



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPPIPIPIPI

PRIMII PAȘI ÎN CARIERĂ

# BULETIN INFORMATIV

NR. 16 - SEPTEMBRIE 2015

Târgu Jiu

# CUPRINS

- 1. Ca să-ți menți atenția concentrată, stăpânește-ți emoțiile**
- 2. Cum să-ți găsești drumul în carieră**
- 3. Cum să ajungi să stăpânești o nouă abilitate**
- 4. Cum să ieși în evidență la un interviu**
- 5. Succes în carieră și în viața profesională – 10 ponturi**
- 6. Întrebări care nu trebuie adresate la un interviu de recrutare**
- 7. Cum să îți depășești stresul înainte de a susține o prezentare**
- 8. Atenție la anunțurile de recrutare**
- 9. Idei de joburi pentru tineri**
- 10. Curier juridic**
- 11. Obiective în construirea carierei**
- 12. Negocierea salariului**

## Ca să-ți menții atenția concentrată, stăpânește-ți emoțiile

Resursa cea mai prețioasă a unui lider nu este timpul. Este atenția concentrată. Tot ceea ce face timpul este să treacă, dar atenția concentrată este cea care determină lucrurile să se întâmple. Atunci când suntem în stare să ne adunăm și să ne direcționăm atenția spre o anumită sarcină sau interacțiune, putem avea un impact semnificativ într-un interval minim de timp. Dar atunci când nu suntem în stare să ne aducem atenția asupra lucrului de care ne ocupăm sau pe care-l avem de făcut în acel moment, chiar dacă am avea tot timpul de pe lume, și tot ne-ar fi insuficient.



Liderii trebuie să recunoască faptul că este esențial să-și îmbunătățească abilitatea de a-și direcționa atenția și de a minimiza distragerile inutile. Unul dintre cei mai importanți pași din acest proces este cel prin care ne stăpânim emoțiile. Psihologul Victor Johnston descrie emoțiile drept „amplificatori hedonistici cu discernământ” (în original: “discriminant hedonic amplifiers”), ceea ce înseamnă că emoțiile amplifică diversele semnale din peisajul nostru mental, atrăgându-ne atenția către anumite chestiuni și evenimente și îndepărtându-ne de la altele. Cu alte cuvinte, emoțiile sunt niște magneți pentru atenție.

În consecință, conștientizarea și reglarea emoțiilor noastre joacă un rol central în utilizarea productivă a atenției noastre. Iată câteva măsuri practice pe care le pot lua liderii:

### Construiește-ți capacitatea de a fi atent

Ne putem extinde capacitatea de a fi atenți prin faptul că ne dedicăm unor practici precum meditația, ținerea unui jurnal, petrecerea timpului în natură, activitatea fizică regulată și o bună igienă a somnului. Toate aceste activități ne susțin abilitatea de a ne direcționa „reflectorul atenției”, de a filtra și ignora factorii de distragere și de a ne stăpâni emoțiile, iar adesea putem obține beneficiile inerente acestor

activități chiar și cu o investiție de timp modestă. Niște studii recente indică faptul că dacă medităm doar câteva minute pe zi, dacă petrecem doar o oră pe săptămână în natură sau dacă reflectăm asupra a ceea ce ni s-a întâmplat peste zi și ne notăm seara în jurnal câteva din aceste gânduri, aceste practici au un impact vizibil asupra stării noastre de bine.

Experiența mea în calitate de coach sugerează că aceste beneficii se extind și asupra eficienței liderilor. Cheia succesului stă în dedicarea constantă față de fiecare practică zilnică sau săptămânală.

Deși sunt adesea plăcute în sine, aceste activități nu sunt un mod de a fi indulgenți cu noi înșine sau de a ne răsfăța – ci sunt investiții în abilitatea noastră de a opera cu eficiență maximă. Profesioniștii cu performanțe înalte se bucură adesea de succes, încă în primele stadii ale carierei lor, în virtutea abilității de a ignora importanța acestor activități – astfel că ei își reduc din orele de somn sau nu fac deloc exerciții fizice pentru perioade lungi de timp. Dar acestea sunt niște sacrificii care, deși ne extind temporar capacitatea de a obține rezultate, în realitate ne diminuează capacitatea de a avea o atenție concentrată. Și, chiar dacă liderii mai experimentați, precum sunt clienții mei, continuă să muncească din greu, ceea ce le permite să adauge valoare nu are legătură cu orele suplimentare pe care le petrec muncind, ci ține, mai degrabă, de calitatea atenției lor concentrate pe care o manifestă în timp ce lucrează.

