυμείς να εργάζεσαι για να ζεις ή να ζεις για να εργάζεσαι; Με άλλα λόγια: θέλεις να αφιερώσεις την ζωή σου στην δουλειά ή απλώς θέλεις η εργασία σου να καλύπτει τα έξοδα της ζωής σου;
- ✓ Θα ήθελες να είσαι υπερβολικά πλούσιος; Ή απλώς να έχεις τα απαραίτητα χρήματα για να ζεις αξιοπρεπώς; Τελικά είναι τα χρήματα πολύ σημαντικά για σένα;

Οι δεξιότητές σου

Όταν απολαμβάνεις αυτό που κάνεις, το κάνεις καλά - και μια δουλειά υψηλής ποιότητας πάντα δίνει μεγάλη ενθάρρυνση!

Οπότε, τι είναι αυτό στο οποίο είσαι καλός/ καλή; Η απάντηση δεν χρειάζεται να είναι: «στα μαθηματικά», «στις επιστήμες», ή «στις γλώσσες». Έχεις ένα μεγάλο δίκτυο φίλων και οργανώνεις καταπληκτικά πάρτι; Αυτή είναι επίσης μια δεξιότητα και μάλιστα αρκετά σημαντική!

Αναλογίσου όλα τα πράγματα με τα οποία απολαμβάνεις να ασχολείσαι στην προσωπική και σχολική σου ζωή, τις δεξιότητες που απαιτούνται και των αναλογιών τους στον εργασιακό χώρο.

Απολαμβάνεις...

Να αναλύεις; Να γράφεις σε μπλόγκ; Να χορεύεις; Να εξηγείς πράγματα; Να φαντάζεσαι και να ανακαλύπτεις; Τις γλώσσες; Τα μαθηματικά; Να οργανώνεις; Την έρευνα; Να μιλάς; Τα σπορ; Να κάνεις περίληψη των πληροφοριών; Να ταξιδεύεις; Να κατανοείς τους ανθρώπους; Να γράφεις;

Ζωντανή ανακάλυψη

Υπάρχει πληθώρα γραπτών πληροφοριών σχετικά με τους διάφορους τομείς εργασίας, αλλά καμία τέτοια πληροφορία δεν είναι τόσο πολύτιμη όσο η απευθείας επαφή με έναν επαγγελματία. Υπάρχουν πολλοί επαγγελματίες που θα ήθελαν να μοιραστούν τον κόσμο τους μαζί σου και να σου δώσουν επίκαιρες πληροφορίες που σε αφορούν.

ΠΟΛΛΟΙ ΝΕΟΙ ΠΙΣΤΕΥΟΥΝ ΟΤΙ ΟΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΔΕΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΓΙΑ ΑΥΤΟΥΣ. ΟΜΩΣ ΠΟΛΛΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΝΙΖΟΥΝ ΟΤΙ ΠΑΡΑΤΗΡΟΥΝ ΜΙΑ ΕΛΛΕΙΨΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΕΥΡΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. ΤΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΕΙΝΑΙ ΑΠΛΟ: Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΝΕΟΙ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΟΥΝ ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΑ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥΣ!

Εύστοχες απαντήσεις σε καλές ερωτήσεις

Πριν έρθεις σε επαφή με οποιονδήποτε, σκέψου τις ερωτήσεις που θα ήθελες να θέσεις. Αναλογίσου: εάν δεν έχεις ξεκαθαρίσει τι πραγματικά σε ενδιαφέρει να μάθεις, το άτομο με το οποίο θα μιλήσεις δεν θα ξέρει τι ακριβώς να σου πει. Και εάν οι ερωτήσεις σου είναι ασαφής, το ίδιο θα είναι και οι απαντήσεις που θα λάβεις.

- ✗ Σας αρέσει η δουλειά σας;
- ✓ Τι είναι αυτό που σας αρέσει στην δουλειά σας;
- ✗ Κερδίζετε πολλά χρήματα;
- ✓ Ποιες είναι οι αμοιβές κατά μέσο όρο στον χώρο του επαγγέλματος σας;

- ✘ Έχετε πολύ δουλειά;
- ✓ Ποιο είναι το μέλλον στον κλάδο σας; Αναπτύσσεται;
- ✘ Χρειάζεται κάποιος να είναι πολύ έξυπνος για να κάνει αυτή την δουλειά;
- ✓ Ποιες δεξιότητες και προσόντα είναι απαραίτητα για να κάνει κάποιος την δουλειά σας;

Οι «κακές» ερωτήσεις είναι υποκειμενικές: οι απαντήσεις που θα λάβεις θα αφορούν αυτά που πιστεύει προσωπικά το άτομο και όχι αντικειμενικές πληροφορίες, τις οποίες θα μπορείς να αξιολογήσεις.

