

ПРИРАЧНИК ЗА МЛАДИ

Стекнување меки вештини за

личен и професионален развој



The Project is funded
by the European Union



ЗА ПРИРАЧНИКОТ

Стекнувањето на вештини се од клучно значење за личниот и професионален развој на секој млад човек. Покрај техничките, стручни вештини во одредена област, поседувањето на меки вештини во најголем дел од случаите е пресудно за успешен кариерен раст и развој и остварување на личните и професионални цели.

Овој прирачник има за цел да им понуди на младите сет на вештини кои им се потребни за подобро позиционирање на пазарот на трудот, но и за исполнување на нивниот целосен потенцијал. Овие вештини им се потребни на младите без разлика на кариерниот пат по кој чекорат и индустријата во која професионално се градат.

Содржините на овој прирачник беа користени во спроведувањето на програмата за унапредување на вработливоста на младите „Училиште за младинско вработување“ која се имплементираше со 45 млади од Кавадарци, Штип и Битола.

Имплементацијата на програмата беше спроведена во рамки на проектот WB&T for EmploYouth кој го спроведуваат пет младински организации: Фондација Ана и Владе Дивац (Србија), Здружение Прима (Црна Гора), Младински сојуз - Крушево (Северна Македонија), Партнери Албанија - за промени и развој (Албанија) и Фондација Волонтери од заедницата (Турција). Проектот е поддржан од Европската комисија, како дел од нејзините напори за континуирано надградување на односите на јавните власти со младите.

Овој документ е изработен со финансиска помош на Европската Унија. Содржината на овој документ е единствена одговорност на Здружение Лидери за едукација, активизам и развој и во никој случај не може да се смета како одраз на позицијата на Европската унија.



ШТО СЕ ВЕШТИНИ?

Вештини се однесуваат на способноста на едно лице да извршува задачи или да решава проблеми на ефикасен начин. Овие способности можат да бидат различни, од технички вештини, како програмирање, графички дизајн или механика, до меки вештини, како комуникација, лидерство, преговарање, управување со времето итн.

Поконкретно, меки вештини (soft skills) се навики, способности и карактеристики кои им помагаат на луѓето да бидат успешни во комуникацијата, тимската работа, управувањето со времето и управувањето со емоциите и слично. Некои примерите за меки вештини вклучуваат комуникациски вештини, лидерство, управување со времето, способност за работа во тим, креативност, презентационски вештини и слично. Меките вештини се многу важни за личниот и професионалниот развој и за постигнување на успешни резултати во работата.

Меките вештини се важни за било која професија, бидејќи помагаат во развојот на здрави односи со колегите, клиентите, партнерите и другите актери во вашата работна средина. На пример, еден добар лидер мора да има развиени вештини за управување со луѓето, за мотивирање, за комуникација, преговарање итн. Од друга страна, меките вештини помагаат и во решавањето на проблеми и конфликти. Луѓето со развиени меки вештини се способни да ги препознаат и да ги разрешат конфликтите со колегите, клиентите и партнерите. Важно е да се забележи дека меките вештини можат да се научат и да се развијат, преку тренинзи, обуки, практично искуство и учење од грешки. Значајно да се запамети е дека меките вештини се клучни за успехот во било која професија и се важни за личниот и професионалниот развој.

■ КАКО СЕ СТЕКНУВААТ ВЕШТИНИ?

Вештините се стекнуваат преку комбинација на формално образование, практично искуство, тренинзи, обуки и личен труд. Во продолжение споделуваме неколку начини на стекнување на вештини:

- **Формално образование** - Многу професии бараат формално образование, односно одреден степен на стекната диплома. Ова образование може да се стекне преку основно образование, средно образование и универзитетски студии.
- **Практично искуство** - Најефикасниот начин за стекнување на вештини е преку практично искуство. Луѓето можат да ги стекнат овие вештини преку работа, практиканство, волонтирање, или преку други видови на работа која им даваат можност за вежбање на вештините.
- **Тренинзи и обуки** - Многу компании и организации нудат тренинзи и обуки за развој на одредени вештини. Овие тренинзи и обуки можат да бидат во форма на курсеви, семинари, вебинари, работилници итн. Ваквите обуки се фокусираат на одредени

вештини, како што се управување со времето, комуникација, тимска работа, лидерство, преговарање итн.

- Личен труд - Личниот труд е многу важен за стекнување на вештини. Луѓето можат да ги стекнат вештините преку читање, истражување, преглед на онлајн видеа, практикување и тренирање.

Во секој случај, за да ги стекнете вештините потребно е да сте посветени и да имате целосно разбирање за тоа како и зошто вештините се важни. Комбинацијата на формално образование, практично искуство, тренинзи и обуки и личен труд може да доведат до најдобри резултати за вашиот личен и професионален развој.