### Astupă găurile prin care „se scurge” și se pierde atenția

Atenția este finită, iar atunci când au loc asemenea pierderi abilitatea noastră de a ne concentra pe momentul prezent este sever limitată. Fiindcă factorii de distragere a atenției pot să ne submineze în mod fatal posibilitatea de a practica un leadership eficient, este esențial să evităm „scurgerile de atenție”. Așa cum am scris acum câteva luni, „Funcțiile telefoanelor noastre și ale altor dispozitive care «bipăie», «clipec» și ne aruncă în față «numere roșii» ce semnaleză numere private, sunt concepute în așa fel încât să ne capteze atenția și să ne creeze senzația că este vorba despre ceva urgent. Dar oare cât de adesea sunt vreuna dintre aceste întreruperi cu adevărat urgente?. Aproape niciodată. Închideți-vă telefoanele”.

O altă practică distrugătoare pentru atenție este ceea ce am ajuns să numim „multi-tasking” – sau abilitatea de a face mai multe lucruri în același timp – un concept a cărui denumire a fost foarte prost aleasă. Chiar dacă sarcinile mărunte și care cer un efort cognitiv minim pot fi îndeplinite în paralel, munca într-adevăr semnificativă prin care majoritatea liderilor adaugă valoare – și care include conversațiile față-în-față, facilitarea sau luarea deciziilor în ședințe, gândirea creativă și generarea de idei creative –



impune un nivel de concentrare mult mai intens. Multi-tasking-ul practicat în aceste medii duce în mod inevitabil la niște ineficiențe semnificative, fiindcă trecem rapid de la un context la altul și ne pierdem concentrarea înainte de a ne întoarce la un nivel mai profund de gândire.



### **Creează „spații” de timp liber**

Liderii, în mod tipic, trebuie să facă față unor cereri intense venite la adresa timpului lor (în parte, fiindcă toată lumea vrea să aibă parte de atenția lor) și, dacă nu au grijă, se pot trezi că au un program care este non-stop ocupat la maxim, zile la rând. Este important să ne menținem în calendar, zilnic sau chiar săptămânal, niște spații libere, care ne permit să avem mai multă gândire creativă și ne ajută să ne reumplem rezervoarele de atenție.

Acest obicei implică, în mod inevitabil, și faptul că îi vom dezamăgi pe unii oameni, pe toți cei care cred că problema lor merită o parte din timpul liderului; dar liderii productivi își dau seama că nu pot îndeplini toate aceste cereri și trebuie să le ignore pe multe dintre ele. Liderii au nevoie de ajutor de la echipa lor de conducere, de la familie și de la prieteni și – cei care s-ar putea să fie oamenii cei mai importanți – de la asistenții lor. Oamenii aflați în aceste roluri sunt poziționați în mod unic pentru a-i ajuta pe lideri să-și protejeze spațiul liber din calendarele lor – și să submineze acest proces dacă nu-și înțeleg responsabilitatea.

Un ultim gând: dacă ești un lider și stai o ședință ce nu merită atenția ta concentrată, atunci îndeplinești doar o funcție teatrală. Uneori așa ceva are logică și sens. Există un loc și pentru teatrul organizațional. Dar, cel mai adesea, întreaga organizație are de suferit fiindcă resursa ta cea mai prețioasă este irosită. Spune-le oamenilor care au organizat ședința că vei participa la o asemenea ședință în viitor atunci când prezența ta este cu adevărat necesară, cere-ți scuze că nu vei putea participa de data aceasta și vezi-ți de treburile pe care le ai de făcut în acea zi. Iar dacă este ședința ta, atunci s-ar putea să irosești timpul și atenția tuturor – s-ar putea ca ei toți să fie acolo într-o funcție teatrală, fiindcă se supun

autorității tale. Poartă o conversație sinceră cu un aliat de încredere și obține niște feedback-uri despre utilitatea reală a ședințelor tale.

## **Cum sa-ti gasesti drumul in cariera**

Teoretic, odata ce ti-ai terminat studiile, urmatorul pas natural este angajarea. Practic, lucrurile nu sunt asa simple, motiv pentru care peste 90% dintre absolventi se zbat odata ce au absolvit pentru a pasi cu dreptul in cariera.