Επομένως, για να έχεις μια συζήτηση η οποία θα σου δώσει ενδιαφέρουσες και χρήσιμες απαντήσεις, αναλογίσου ποια είναι αυτά που πραγματικά χρειάζεται να μάθεις.

Φύλλο εργασίας I: Μπορώ να σε βοηθήσω με αυτό!

Μόλις προσδιορίσεις ποιες είναι οι ερωτήσεις σου, ξεκίνησε με το να ρωτάς επαγγελματίες που υπάρχουν στο άμεσο περιβάλλον σου, για παράδειγμα ανάμεσα στην οικογένεια σου και στους φίλους σου. Εάν οι απαντήσεις δεν σε ικανοποιούν, προσπάθησε να βελτιώσεις τις ερωτήσεις που έθεσες.

Πως θα έρθεις σε επαφή με μια εταιρία;

Μόλις διαμορφώσεις τις ερωτήσεις σου, φτιάξε μια λίστα με εταιρίες στην γειτονιά ή την πόλη σου και στην συνέχεια διάλεξε αυτές που ανήκουν στους κλάδους που σε ενδιαφέρουν. Επισκέψου τον δικτυακό τους τόπο για να αποκτήσεις μια καλύτερη εικόνα των δραστηριοτήτων τους. Μετά επικοινωνήσε μαζί τους για να τους πεις πως θα ήθελες να μάθεις περισσότερα για την δουλειά τους. Ξεκίνησε απ' το να στείλεις ένα e-mail και εάν μετά από μερικές μέρες δεν έχεις λάβεις απάντηση, τηλεφώνησε.

Εάν δεν σε ενδιαφέρει καθόλου να εργαστείς για μια εταιρία, μπορείς να σκεφτείς και τις ΜΚΟ... Υπάρχει επίσης και η κοινωνική επιχειρηματικότητα! Γιατί να μην ξεκινήσεις μια δική σου επιχείρηση;

www.paratiritirio.gr

www.metavallon.org

Φύλλο εργασίας II: Μπορώ να σε βοηθήσω με αυτό το μέρος!

Ο στόχος σου είναι να αποκτήσεις μια καλοκαιρινή δουλειά ή να κάνεις πρακτική εξάσκηση. Εάν όμως αυτό δεν είναι εφικτό, ακόμα και μια επίσκεψη στην εταιρία για μια συζήτηση με το προσωπικό θα είναι πολύ χρήσιμη. Εάν θέσεις τις σωστές ερωτήσεις, δεν βγεις σίγουρα νικητής!

Γιατί να επισκεφθείς εταιρίες οι οποίες δεν μπορούν να σου προσφέρουν εργασία ή την δυνατότητα πρακτικής εξάσκησης;

- ✓ Για να ανακαλύψεις διαφορετικά επαγγέλματα και οικονομικούς κλάδους,
- ✓ Για να δημιουργήσεις ένα δίκτυο από επαγγελματικές επαφές,
- ✓ Για να εξοικειωθείς με το εργασιακό περιβάλλον.

ΑΠΟ ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΣΟΥ ΕΞΑΡΤΑΤΑΙ ΤΟ ΠΟΣΟ ΘΑ ΑΠΟΛΑΜΒΑΝΕΙΣ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΣΟΥ.

Κίνητρα και σχεδιασμός

Η κατανόηση του εργασιακού κόσμου είναι απαραίτητη για να σχεδιάσεις την μελλοντική σου επαγγελματική πορεία, αλλά δεν είναι αρκετή. Αυτό που επιλέγεις να κάνεις θα πρέπει να ταιριάζει με τις δεξιότητες και τις ανάγκες σου και το κυριότερο είναι να έχεις ισχυρό κίνητρο.