■ КЛУЧНИ КОМПЕТЕНЦИИ ЗА МЛАДИТЕ

Клучните компетенции за младите се знаењата и вештините кои ги поседуваат младите и кои придонесуваат за нивна успешна кариера и живот во современото општество. Некои од најважните клучни компетенции за младите се:

- Комуникациски вештини - Способноста ефективно да се комуницира е од критично значење за секоја кариера. Младите треба да бидат способни да комуницираат со колеги и клиенти на начин кој е јасен, конструктивен, концизен и разбирлив.
- Креативност и иновативност - Способноста да мислите креативно и да генерирате нови идеи е од голема важност во ера на брзо менување и развој на технологијата и општеството.. Младите треба да бидат подготвени за креирање и генерирање на нови идеи и концепти, но и да бидат способни да ги имплементираат новите идеи во пракса.
- Решавање на проблеми - Способноста да идентификувате, анализирате и решавате проблеми е од критично значење во секоја кариера. Младите треба да бидат способни да се справат со проблемите на креативен и ефикасен начин.
- Тимска работа - Способноста да работите во тим е критична за младите, бидејќи тимската работа е се повеќе распространета во современиот професионален свет.
- Управување на времето - Способноста да се управува со времето е од голема важност за успешно совладување на работните задачи и поставените рокови. Младите треба да бидат способни да го планираат своето време и да ги организираат своите задачи на ефикасен начин.

Овие клучни компетенции не само што ја подобруваат кариерата на младите, туку им помагаат и во личниот живот. Клучните компетенции помагаат младите да ја преземат контролата над својот живот, да го подобрат својот квалитет на живот и да ги остварат своите лични и професионални цели.

■ ТРИ ЗОНИ НА УЧЕЊЕ

Моделот на три зони на учење првично бел развиен од психологот Лев Виготски, но оттогаш е популаризиран од многу други образовни професионалци, вклучувајќи го и авантуристот и едукатор Том Сенингер. Овој модел ги наведува следниве три зони на учење низ кои поминува еден човек во процесот на учење и стекнување вештини:

- Зоната на комфорт - оваа зона е каде што се наоѓаат знаењата и вештините кои ги знаеме и користиме на дневна основа. Во оваа зона не се случува ново учење.
- Зоната на учење - оваа зона е каде што се случува ново учење и каде што ги прошируваме нашите знаења и вештини. Во оваа зона се вклучуваат нови предизвици, нови искуства и ситуации каде што мораме да се справиме со нови информации.
- Зоната на паника - оваа зона е каде што се чувствуваме толку непријатно и панично што не се во можност да учиме или да развиваме вештина. Во оваа зона можеме да се чувствуваме непријатно, нервозно или под претеран стрес. Ова е зоната која треба да се стремиме да ја избегнеме со цел да останеме во зоната на учење, бидејќи зоната на паника може да направи поголема штета (стрес, анксиозност, траума), отколку да ни помогне да ги развиеме нашите вештини.

Важно е да ја распознаеме и да ја препознаеме зоната на учење во која што се наоѓаме и да се стремиме да ги прошируваме нашите знаења и вештини. Дополнително, од голема важност е да внимаваме кога се „движиме“ помеѓу трите зони. Особено треба да бидеме внимателни кога свесно или несвесно преминуваме од зоната на учење во зоната на паника.

■ ЧЕТИРИ ФАЗИ НА СТЕКНУВАЊЕ ВЕШТИНИ

Кога се стекнуваат нови вештини, постојат четири основни фази на учење кои може да ги искусите:

- Несвесна несигурност (не знам дека не знам) - оваа фаза се случува на почетокот на учењето, кога се среќавате со нова вештина. Во оваа фаза, можеби не знаете точно што правите и можеби не сте сигурни во своите способности. Ова е нормално и не треба да се обесхрабрувате. Во оваа фаза е важно да развиете свест за недостатокот на компетенции со кој се соочувате, да ги потенцирате работите кои треба да ги научите за да ја стекнете оваа компетенција и начините преку кои ќе учите и ќе ја усовршувате оваа вештина.
- Свесна несигурност (знам дека не знам) - во оваа фаза, веќе почнувате да се освестувате за она што не го знаете и што не знаете како да го направите. Ова може да биде многу тешко, но е важно да не се предавате. Вежбајте повеќе и побарајте помош од некој кој има повеќе искуство.

- Свесна сигурност (знам дека знам) - кога стигнете до оваа фаза, почнувате да се чувствувате сигурни во своите способности. Сепак, потребно е да продолжите со вежбање на стекнатата вештина и да не престанете да учите нови начини за да го подобрите својот перформанс.
- Несвесна сигурност (не знам дека знам) - кога ќе стигнете до оваа фаза, вештината станува дел од вашиот автоматизам. Тоа значи дека можете да ја користите вештината без да мислите многу за тоа. Велиме дека вештината е совладана кога ќе стигнете до оваа фаза на несвесна сигурност.

Дополнително, важно е да знаете дека преодот од една фаза во друга не е линеарен процес и може да потрае различно време за секој индивидуален случај. Постојат некои фактори кои можат да влијаат на периодот на учење, вклучувајќи го индивидуалниот потенцијал за учење, количината на време која ќе ја посветите на вежбањето и методите на учење кои се користат.

ЛИЧЕН РАЗВОЈ

Личен развој претставува процесот на градење и унапредување на една личност, стекнување на вештините и унапредување на личните капацитети со цел да се подобри квалитетот на животот и да се постигнат лични цели. Целта на личниот развој е да се зголеми самодовербата, да се стекнат практични вештини и да се подобри квалитетот на животот.

Личниот развој е важен за секој индивидуа, бидејќи го поттикнува растот и развојот на личниот потенцијал и помага во подобрувањето на односите со другите луѓе и со околината. Тоа може да има позитивен ефект и на кариерата, бидејќи компаниите често го препознаваат и ценат личниот развој на своите вработени, што може да доведе до повисоки можност за напредување во кариерата и подобрување на перформансите.

