

## Ottenete il lavoro che cercate - Networking



### Lo sapevate che...

... solo una piccola percentuale dei lavori vengono annunciati nei giornali o solo una piccola percentuale di chi cerca lavoro lo trova rispondendo a quegli annunci?

... la maggior parte di quelli che cercano lavoro rispondono a quegli annunci, aumentando la concorrenza su un ristretto numero di offerte di lavoro?

**... circa il 60% di chi cerca lavoro lo trova grazie ad amici, parenti o conoscenti?**

Networking. È considerato uno dei mezzi più efficaci per trovare lavoro, come dimostra la suddetta statistica. Ma cosa comporta questo mezzo di ricerca del lavoro? E come potete usarlo per trovare l'occupazione che cercate?

Queste sono alcune delle domande a cui dovete rispondere per cercare lavoro con successo. Aiutandovi a comprendere la sua definizione e il suo ruolo nella vostra ricerca di lavoro, questo volantino vi darà i consigli necessari per fare del networking una parte centrale della vostra attività di ricerca lavoro.

### Sviluppo dei contatti

Questa è la definizione basilare di networking. Ma chi sono i contatti? I contatti sono, in generale, tutte le persone che possono darvi un'indicazione su un posto disponibile. Probabilmente conoscete molta gente che potrebbe riconoscere una potenziale possibilità d'impiego per voi. Si tratta di persone che possono conoscere vari tipi di occupazioni e industrie o mandarvi ad altre persone, di loro conoscenza, che potrebbero sapere dove si trovano posti di lavoro adatti a voi.

Un buon contatto è chiunque che possa:

- < • offrirvi un lavoro
- < • dirvi dove c'è un lavoro disponibile
- < • mandarvi da qualcuno che può farvi avere un colloquio di assunzione
- leggere il vostro curriculum (CV)
- < • darvi il nome di qualcuno che possa fare una delle cose suddette;

### Create il vostro network

Creare una rete di contatti è cruciale per il successo della vostra carriera. Quindi, da dove cominciare? Cominciate ampliando la rete attuale, cioè le persone che già conoscete, e contattate alcune di loro. Successivamente cercate di aggiungere persone nuove, oltre a qualcuna delle figure qui sotto elencate:

- colleghi nella professione
- compagni di scuola, volontari di beneficenza
- ex datori di lavoro
- ex compagni di lavoro
- parenti e vicini
- dottori, dentisti
- sacerdoti
- membri della facoltà
- imprenditori locali a contatto col pubblico tutto il giorno (ad esempio agenti di assicurazioni, barbieri, alimentari, banchieri, gestori di supermercati)
- intervistatori in un'azienda che non vi hanno assunto

Continuate sempre ad aggiungere nominativi al vostro network, aumentando la quota di persone che potrebbero darvi una mano a trovare un lavoro. Ricordatevi di tenervi in contatto con questi nominativi per far loro sapere che state facendo progressi. Oltre alle persone nell'elenco, altre fonti interessanti potrebbero essere:

- le Pagine Gialle
- gli uffici governativi
- fiere e convenzioni
- gruppi di volontari
- calendari commerciali
- l'elenco degli ex compagni di scuola
- i centri benessere
- i giornali di settore
- le camere di commercio
- i club (p.es. Rotary Clubs, Lions Clubs) e le organizzazioni civiche
- uffici di collocamento locali
- giornali locali
- bollettini del college e delle agenzie di reclutamento

### Making the Commitment

Your network is crucial to your job search. The more people who know you are looking for a job, the faster you'll get back to work. So, increase your chances of being hired! Develop some contacts along the way and uncover those unadvertised job leads. DCS's Job Search Journal and other publications are on hand in this One-Stop Career Center. In addition a variety of workshops are available, to provide you with more networking tips.