Αναλογίσου: έχεις στο μυαλό σου μια εικόνα του εαυτού σου να κάνει μια συγκεκριμένη δουλειά; Πράγματι έχεις πολλά να προσφέρεις στον κόσμο και θέλεις κάποια πράγματα ως ανταπόδοση. Όμως, πιθανός να μην συμβεί αμέσως: χρειάζεται να σχεδιάσεις ένα πλάνο για να σε οδηγήσει στην σωστή κατεύθυνση. Θα πρέπει να είσαι ρεαλιστικός και να αποκτάς όσο περισσότερα προσόντα μπορείς. Μήπως ο στόχος σου απαιτεί να εξασκηθείς περισσότερο; Μήπως χρειάζονται συγκεκριμένοι βαθμοί; Μήπως θα πρέπει να ζήσεις μια πολύ απλή ζωή για ένα μικρό διάστημα; Μήπως να ζήσεις στο εξωτερικό;

Φύλλο εργασίας III: Μπορώ να σε βοηθήσω να σχεδιάσεις το πλάνο δράσης σου!

Η πραγματικότητα για το πλάνο δράσης σου είναι ότι θα χρειαστεί προσπάθεια και χρόνο. Εάν θέλεις όντως να επιτύχεις τον στόχο σου και εάν έχεις ισχυρά κίνητρα, θα το καταφέρεις.

- ✓ Θέλω πραγματικά να κάνω ότι χρειάζεται για να επιτύχω τον στόχο μου; Αξίζει τον κόπο; Εάν όχι, τότε πιθανός να μην έχεις βρει αυτό με το οποίο πραγματικά επιθυμείς να ασχοληθείς. Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να επιστρέψεις στο πρώτο βήμα.

Τίποτα δεν είναι για πάντα..

Και τέλος, ένα ακόμα βασικό στοιχείο για να έχεις υπόψη σου: παρόλο που χρειάζεται να σκεφτείς σοβαρά τι θα κάνετε στην ζωή σου, όποια επιλογή κι αν κάνεις δεν είναι απαραίτητο να είναι για πάντα!

Στην πορεία της ζωής, θα αλλάξεις ως άνθρωπος, θα αλλάξουν οι ανάγκες σου και θα είναι πάντα εφικτό να αλλάξεις επαγγελματική κατεύθυνση. Για αυτό έχουν υπάρχουν τα προγράμματα δια βίου μάθησης. Το σημαντικό είναι να το γνωρίζεις και να μην συνεχίζεις να κάνετε μια δουλειά που δεν σου ταιριάζει πια. Να θυμάσαι ότι όλα είναι ζήτημα κινήτρων!

Για περισσότερες πληροφορίες:

Επαγγελματικός Προσανατολισμός
ΟΑΕΔ («Υπηρεσίες συμβουλευτικής»)
Κέντρο Πληροφόρησης εργαζομένων & ανέργων
Κέντρα Συμβουλευτικής & Προσανατολισμού

<http://sep4u.gr>
www.oaed.gr
www.kepea.gr
www.ekep.gr/Guidance/kesyp.asp

Φύλλο εργασίας I: Εύστοχες απαντήσεις σε καλές ερωτήσεις

Τι θέλεις να μάθεις;

Ποιος είναι ο στόχος των ερωτήσεων σου; Επιθυμείς να:

- ✓ Εξοικειωθείς γενικά με το εργασιακό περιβάλλον;
- ✓ Γνωρίσεις έναν συγκεκριμένο κλάδο;
- ✓ Κατανοήσεις πως είναι να εξασκείς ένα συγκεκριμένο επάγγελμα;
- ✓ Μάθεις «πως είναι η ζωή» σε μια συγκεκριμένη επιχείρηση;
- ✓ ...

Σκέψου τον στόχο/ τους στόχους των επισκέψεων σου σε εταιρίες και κατέγραψε τα παρακάτω:

Ποιες ερωτήσεις θα πρέπει να θέσεις;

Οι ερωτήσεις θα πρέπει να είναι:

- ✓ Αντικειμενικές, ώστε να λάβεις αντικειμενικές απαντήσεις, τις οποίες θα μπορείς να αξιολογήσεις.
- ✓ Σχετικές με αυτά που χρειάζεσαι να μάθεις. Για παράδειγμα εάν ο στόχος σου είναι να μάθεις πως είναι η δουλειά σε μια συγκεκριμένη θέση, ρώτησε για τον φόρτο εργασίας, τα καθημερινά καθήκοντα, τις ευθύνες, τον μισθό, τα προσόντα...

Λέξεις κλειδιά:

(Βεβαιώσου ότι γνωρίζεις τι σημαίνουν!)

Προσόντα – Ευθύνες – Ανταγωνισμός – Άγχος – Οικογενειακή ζωή – Μισθός – Καριέρα – Δια βίου μάθηση – Συναδελφικές σχέσεις – Ήθος της εταιρίας – Εργασιακή απόλαυση – Εξέλιξη – Αγορά – Προμηθευτές – Πελάτες – Δημόσιες σχέσεις – Εταιρική κοινωνική ευθύνη – Προτερήματα / Μειονεκτήματα της δουλειάς.