■ ПЛАН ЗА ЛИЧЕН РАЗВОЈ

Земајќи предвид дека личниот развој претставува процес, најдобро е истиот да биде планиран и структуриран. За таа цел, споделуваме со вас насоки како да креирате ваш индивидуален план за личен развој. Планот за личен развој е индивидуален план за подобрување на квалитетот на животот и стекнување на нови вештини и знаења. Креирањето на план за личен развој е од голема важност поради повеќе причини:

- Придонесува за постигнувањето на лични цели - Кога имате поставено цели за својот личен развој, планот ви помага да ги определите чекорите кои треба да ги спроведете за да ги постигнете тие цели. Воедно, ја создавате структурата што ќе ви помогне да подисциплинирано и помотивирано да работите за постигнување на вашите цели.

- Придонесува за подобрување на квалитетот на животот - Личниот развој не се однесува само за кариерата, туку и за подобрување на квалитетот на животот. Ако работите за подобрување на своите лични вештини и знаења, ќе имате повеќе контрола врз својот живот и ќе имате повеќе можности да го направите она што ви е најважно.
- Помага во преземање на одговорност- Кога имате план за личен развој, преземате и развивате одговорност за својот напредок. Ова ви дава контрола врз вашите постапки и ја зголемува веројатноста да ги постигнете вашите цели.
- Помага во идентификување на вашите силни страни и слабости - Ова може да ви помогне да работите за подобрување на вашиот потенцијал, надминување на вашите слабости и да ги искористите вашите силни страни за постигнување на вашите цели.
- Помага во стекнување на нови вештини и знаења - Личниот развој во голема мера предвидува стекнување на нови вештини и знаења. Ако работите плански на вашиот личен развој, имате повеќе можности да научите нови вештини и знаења што може да ви послужат во кариерата и во секојдневниот живот.

Ги споделуваме со вас елементите кои е потребно да ги содржи еден план за личен развој:

- Дефинирање на вредности- Вредностите се убедувања и идеали кои ги имаме за тоа што е важно, што е правилно и што е добро. Вредностите играат голема улога при креирањето на нашиот план за личен развој бидејќи претставуваат патоказ за тоа како сакаме да се развиваме во иднина. При креирањето на планот за личен развој од особена важност е да ги дефинираме нашите Топ 3 вредности кои сакаме да ги негуваме.
- Дефинирање на лична визија- Личната визија е долгорочна слика за тоа како сакаме да изгледа нашата личност и нашиот живот во иднина. Таа претставува идеална слика за нас сами и за тоа што сакаме да го постигнеме во животот. Бидејќи личната визија претставува идеална состојба, таа не треба да биде перцепирана како цел која на краток рок ќе ја исполниме, туку како стремеж во која насока сакаме да се развиваме. Воедно, личната визија може да биде извор на мотивација и да ни помогне да го оствариме нашиот потенцијал.
- Креирање на SWOB анализа- Личната SWOB анализа (SWOB е акроним за Strengths, Weaknesses, Opportunities и Barriers) е инструмент за лична проценка и идентификување на личните силни страни, слаби страни, можности и бариери. Личната SWOB анализа може да помогне да се идентификуваат силните страни кои ќе ви помогнат за вашиот развој, да се идентификуваат слабостите со цел да се работи на нивно надминување, да се искористат можностите кои сте ги детектирале околу вас, за ваш личен развој, а исто така и да се мапираат потенцијалните бариери со цел да креирате стратегија за спречување на нивното влијание кон вашиот личен развој.

Личната SWOB анализа треба да се состои од дефинирање на:

- Силните страни- Тоа се личните квалификации, вештини и искуства кои го прават едно лице конкурентно на пазарот на трудот. Ова може да вклучува лични карактеристики, професионални вештини, како и лични и социјални вештини.
 - Слабите страни на личноста се аспекти кои можат да го ограничат неговиот успех или да му предизвикаат предизвик за успех, односно точките во кои лицето треба да се подобри, во насока на неговите лични карактеристики и компетенции.
 - Можностите се потенцијални надворешни фактори за личен успех, како на пример, растечки тенденции во одредена индустрија или настани кои можат да дадат поволен момент за личен раст, креирање на лични и професионални конекции или за напредок во кариерата.
 - Бариерите се надворешни состојби, пречки или предизвици кои можат да го ограничат личниот успех, како на пример, лоша економска состојба, промени во закони и регулативи, конкуренција на пазарот на трудот, итн.
- Креирање на акциски план за личен развој- Ова е можеби најважниот дел од планот за личен развој бидејќи предвидува креирање на конкретни акции и активности кои ќе ги преземете во иднина за да го остварите вашиот личен план. Акцискиот план предвидува дефинирање на акции со кои ќе се стремите кон постигнување на вашата лична визија, водени од вашите лични вредности, а земајќи ја предвид креираната SWOB анализа. Акцискиот план треба да содржи четири видови на акции и тоа:
 - Акции со кои ќе ги искористите вашите силни страни за остварување на личната визија;
 - Акции со кои ќе ги подобрите вашите слаби страни за остварување на личната визија;
 - Акции со кои ќе ги искористите можности за остварување на личната визија;
 - Акции со кои ќе ги избегнете бариерите за остварување на личната визија;

Важно е да имате на ум дека планот за личен развој треба да биде отворен за промени, доколку во периодот на негово спроведување забележите дека околностите се променети. Она што е клучно е да бидете доследни и конзистентни во неговото спроведување.