Realitatea este ca data fiind deconectarea dintre sistemul educational romanesc si mediul de business, absolventul tipic nu este inca pregatit pentru a-si alege directia in cariera si a obtine acel job de prim rang la care viseaza.

Dupa terminarea studiilor, exista un proces de experimentare, tatonare, auto-cunoastere si invatare reala prin care este important sa treci. De calitatea acestui proces depinde in mare parte succesul tau la inceput de cariera.

Oferind consiliere in cariera, am descoperit ca exista cativa pasi fundamentali prin care este bine sa treci pentru a-ti gasi drumul in cariera. In continuare, iti voi vorbi despre acestia.

### **Pasul 1: Imbratiseaza Provocarea**

Sunt doua greseli pe care tinerii absolventi le fac in procesul de angajare: prima este sa se astepte la o angajare usoara, pur si simplu pentru ca au terminat o facultate „buna”, iar atunci cand acest lucru nu se intampla, sa se resemneze instantaneu.

A doua greseala este sa se astepte din start la un proces mult prea greu de angajare, in care nu au nici o sansa, si sa se resemneze automat. Ambele atitudini se bazeaza pe o gandire dramatica si nu duc nicaieri.



Daca vrei sa pasesti cu dreptul in cariera, este esential sa gandesti ca un campion; sa iti asumi un

stil de gândire care cel mai bine poate fi descris ca optimist-realist. Asta înseamnă să ai încredere că este posibil să obții un job bun și să ai o carieră de succes, dar în același timp să nu subestimezi efortul necesar pentru a ajunge acolo.

### **Pasul 2: Testează și învătă**

Una din recomandările pe care le fac cel mai des absolvenților este să meargă la cât mai multe interviuri și să nu rateze nici o oportunitate. Chiar dacă este probabil că jobul respectiv să nu fie ceea ce cauți, interviul este o experiență relevantă de învățare.

Ideea de bază este următoarea: când ești la început de drum, experiența de învățare reală, pe pielea ta, este cea mai importantă. Ai nevoie să te obișnuiești cu a interacționa cu angajatorii, cu a te vinde, a negocia și a lua decizii de carieră.

Realist vorbind, procesul de angajare ca absolvent cere timp; oriunde între 3 și 6 luni, uneori mai mult. Insa nu trecerea acestui timp este esențială, ci felul cum îl folosești. Dacă de pildă, în tot acest timp mergi la 10 interviuri, chiar dacă nici unul nu se concretizează cu angajarea, îți garantez că vei învăța să te vinzi și în final vei obține un job mult mai bun.

### **Pasul 3: Ieși din Capcana Lipsei de Experiență**

O dilemă clasică pentru absolvenți este: „Cum obțin un job dacă mi se cere experiență, dar am nevoie de un job pentru a obține acea experiență?”

Este un cerc vicios. Din fericire, acesta poate fi rupt. Am lucrat cu numeroși tineri în programe de consiliere în carieră care au reușit să obțină joburi bune în ciuda lipsei de experiență. Sunt câteva idei care ajută foarte mult aici:

#### **► Demonstrează motivație și potențial.**

Dacă convingi un angajator că știi ce vrei, ai încredere în tine, înveți repede și comunici foarte bine, aceste trăsături în sine îți pot deschide multe uși. Din păcate, puțini tineri chiar au aceste trăsături, deși ei pot crede asta.

#### **► Folosește strategii alternative de angajare.**

Nu te mulțumi cu a trimite CV-uri pe Internet. Toată lumea face asta. Mergi de pildă direct la sediul firmei și aplică acolo cu CV-ul. Cu cât te diferențiezi mai bine de restul candidaților, cu atât mai bine.

#### **► Adaugă un pas intermediar.**

Dacă lipsa de experiență de tine pe loc, este o idee excelentă să acumulezi experiență înainte de angajare, prin metode inteligente. În considerare o perioadă de voluntariat sau un internship din care înveți ceva, iar apoi revino la căutarea unui job plătit.

Angajarea ca proaspăt absolvent este o provocare, necesită un plan și o abordare strategică, dar nu este imposibilă. Lumea este plină de oameni care se vaită și așteaptă să li se dea. Nu vrei să te alături acestora. Gândește-te ca un campion, ieși în evidență, înveți din propriile greșeli, și îți vei găsi drumul în carieră.