Οι ερωτήσεις σου:

Πειραματίσου θέτοντας τις ερωτήσεις στους συμμαθητές σου, στην οικογένεια ή στους φίλους σου. Εάν δεν λάβεις τις απαντήσεις που θα περίμενες, ή εάν οι ερωτήσεις σου δεν είναι κατανοητές, θα πρέπει να τις τροποποιήσεις.

2. Έρευνα

Το επόμενο βήμα είναι να ψάξεις για κάποια στοιχεία σχετικά με τις όλες εταιρίες που επέλεξες και τον κλάδο τους, με σκοπό να συμπληρώσεις την παρακάτω φόρμα:

Όνομα εταιρίας:	
Πρόεδρος/ Διευθυντής:	
Δικτυακός τόπος:	
Τηλέφωνο:	
E-mail:	
Με τι ασχολείται η εταιρία;	
Αριθμός εργαζομένων:	
Τζίρος (τα τελευταία 5 χρόνια):	
Έτος ίδρυσης:	
Εργασιακός κλάδος:	
Εξέλιξη του κλάδου:	
Ο ρόλος της εταιρίας σε αυτόν τον κλάδο: (Υπεργολάβος; Έμπορος λιανικής; Χονδρέμπορος; Αντιπρόσωπος;)	
Κύριοι ανταγωνιστές:	
Που κατατάσσεται η εταιρία σε σχέση με τον ανταγωνισμό;	
Δυνατά σημεία σε σχέση με τον ανταγωνισμό:	
Αδύνατα σημεία σε σχέση με τον ανταγωνισμό:	
Κίνητρα:	<i>(Επιθυμώ να μάθω περισσότερα για αυτή την εταιρία;) Αδύναμα – Μέτρια – Ισχυρά κίνητρα</i>
Παράγοντες που σε κινητοποιούν:	<i>Γιατί ενδιαφέρεσαι για αυτή την εταιρία; Φτιάξε μια λίστα σχετικά με τα ενδιαφέροντα σου, τις δεξιότητες σου κλπ.</i>

Αυτές οι πληροφορίες θα σε βοηθήσουν να κατανοήσεις καλύτερα με τις ασχολείται η επιχείρηση και να καταλήξεις εάν θέλεις να μάθεις περισσότερα. Εάν τελικά θέλεις, τα στοιχεία αυτά θα συμβάλλουν θετικά στην συζήτηση που θα έχεις με στελέχη της εταιρίας καθώς θα δείξει το ενδιαφέρον σου στην εταιρία και τις δραστηριότητες της. Είναι σίγουρο ότι θα το προσέξουν και θα το εκτιμήσουν!

3. Επαφή

E-mail

Γράψτε το κείμενο ενός e-mail που θα χρησιμοποιούσες για να επικοινωνήσεις με τις εταιρίες. Αυτό το e-mail θα πρέπει να αναφέρει:

- ✓ Ποιος είστε (όνομα, ηλικία, εάν σπουδάζεις, που και ποιο είναι το αντικείμενο των σπουδών σου)
- ✓ Γιατί επικοινωνείς με αυτή την εταιρία (για να ζητήσεις μια συνάντηση με σκοπό να εξοικειωθείς με την εταιρία, τον κλάδο ...)
- ✓ Με ποιον θα ήθελες να μιλήσεις (τον υπεύθυνο προσωπικού, τον διευθυντή ενός συγκεκριμένου τμήματος;)
- ✓ Γιατί έρχεσαι σε επαφή με την συγκεκριμένη εταιρία (γιατί ενδιαφέρεσαι, ποιοι είναι οι παράγοντες που σε κινητοποιούν;)
- ✓ Ότι θα πάρεις την πρωτοβουλία να τους καλέσεις σε μερικές μέρες μετά την αποστολή του email;
- ✓ Τα στοιχεία επικοινωνίας σου (e-mail, τηλέφωνο)

- ✓ Πρώτα επικοινωνήσε με e-mail.
- ✓ Τηλεφώνησε μετά από μερικές μέρες.
- ✓ Κράτησε σημειώσεις με τα στοιχεία κάθε ατόμου με το οποίο επικοινωνείς σε κάθε εταιρία: ημερομηνία, ώρα, όνομα και τίτλο υπαλλήλου, τα αποτελέσματα της επαφής.

