

---

Czy wiesz, że ten artykuł mógłbyś wydrukować do 5 razy taniej?  
Szczegóły na [www.kosztydruku.pl](http://www.kosztydruku.pl)

---

## Nie łam się, gdy stracisz pracę

Marta Bellon

2009-10-02 00:00 aktualizacja: 2009-10-01 19:53

**Menedżer, który pracował lata w jednej firmie traci posadę. I co? Może mieć problem z odnalezieniem się w nowej sytuacji.**

Zamiast płakać nad rozlanym mlekiem, lepiej wykonać kilka telefonów

Menedżer, który pracował lata w jednej firmie traci posadę. I co? Może mieć problem z odnalezieniem się w nowej sytuacji.

Podczas kryzysu na rynek pracy trafia więcej menedżerów.

— Dzieje się tak, bo pracodawcy często uznają, że ponieważ firma nie osiąga oczekiwanych wyników, trzeba zmienić styl zarządzania i wymienić menedżerów — tłumaczy Ewa Adamczyk z Naj International.

Szukanie pracy to zajęcie... na pełny etat. Kto stracił stanowisko, musi wziąć się w garść i wykorzystać sieć kontaktów.

Bezrobotny bezradny

— Ci, którzy nie musieli szukać pracy, gorzej radzą sobie z powrotem na rynek, który przez ostatnie 5-10 lat drastycznie się zmienił — zauważa Michał Młynarczyk, szef firmy doradztwa personalnego Hays.

Joanna Czarnocka-Tworzyńska z CTER potwierdza, że to, jak radzą sobie bezrobotni menedżerowie, zależy od ich ścieżki zawodowej i wcześniejszych zachowań na rynku pracy.

— Najtrudniej jest tym, którzy stracili posadę w wyniku kryzysu, czyli nie z własnego wyboru, a od lat nie szukali aktywnie pracy. Konfrontują się z tym pierwszy raz i nie znają algorytmu, według którego trzeba działać — mówi Joanna Czarnocka-Tworzyńska.

Co tu może być trudnego dla człowieka, który radził sobie z niejednym wyzwaniem? Po pierwsze — żeby dobrze się sprzedać potencjalnemu pracodawcy, musi wyjść z marazmu, w który popadł po stracie pracy.

— Najczęstszy błąd to przeżywanie swojej krzywdy bez zrozumienia kontekstu utraty pracy. Menedżerowie, którzy tak się zachowują, kontaktując się później z potencjalnym pracodawcą, sprzedają przede wszystkim swój lęk i żal — uważa Joanna Czarnocka-Tworzyńska.

A rozpamiętywanie zwolnienia nic nie da — trzeba nabrać do niego dystansu.

— Trzeba mieć świadomość, że jest się jedną z tysięcy ofiar kryzysu. Wielu pracodawców korzysta z sytuacji gospodarczej, żeby przeczyścić szeregi i pozbywa się mniej efektywnej kadry. Zdystansowane podejście pozwala oderwać się od destrukcyjnego myślenia: "Byłem tylko trybem w maszynie, nie zasłużyłem na to, żeby zostać w firmie". Takie myśli podnoszą poziom stresu i sprawiają, że nasze działanie jest mniej racjonalne — ostrzega Joanna Czarnocka-Tworzyńska.

To nie znaczy, że bezrobotny menedżer ma przyczynę zwolnienia widzieć tylko w kryzysie. Przeciwnie — musi przeanalizować, dlaczego stracił pracę, by w przyszłości uniknąć tych samych błędów.

Cenne wizytówki

Po refleksji trzeba się wziąć do roboty. Najlepiej na kilku frontach. Michał Młynarczyk twierdzi, że menedżerowie nie doceniają sieci kontaktów.

— Znają wiele osób, mają dużo wizytówek i powinni to wykorzystać. Często najpierw zaczynają szukać pracy w gazetach i internecie, a powinni się skupić na networkingu, bo aż 80 proc. ofert nie trafia na rynek pracy. Jeśli zwalnia się jakieś stanowisko, to pracowników szuka się metodą rekomendacji. Dzięki systemowi poleceń pracodawca oszczędza na rekrutacji i ma gwarancję, że polecana osoba wpasuje się w kulturę organizacyjną firmy — mówi Michał Młynarczyk.

Bezrobotny menedżer powinien też przeprowadzić "wywiad gospodarczy", czyli stworzyć listę firm, w których może czekać na niego praca.

— Dobrze jest wysłać do tych firm CV i zasignalizować, że się szuka pracy. Nawet udział w krótkim projekcie to szansa na zaprezentowanie się pracodawcy — wskazuje Joanna Czarnocka-Tworzyńska.

Dorota Kołecka z DK Executive Search radzi zaś, by nie wykluczać żadnego sposobu szukania pracy.

— Trzeba być bardzo aktywnym. Jednemu menedżerowi może pomóc agencja doradztwa personalnego, a innemu — ogłoszenie w prasie. Trzeba też śledzić rynek w innych miastach i brać pod uwagę oferty zagraniczne. Decyzja o wyjeździe może być trudna, ale jest szansą na zdobycie cennego doświadczenia. Menedżerowie nie powinni też zamykać się na negocjacje płacowe. Gdy ofert jest mniej, warto czasem zrobić krok w tył — wskazuje Dorota Kołecka.

Dużo zależy od tego też, jak menedżer "sprzeda się" pracodawcy.

— Szukanie pracy to też "full-time job". Trzeba się do tego przygotować, np. dowiedzieć się, jakie firmy szukają ludzi, jakie pytania padają w rozmowie kwalifikacyjnej. Pomagają w tym profesjonalści, ale menedżerowie sami rzadko za takie doradztwo. W ramach outplacementu często robią to firmy, które ich zwalniają — wyjaśnia Michał Młynarczyk.

Dorota Kołecka dodaje, że menedżerowie objęci programem outplacementu są w najbardziej komfortowej sytuacji, bo mają wsparcie doradców.

---

Artykuł pochodzi z portalu [www.pb.pl](http://www.pb.pl)

---

KLIKNIJ I SPRAWDŹ

**KOSZTYDRUKU.pl**