ВЕШТИНИ ЗА ВРАБОТУВАЊЕ

Вештините за вработување се низа од вештини и квалитети кои се потребни за успешно вработување и работење во дадена професија или индустрија. Овие вештини се разликуваат од професионалните вештини или техничките вештини кои се потребни за извршување на одредена работа, туку се однесуваат на општиот комплекс на вештини и квалитети кои го прават еден кандидат за вработување компетентен, доверлив и успешен во работата.

Во оваа низа на вештини може да се вклучат:

- Комуникациски вештини;
- Презентациски вештини;
- Вештини за решавање на проблеми;
- Организациски вештини;
- Лидерски вештини;
- Аналитички вештини;

Поседувањето на овие и други слични вештини можат да ви помогнат подобро да се позиционирате на пазарот на трудот. Позиционирањето на пазарот на трудот може да биде предизвик, особено во времињата на голема конкуренција и ниска стапка на вработување. Еве неколку совети за подобро позиционирање на пазарот на трудот:

- Креирајте CV кое ќе ве вработи- Вашето CV е првиот впечаток кој го оставате кај вашиот потенцијален работодавач, затоа е важно да биде совршено.
- Научете да подготвувате силни мотивациски писма- Мотивациско писмо е документ кој обично се приложува со вашата апликација за работа. Ова писмо е вашиот прв контакт со потенцијалните работодавци и треба да го привлече нивното внимание.
- Развивајте ги своите вештини- Станете експерт во својата област и постојано доедуцирајте се и дообучувајте се. На тој начин постојано ќе се издвојувате од конкуренцијата.
- Бидете флексибилни- Во времињата на брзи промени, важно е да бидете флексибилни и подготвени да се прилагодите на новите технологии, трендови и начини на работа.
- Направете мрежа- Мрежата на контакти може да биде одличен начин да дознаете за нови можности за работа и напредување во кариерата. Одржувајте комуникација со поранешни колеги, професионални организации, ментори и други луѓе во вашата индустрија. Поврзете се со професионални мрежи и групи на социјални медиуми како LinkedIn, следете ги компаниите и луѓето кои ви се интересни, и бидете активни во мрежата.

- Истражете и користете можности за стажирање, работа на проекти и волонтирање- Овие можности можат да ви помогнат да стекнете работно искуство, да ги доразвиете вашите вештини и да ја проширите вашата професионална мрежа на контакти.

■ КАКО ДА ПОДГОТВИШ ДОБРО CV?

Бидејќи рековме дека вашата кратка биографија (CV) е првиот контакт со работодавците, вашно е истото да го привлече нивното внимание, да ги натера подетално да се запознаат со вас и да ги поттикне да ве повикаат на интервју.

CV (Curriculum Vitae) е документ кој служи за претставување на личните квалификации, работната и образовната историја и други релевантни информации на потенцијални работодавачи. Обично се состои од следниве делови:

- Лични информации: Име и презиме, контакт информации (адреса, телефонски број, е-пошта), дата на раѓање и слично.
- Образование: Образовната историја со наведување на институциите, степенот на образованието, периодот на студирање и слично.
- Работно искуство: Историјат на вашето работното искуство, со наведување на работодавците, периодот на работа, позицијата, одговорностите, достигнувањата и слично. Во овој дел ги наведувате и вашите практикантски или волонтерески искуства.
- Вештини и компетенции: Наведување на личните вештини, знаења, компетенции и квалификации кои ги имате, како и приказ на начинот на нивното стекнување.
- Дополнителни активности и достигнувања: Се наведуваат релевантни активности и достигнувања кои ќе ја поткрепат и дополнително ќе ја потенцираат вашата компетентност за работната позиција.

Овие делови можат да бидат поделени и организирани на различни начини во зависност од индивидуалните потреби и избор на формат на CV Ова се основните елементи од кои се состои една кратка биографија (CV), но споделуваме со вас и совети за тоа како вашето CV да се издвојува од останатите:

- Прилагодете го CV-то според работната позиција - истото CV не треба да биде доставено на секоја работна позиција. Прилагодете ја содржината на CV-то согласно работната позиција за која аплицирате
- Изберете креативен и професионален дизајн - вниманието на работодавачите понекогаш може да биде привлечено од креативниот дизајн на CV-то, но важно е да не се претерува. Слободно „играјте си“ со форматот, боите и елементите кои ги користите во вашето CV. На интернет можете да најдете однапред креирани урнеци за CV, како и страници во кои можете да креирате креативно CV.
- Осигурајте се дека содржината на CV-то е уредна- Важно е содржината на CV-то да е уредна, прегледна и лесна за читање.

- Истакнете ги релевантните достигнувања - Во CV-то истакнете ги вашите релевантни достигнувања на претходни работни позиции, проекти, обуки или други искуства, на пример, „ги зголемив продажбите на компанијата за 50% во текот на година“
- Избегнувајте генерички фрази и термини како што се " одличен тимски играч", "комуникативна личност" и слично и заместете ги со конкретни лични вештини.

■ МОТИВАЦИСКО ПИСМО КОЕ ЌЕ ВЕ ИЗДВОИ ОД КОНКУРЕНЦИЈАТА

Заедно со вашето CV, речиси сите работодавци бараат да доставите и мотивациско писмо кога аплицирате за работа. Мотивациското писмо е документ кој се состои од една или повеќе страници, а која се прикачува заедно со CV-то при аплицирање за работно место. Ова писмо е наменето да го представи кандидатот на начин што ќе го издвои од другите апликанти и ќе го мотивира работодавачот да го покани на интервју за работа.