Αντάλλαξε το κείμενο σου με αυτό ενός συμμαθητή σου και επανεξέτασε:

- ✓ Υπάρχουν ορθογραφικά ή συντακτικά λάθη;
- ✓ Μπορείς να καταλάβεις εύκολα ποιος γράφει και τι ζητάει;
- ✓ Υπάρχουν περιττές ή κακοδιατυπωμένες ερωτήσεις;

Μπορείς να ζητήσεις σε κάποιον από την οικογένεια σου ή κάποιον γνωστό σου που εργάζεται στην εταιρία να ελέγξει το κείμενο σου. Μετά από αυτό είναι έτοιμο να το στείλεις!

- ✓ Μην στείλεις αμέσως το e-mail σε όλες τις εταιρίες της λίστας σου! Πρώτα δοκίμασε σε λίγες και προσαρμοσε το κείμενο ανάλογα με τις απαντήσεις που θα λάβεις.

Τηλεφωνικές επαφές

- ✓ Βεβαιώσου ότι βρίσκεσαι σε ένα ήσυχο μέρος, χωρίς περισπάσεις και θορύβους.
- ✓ Στο τέλος κάθε επαφής, βεβαιώσου ότι κανόνισες μια νέα επαφή: εάν πρόκειται για συνάντηση, όρισε ημερομηνία και ώρα ή εάν δεν κατάφερες να μιλήσεις με το άτομο που ήθελες, σημείωσε ημερομηνία και ώρα που θα μπορούσες να το βρεις, καθώς και το προσωπικό του e-mail.
- ✓ Να είσαι πάντα ευγενής, πάντα καλοσυνάτος, ακόμα και όταν το άτομο με το οποίο μιλάς δεν είναι! (Θυμήσου ότι μιλάς με κάποιον τον οποίο μπορεί να συναντήσεις κάποια μέρα!

Δες παρακάτω μια πιθανή συζήτηση. Κάνε εξάσκηση με ένα συμμαθητή, ένα μέλος της οικογένειας σου ή ένα φίλο!

Ομιλητής: Σούπερ μάρκετ Ράλλης καλημέρα σας, πως μπορώ να σας βοηθήσω;

Εσείς: ...

Ομιλητής: E-mail; Ποιο e-mail, μπορείτε να μου θυμίσετε περί τίνος πρόκειται;

Εσείς: ...

Ομιλητής: Μήπως είστε πωλητής;

Εσείς: ...

Ομιλητής: Σε ποιον ακριβώς θέλετε να μιλήσετε;

Εσείς: ...

Ομιλητής: Α, μάλιστα, το άτομο που θέλετε είναι η κα. Σπανού. Δεν είναι διαθέσιμη αυτή την στιγμή.

Εσείς: ...

Ομιλητής: Αύριο κατά τις 9.30 θα είναι στο γραφείο της. Μάλλον θα ήταν σκόπιμο να της στείλετε πρώτα ένα e-mail.

Εσείς: ...

Φύλλο εργασίας III – Κίνητρα και σχεδιασμός

Έχεις προσδιορίσει τους στόχους σου; Το επόμενο βήμα είναι να σχεδιάσεις ένα πλάνο, το οποίο θα ακολουθήσεις για να τους επιτύχεις!

Τι χρειάζεσαι; Φτιάξε μια λίστα και γράψε δίπλα στο καθένα που θα μπορούσες να απευθυνθείς για να βρεις:

Εργασιακή εμπειρία	
Πρακτική άσκηση	
Καλοκαιρινή εργασία	
Εθελοντισμό	
Βοήθεια σε ένα φίλο	
Οργανώσεις, ΜΚΟ	
Εισαγωγική εργασία στον κλάδο που σε ενδιαφέρει	
Προσόντα	
Βραδινά μαθήματα	
Ανώτατη εκπαίδευση	
Πιστοποιήσεις	
Επαφές	
Οικογένεια, φίλοι	
Σχολείο	
Επαγγελματικές επαφές	
Γλώσσες	
Μαθήματα ξένων γλωσσών	
Εμπειρία διαμονής στο εξωτερικό	
Μαθήματα από το διαδίκτυο	
Εξάσκηση με φυσικούς ομιλητές	
Χρήματα	
Καλοκαιρινή δουλειά	
Περιστασιακές εργασίες	
Δάνεια	
Αποταμιεύσεις	
...	

Και τότε είναι που πραγματικά θα αρχίσει η δουλειά!