## **Cum ajungi să stăpânești o nouă abilitate**

Amy Gallo, pentru [cariereonline.ro](http://cariereonline.ro)

Noi, toți, vrem să devenim mai buni la ceva. La urma urmei, autoperfecționarea e necesară ca să putem avansa la serviciu. Întrebarea este, odată ce știi la ce vrei să fii mai bun – fie că este vorba despre susținerea unor prezentări publice, despre utilizarea social media sau despre analiza informațiilor –, cum anume începi? Bineînțeles, tehnicile de învățare pot varia în funcție de abilitatea pe care vrem să o stăpânim și de fiecare persoană în parte, dar există și câteva reguli generale pe care le poți urma.



### **Ce spun experții**

Stăpânirea unor noi abilități nu e ceva opțional în mediul de afaceri din ziua de azi. „Într-o lume care se mișcă rapid și este foarte concurențială, capacitatea de a deprinde noi abilități este una dintre cheile succesului. Nu e suficient să fii deștept – trebuie să devii din ce în ce mai deștept”, spune Heidi Grant Halvorson, psiholog motivațional și autoarea cărții *Nine Things Successful People Do Differently*. Joseph Weintraub, profesor de management și comportament organizațional la Babson College și coautorul cărții *The Coaching Manager: Developing Top Talent in Business*, e de acord: „Trebuie să căutăm constant oportunități care să ne permită să ne extindem capacitățile în moduri în care s-ar putea ca, la început, să ne facă să nu ne simțim întotdeauna în largul nostru. Ca să progresăm e necesară o îmbunătățire continuă”.





pregătesc suficient. „Din punctul de vedere al timpului și efortului dedicate pregătirii unui interviu, nu există investiție suficientă. Ar trebui să afli cât mai multe posibil despre companie, despre cum este organizată, ce cultură are, tendințele relevante din industria în care activează compania și câteva informații despre interviuator”, spune Fernandez-Araoz. El te sfătuiește să te documentezi și în privința provocărilor specifice jobului pentru care ai aplicat. Lucrul acesta îți va permite să demonstrezi că ai ce trebuie pentru a îndeplini rolul cerut de job.

### **Formulează-ți o strategie**

Înainte de a intra în încăperea în care are loc interviul, decide care sunt cele trei sau patru mesaje pe care vrei să le transmiți interviuatorului. Aceste mesaje ar trebui „să arate legătura dintre ceea ce ai realizat și ceea ce este cu adevărat necesar ca să ai succes în acel job și în acel context”, spune Fernandez-Araoz. Lees adaugă că soluția cea mai bună este să redactezi dinainte câteva povestiri din cariera ta. „Oamenii au mai mare încredere în povestirile personale decât în dovezi sau informații”, spune el. Povestirile despre experiența ta ar trebui să fie concise și interesante. Asigură-te că ai o frază de introducere foarte bună, cum ar fi: „O să vă povestesc și despre un moment în care gestul meu a salvat organizația”. Apoi memorează povestirile cât mai bine. Asigură-te că reții perfect cum au început și cum s-au încheiat, astfel încât să le redai fără să „te împiedici”, dar nici să nu vorbești ca un robot. Ori de câte ori este posibil, folosește una dintre povestirile tale pentru a răspunde la o întrebare din interviu.



### **Scoate în evidență potențialul pe care-l ai**

„Niciun candidat nu va fi vreodată perfect și nici tu nu o să fii o excepție”, spune Fernandez-Araoz. În loc să te îngrijorezi cu privire la punctele la care CV-ul tău va arăta că nu te ridici la înălțimea cerințelor jobului – sau să-l faci pe interviuator să simtă același lucru –, concentrează-te pe potențialul tău. Acest atu este de cele mai multe ori un indicator bun în privința viitoarelor performanțe pe care le-ai putea avea într-un job. „Dacă realizările tale din trecut nu au legătură directă cu jobul, dar ai demonstrat că ai o abilitate excelentă de a învăța și a te adapta la situații noi, ar trebui să comunici lucrul acesta în mod foarte clar”, spune Fernandez-Araoz.

De exemplu, dacă ești interviuat pentru un rol internațional, dar nu ai experiență în acest domeniu, ai putea să explici că abilitatea ta de a-i influența pe ceilalți într-un rol cros-funcțional, precum cel care leagă producția de vânzări, dovedește iscusința ta de a colabora cu diferite tipuri de oameni din culturi diferite.