Во мотивациското писмо, кандидатот треба да го објасни својот интерес за работното место за кое аплицира, да ги истакне своите квалификации и искуства и да даде примери за својата работна етика и успешни постигнувања. Тоа треба да биде напишано на начин што ќе покаже самодоверба, мотивација и компетентност. При креирање на мотивациското писмо следете го следниов формат:

- Во првиот параграф станува збор за воведен дел и истиот треба да биде концизен. Во него треба да нагласите за која позиција се пријавувате и притоа да напоменете од каде сте дознале за новоотвореното место.
- Вториот параграф ви дава можност да ги опишете вашите претходни работни искуства и какви се обврски сте имале. Доколку немате работно искуство напишете за вашето образование и опишете ги вашите квалитети. Напишете како сметате дека тие во комбинација со вашата желба за учење и усовршување ве прават совршен кандидат.
- Третиот параграф е место каде ќе посочете што ве мотивирало да се пријавите за позицијата. Ова е одлична можност да го искористите истражувањето што претходно сте го направиле за компанијата и да објасните како може да придонесете за нејзиниот развој.
- Во завршетокот благодарете се што вашата пријава ќе биде земена во предвид и дека однапред се радувате на понатамошниот личен контакт.

Имајте на ум дека исто како и CV-то, така и мотивациското писмо треба да ве издвои од останатите кандидати. Ви споделуваме неколку совети за пишување на добро мотивациско писмо:

- Избегнувајте копирање на обичните и генерички изрази. Многу е поефикасно ако изградите личен стил на изразување, односно изберете да пишувате на начин што ќе се разликува од другите.
- Наведете конкретни примери за вашето работно искуство и за дотогашните професионални успеси.

- Покажете јасен интерес за работното место и компанијата. Покажете дека сте направиле дополнителни истражувања и дека сте запознаени со деловната култура и целите на компанијата. Покажете на кој начин вие се поистоветувате со целите и начинот на работа на компанијата.
- Избегнувајте да повторувате информации од вашето CV. Во мотивациското писмо, се фокусирајте на тоа зошто сакате да ја добиете работната позицијата и како вашите квалификации и искуства ве прават идеален кандидат за работата.
- Покажете мотивација и страст кон работната позиција и објаснете зошто сте заинтересирани токму за таа компанија и позиција.
- Не заборавајте да ја проверите граматиката и правописот на вашето мотивациско писмо. Можете да искористите програми за проверка, како што е Grammarly.

■ КАКО ДА СЕ ПОДГОТВИШ ЗА ИНТЕРВЈУ ЗА РАБОТА?

Доколку сте ги следеле горенаведените совети, веројатно сте добиле можност за интервју за работната позиција за која сте аплицирале. Интервју за работа е процес во кој работодавачот и потенцијалниот вработен се запознаваат и разговараат за работата и квалификациите на кандидатот. Имајте на ум дека целта на интервјуто не е само работодавецот да ве запознае вас, туку и можност вие да се запознаете со компанијата и да одлучите дали е тоа вистинското работно место за вас.

За да можете подобро да се подготвите за интервју за работа, издвојуваме некои совети кои можат да ви помогнат во подготовката:

- Истражете ја компанијата: Спроведете прходно истражување за работодавецот и за компанијата. Посети ја нивната веб-страница и социјалните мрежи, прочитај ги нивните вредности, мисија, активности и слично. Тоа ќе ти помогне да се подготвиш за интервјуто и да имаш повеќе информации за работодавецот.
- Вежбај одговори: Пред интервјуто, напишете листа со можни прашања кои би можеле да ви ги постават за време на интервјуто. За секое прашање напишете можни одговори кои сметате дека се соодветни.
- Одберете соодветна облека за интервјуто: Во зависност од компанијата и позицијата, одберете облека која е соодветна за интервјуто.
- Внимавајте на телото и гласот: Вербалната и невербалната комуникација за време на интервјуто имаат големо влијание на впечатокот кој го оставате за време на интервјуто. Обрнете внимание на говорот на телото и на начинот на говорење.
- Подгответе се за прашања за компанијата и работната позиција: Бидете подготвени да одговорите на прашања за работната позиција и зошто вие сте најдобар избор за работната позиција и за компанијата.

ВМРЕЖУВАЊЕ

За подобро позиционирање на пазарот на трудот, како и за зголемување на можностите за вработување и градење кариера, голема улога игра вмрежувањето. Вмрежувањето (англиски: networking) е процес на изградба на врски и односи со луѓе во вашата професионална област или индустрија, со цел да го подобрите својот бизнис, да научите нови нешта, да пронајдете работа или да се поврзете со луѓе кои можат да ви помогнат да го реализирате вашиот професионален потенцијал. Вмрежувањето може да се одвива на различни начини, вклучувајќи го присуството на социјални медиуми, учествување на настани и конференции, учествување во професионални групи или заедници, како и изградба на лични односи со колеги, наставници, ментори и други луѓе во вашиот професионален круг. Вмрежувањето е важен аспект на професионалниот развој и може да ви помогне да стекнете нови вештини, да ја проширите својата мрежа на контакти и да откриете нови можности за кариера.

Вмрежувањето може да има многу придобивки за личниот и професионалниот развој. Некои од најголемите придобивки вклучуваат:

- Изградба на личен круг на контакти - вмрежувањето може да ви помогне да го проширите кругот на луѓе со кои сте поврзани и со кои можете да соработувате.
- Пристап до нови работни можност - преку вмрежувањето може да се најдат работни можност во компании каде што луѓето во вашата мрежа веќе работат или имаат познанства.
- Информации и знаења - преку вмрежувањето можете да добиете информации и знаења за различни индустрии и кариерни можност.
- Подобрување на вештините за комуникација - вмрежувањето ви помага да развиете вештини за комуникација и да учите од другите луѓе од вашата мрежа.
- Подобрување на самодовербата - вмрежувањето може да ви помогне да ја подобрите самодовербата и вербата во своите способности.
- Менторство - преку вмрежувањето може да најдете ментори кои ќе ве советуваат и помагаат во вашата кариера.
- Придобивки за вашата компанија - вмрежувањето може да има придобивки за вашата компанија, вклучувајќи нови контакти, можност за партнерства и нови клиенти.

Вмрежувањето за некои луѓе е едноставен процес, но за други може да претставува предизвик. Затоа, споделуваме неколку совети за успешно вмрежување:

- Бидете проактивни - земете иницијатива да контактирате луѓе и да ги запознаете со својата работа и идеи.
- Искористете ги социјалните медиуми - социјалните медиуми се одличен начин да се започне вмрежување со луѓе во вашата индустрија или област на интерес.

- Учествувајте на настани - настани, како што се семинари, конференции и вебинари, може да бидат одлични места за запознавање со луѓе од вашата индустрија.
- Импресионирајте - кога се запознавате со нови луѓе, бидете сигурни дека оставате позитивен впечаток. Користете го својот ентузијазам и знаење за да ги импресионирате.
- Претплатете се на блогови и извори на вести и новости- претплатете се на блогови и други извори на информации поврзани со вашата индустрија за да останете информирани и за да научите повеќе за луѓето во вашата мрежа.
- Бидете позитивни - дури и кога не добивате резултати од вашите напори за вмрежување, останете позитивни и не се откажувајте.
- Будете одговорни - кога остварувате соработка со некој кој би бил значаен за вашата мрежа на контакти, демонстрирајте одговорност во работењето за да оставите добар впечаток и да ја продолжите соработката.
- Градете долгорочни односи - не ги перцепирајте луѓето како алатки за еднократна употреба. Градете долгорочни односи со луѓето во вашата мрежа.
- Користете медиуми за групни дискусии - групните дискусии, како што се онлајн форуми и групи на социјалните медиуми, може да бидат одличен начин за запознавање со луѓе и градење на вашата мрежа.

■ ШТО СЕ „ВРСКИ“?

Иако зборот „врски“ во нашето општество најчесто се перцепира како негативна појава, сепак врските се нешто сосема поинакво. Во контекстот на вмрежувањето, терминот „врски“ се однесува на контактите или познанствата кои ги имате со луѓето во вашата мрежа. Врските се сметаат за многу важен аспект во вмрежувањето бидејќи квалитетот на врските може да биде од судбинско значење за успехот на една индивидуа во неговата кариера или бизнис. Запомнете, градењето на мрежа на контакти не е процес кој настанува одеднаш, туку е потребно време и труд.

■ ПРОДАДЕТЕ ИДЕЈА, КРАТКО И ЈАСНО

Корисна техника за остварување контакти, градење на мрежа и остварување соработки е техниката Elevator pitch. Станува збор за техника на давање кратка презентација на производ, услуга или идеја, која може да се презентира во временски период на едно возење во лифт, обично околу 30 секунди до 1 минута. Целта на техниката е да се привлече внимание, да се започне разговор и да се оствари контакт со потенцијални партнери, клиенти, инвеститори или други страни кои се важни за вашата кариера, мрежа на контакти или за вашиот бизнис. Затоа е важно да се направи краток, јасен и впечатлив опис на идејата, кој ќе го добие вниманието на слушателите и ќе ги натера да посакаат да дознаат повеќе за него.

За успешна подготовка на elevator pitch, можат да ви бидат корисни следниве совети:

- Идентифицирај ја суштината на твојата порака: Во максимум 2-3 реченици опиши ја твојата идеја, што ја прави уникатна и како вашата идеја може да му помогне на соговорникот, на целните групи или на општеството..
- Определи ја целната група: Дефинирај за кого е наменета твојата порака и како може да им помогне. Размисли за потребите, интересите и предизвиците на твојата целна група и фокусирај се на тоа како твојата идеја или производ може да им помогне да ги решат нивните проблеми или да ги задоволат потребите.
- Користи јасен и краток јазик: Избегнувај користење на комплицирани термини и јазик кој не е јасен за слушателите. Фокусирај се на кратки, конкретни и јасни реченици.
- Вежбај го твојот pitch: Вежбај го твојот pitch се додека не можеш да го презентираш без да се збунеш и без да изгледаш нервозно или несигурно. Вежбај пред пријателите, колегите или членовите на семејството.
- Биди автентичен: Бидете свои и вметнете автентичност во зборувањето и презентирањето на идејата.
- Поставувај прашања: Поставувајте прашања, особено реторички, со кои ќе го подзамислите слушателот и ќе му помогнете да освести некаква потреба кај себе.

ФРИЛЕНСИНГ

Фриленсерството (англиски: freelancing) е работење како независен професионалец, кој работи на проекти за повеќе клиенти. Тие имаат слобода да го уредуваат своето работно време и да го избираат типот на проекти на кои ќе работат, што може да биде привлечно за луѓе кои бараат повеќе флексибилност и автономија во својата работа. Фриленсерството најчесто се спроведува преку специјализирани он-лајн платформи на кои фриленсерите можат да креираат свој профил и да најдат проекти на кои ќе работат. Некои од најплатените фриленс ангажмани вклучуваат:

- Развој на веб- страници
- Преведувач
- Дигитален маркетер
- Графички дизајнер
- Писател на содржини
- Виртуелен асистент
- Фотограф
- Видео продуцент
- Позајмувач на глас/синхронизатор
- Аниматор

Со порастот на бројот на фриленсери, се појавуваат и повеќе платформи кои го олеснуваат процесот на наоѓање на работа и комуникација со клиентите. Еве неколку најпопуларни платформи за фриленсерство:

- Upwork - една од најголемите платформи за фриленсерство со милиони регистрирани корисници.
- Freelancer
- Fiverr
- Toptal
- 99designs

Ова се само некои од најпопуларните платформи за фриленсерство, а постојат и други, специјализирани платформи за различни професии и области.

■ ШТО ТИ Е ПОТРЕБНО ЗА ДА УСПЕЕШ КАКО ФРИЛЕНСЕР?

За да успееш како фриленсер, потребно е да поседуваш одреден сет на вештини кои можеш да ги понудиш на потенцијалните клиенти, да поседуваш организациски вештини и самодисциплинираност, да поседуваш развиени комуникациски вештини и да поседуваш вештини за „продажба“ на својата работа. Освен тоа, е важно да бидеш конкурентен на пазарот на трудот и да ги следиш трендовите во твојата област на работа. Особено е важно да знаеш како да ги промовираш своите услуги и да имаш развиено добра стратегија за привлекување на клиенти. И на крај, важно е да бидеш посветен на својата работа, да ги следиш и да се прилагодуваш на новите трендови и да го унапредуваш квалитетот на услугите кои ги нудиш. Бидејќи секој завршен проект станува дел од твоето портфолио, осигурај се дека ќе добиеш добри препораки од нарачателот на твоите услуги, бидејќи тоа ќе те издвои од конкуренцијата.

За да ви помогнеме да започнете со кариера како фриленсер на некоја од постоечките платформи за фриленсерство, споделуваме неколку совети за успешно фриленсерство:

- Креирајте добар профил - Вашиот профил на фриленс платформата е вашата визит карта, затоа бидете сигурни дека е добро изработен и дека го покажува вашето работно искуство и вашите квалификации.
- Бирајте проекти што одговараат на вашите вештини - Обидете се да се фокусирате на проекти кои одговараат на вашите вештини и искуства. Така ќе можете да ги понудите вашите најдобри услуги и да ги задоволите клиентите.
- Бидете проактивни - Не чекајте да дојде работата до вас. Активно барајте проекти и нудете ги вашите услуги на потенцијални клиенти..
- Утврдете ги цените на вашите услуги - Проверете ги цените на слични услуги на фриленс платформата и утврдете реалистична цена за вашите услуги. Не бидете

премногу алчни, но исто така не нудете услуги под цената која соодветствува на вашиот труд, вештини и искуство.

- Комуницирајте со клиентите - Бидете комуникативни и респонзивни со вашите клиенти.. Комуникацијата со клиентите е важна за успешно фриленсерство.
- Бидете флексибилни - Фриленсерството може да биде непредвидливо, затоа бидете флексибилни и спремни да работите во различни услови.
- Секогаш испорачувајте квалитетен продукт - Не дозволувајте да пати квалитетот на продуктот кој го испорачувате, напротив, трудете се постојано да го унапредувате квалитетот на вашите услуги.
- Научете да одбивате проекти - Фокусирајте се на проекти кои одговараат на вашите вештини и област на работа. Ако добивате понуда за проект кој не соодветствува со вашите компетенции, не се плашете да ја одбиете понудата.
- Управувајте со времето - Управувањето со времето е многу важно за фриленсерството. Изработете добар распоред на работа и следете го, така што ќе можете да ги завршите тековните проекти во рок и без доцнење.
- Стапете во контакт со други фриленсери: Фриленсерството може да биде осамено искуство, но не мора да биде така. Поврзете се со други фриленсери, со кои ќе споделувате искуства, ќе разменуваат совети и можности за проекти, но и ќе учите едни од други.

■ ШТО ГОВОРИ ВАШИОТ ЛИЧЕН БРЕНД ЗА ВАС?

Важен дел од градењето на кариера како фриленсер, но и генерално, во градењето на кариера, е личниот брендинг. Личен брендинг е процесот на креирање на уникатен идентитет и имиџ на една личност. Во суштина, тоа е модел на промоција на вашиот бренд, вашите вештини и квалитетот на работата која ја нудите. Личниот бренд се состои од вашиот стил на комуникација, работно искуство, цели и вредности кои ги поседувате, вештини и способности, но и од перцепцијата која ја имаат останатите за вас. Целта на личниот брендинг е да го нагласи вашиот професионален и личен потенцијал, како и да ги зголеми шансите за успех во вашата кариера. Добар личен бренд ги содржи следните карактеристики:

- Конзистентност и автентичност - вашиот личен бренд треба да биде конзистентен и автентичен во секоја ситуација.
- Уникатност - личниот бренд треба да го нагласува вашиот уникатен поглед на светот, уникатноста во пристапот на работа, квалитетите и вештините кои ги поседувате, како и да ги потенцира аспектите кои ве прават подобри од другите..
- Видливост - вашиот личен бренд потребно е да биде видлив и препознатлив за потенцијалните работодавци, клиенти и соработници.
- Комуникација - начинот на кој комуницирате со останатите, во физичка интеракција или на социјалните медиуми, треба да биде во линија на вашиот личен бренд.

Добар личен бренд ќе ви помогне да бидете препознатливи, да добивате повеќе понудите за работа или повеќе клиенти и да имате успешна кариера. За да го подобриш својот личен бренд, можеш да ги следиш овие неколку совети:

- Дефинирај ја твојата личност - размисли за твоите вредности, стил на работа и на се она што те прави уникатен.
- Изгради онлајн присуство - создади профил на LinkedIn и други социјални медиуми каде што можеш да градиш својот личен бренд поврзан со твојата професија.
- Идентификувај ја својата целна публика - разбери за кого работиш или за кого би сакал да работиш. Идентификувањето на твојата целна публика ќе ти помогне да создадеш релевантна содржина и соодветен комуникациски пристап..
- Креирај содржини - креирај блог, пишувај статии, прирачници или книги, учествувај во подкасти или објавувај ставови на социјалните медиуми. Важно е да создадеш содржина која е релевантна за твојата целна публика и која го одразува твојот личен бренд.

■ КАРИЕРНИОТ ИМИЦ КАКО ПОДДРШКА НА ВАШИОТ БРЕНД

Креирањето на професионален имиц кој го поддржува твојот личен бренд може да биде одличен начин за демонстрирање на твоите вештини и квалификации. Еве неколку совети за креирање на професионален имиц:

- Користи професионален фотограф: Закажи професионална фотосесија и креирај квалитетни фотографии кои ќе бидат составен дел од твојот професионален имиц и личен бренд.
- Креирај професионална електронска пошта: Избегнувај користење на електронска адреса која звучи несериозно.
- Креирај сопствено лого: Логото е важен визуелен приказ за твојот бренд и имиц.. Креирај лого кое ќе биде уникатен и кој ќе ја одразува твојата професионалност. Користи го креираното лого на фриленс профилот, како и на сите социјални и професионални мрежи кои ги користиш.
- Креирај своја веб-страница: Веб-страница е одличен начин да го покажеш твојот личен бренд, но и да ги понудиш твоите услуги на потенцијалните клиенти.
- Користи конзистентен стил на објавување на социјалните мрежи: Креирај профил на социјалните мрежи како LinkedIn, Twitter, Instagram и Facebook, и пласирај содржина која е конзистентна на твојот личен бренд и професионален имиц.
- Користи чист и професионален дизајн: Ако имаш своја веб страница, користи чист и професионален дизајн. Избегнувај користење на теми со шарени бои и нерелевантни слики. Инвестирај во професионален графички дизајнер, доколку немаш вештини за да го изработиш самостојно. Квалитетниот дизајн е важен и за содржините кои ги пласираш на социјалните мрежи.

■ ГРАДЕЊЕ НА ФРИЛЕНС ПОРТФОЛИО

Градењето на фриленс портфолио е многу важен чекор за успешната кариера како фриленсер. Портфолиото се креира со цел да ги прикажете вашите вештини, искуство и претходно сработени проекти, кои се референца за вашата работа. Еве неколку совети за градење на професионално фриленс портфолио:

- Прикажете ги проектите на кои сте најмногу горди - вашето портфолио е важно да ги прикаже проектите кои најдобро ги демонстрираат вашите вештини, стил на работа и диверзитетност во работењето.
- Прилагодете го портфолиото според клиентите - согласно клиентот за кој работите или сакате да работете, прилагодете го вашето портфолио за да го убедите клиентот дека можете да ги задоволите неговите потреби.
- Унапредувајте го вашето портфолио - Редовно додавајте во портфолиото нови проекти на кои сте работеле.

■ КАКО ДО КЛИЕНТИ ПОКРАЈ СИЛНАТА КОНКУРЕНЦИЈА?

Добивањето на првиот клиент на фриленс платформа може да биде предизвик, особено ако сте нови во индустријата и немате претходно работно искуство. Еве неколку совети што може да направите за да го зголемите своите шанси за добивање на првиот клиент:

- Комплетирајте го својот профил: Осигурајте се дека вашиот профил на фриленс платформата е комплетен и привлечен. Додајте детални информации за вас и вашето искуство, како и портфолио на претходните проекти, доколку имате.
- Побарајте препораки: Ако имате претходно искуство во индустријата, побарајте препораки од претходни клиенти. Овие препораки можат да бидат многу важни за добивање на нови клиенти и за градење на добра репутација на платформата.
- Истражувајте проекти и работодавци: Истражувајте ги проектите и работодавците на платформата и пријавувајте се само за проекти кои се соодветни за вашите вештини и искуства. Исто така, проверете го рејтингот на работодавците и коментарите од претходните фриленсери.
- Бидете проактивни: Бидете проактивни во градењето на својата мрежа на контакти. Искористете ги социјалните мрежи за да се поврзете со потенцијални клиенти или други фриленсери во вашата индустрија кои можат да ве препорачаат на потенцијални клиенти.



The Project is funded
by the European Union