### **Câștigă” primele 30 de secunde**

Prima impresie contează. Lees indică spre studiile psihologice care arată că oamenii își formează opiniile despre personalitatea și inteligența ta în primele 30 de secunde ale interviului. „Modul în care vorbești, modul în care intri în încăperea și măsura în care arăți că ești în largul tău sunt cu adevărat importante.” Oamenii care se descurcă cel mai bine la interviuri încep a vorbi clar, dar lent, pășesc cu încredere și se gândesc dinainte ce „obiecte de recuzită” vor avea la ei, astfel încât să nu pară dezorganizați și dezorientați.

Lees îți sugerează să faci, înainte de interviu, câteva repetiții ale modului în care „vei intra în scenă”. Poți chiar să te înregistrezi video și apoi să urmărești filmul, fără sonor, ca să vezi precis cum te prezinți pe tine însuși și să faci ajustări. E valabil și pentru interviurile care au loc prin telefon. Trebuie să folosești primele 30 de secunde ale conversației telefonice pentru a te „instala” în percepția interviuatorului ca o persoană cu voce încrezătoare în sine și calmă.

### **Nu fi tu însuși**

Lees spune că sfatul „Fii tu însuși” s-a dovedit greșit. El spune că este vorba despre „o reprezentare improvizată, dar, paradoxal, exersată dinainte, în care încerci să prezinți cea mai bună versiune a cine ești tu”. Adu în interviu un volum de energie și entuziasm oricât de mare îți este posibil. Dar nu „te vinde” agresiv, exagerându-ți calitățile. Din cauză că există o supraofertă pe piața oamenilor talentați, angajatorii sunt circumspecți, așteptându-se ca oamenii să își exagereze experiența și abilitățile. „Dacă ai de gând să faci o declarație fermă cu privire la ceea ce poți realiza, trebuie să o susții cu dovezi concrete”, spune Lees.

### **Fii gata să răspunzi la întrebările grele**

Mulți oameni sunt îngrijorați la gândul că vor trebui să răspundă la întrebări despre o pauză pe care au făcut-o între joburi, despre faptul că au stat cam puțin într-un job recent sau despre alte „stigmat” din CV-ul lor. Din nou, cea mai bună abordare este să te pregătești dinainte. Nu stabili un singur răspuns, la aceste întrebări dificile. Lee îți sugerează trei linii de apărare. Mai întâi, ai nevoie de un răspuns simplu și direct, prin care să nu intri prea mult în detalii. Apoi pregătește încă două răspunsuri suplimentare, astfel încât, dacă interviuatorul stăruie asupra acelu



aspect și vrea să afle mai multe, să ai ceva de spus în continuare.



De exemplu, dacă nu ai finalizat o facultate care ți-ar fi fost utilă pentru job, fii pregătit să răspunzi la întrebarea inițială cu ceva de genul: „Am simțit că e preferabil să intru direct în câmpul muncii”. Dacă interviewerul vrea să afle mai multe, fii pregătit cu următorul nivel de detalieri, precum: „M-am gândit foarte bine; știam că un asemenea pas va avea conotații negative, dar m-am gândit că voi învăța mult mai multe dacă voi munci”. Lees spune: „Ideea e că, dacă ești forțat să dai explicații suplimentare, să nu rămâi în pană de inspirație, fiindcă nu ai pregătit un răspuns inteligent“.

#### **Fii flexibil**

Cu toată pregătirea asigurată, nu o să poți prevedea niciodată cu exactitate cum va decurge interviul. „Trebuie să-ți funcționeze radarul în încăperea în care are loc interviul. Un candidat bun știe cum să-și ajusteze reprezentarea pentru ca rezultatul să fie de partea lui”, spune Lees. Întreabă-te: „Oare trebuie să ofer niște răspunsuri mai bune?”, „Trebuie să-mi schimb tonul vocii?” sau „Acum trebuie, pur și simplu, să tac și să ascult?” „Multor intervieweri le place să se audă vorbind, iar tu ar trebui să fii dispus să-i lași să vorbească”, spune Lee. Așadar, adaptează-te la circumstanțe.

#### **Ce să faci când interviul merge prost**

Sunt cazuri când e clar că interviul nu merge bine. Poate că interviewerul e neatent sau poate că „te-ai împiedicat” la răspunsurile date la unele dintre întrebările importante. Rezistă tentației de a te chinui singur cu privire la ceva ce deja s-a întâmplat. „Asta e o cale sigură ca să te pierzi”, spune Lees. Mai bine concentrează-te pe ceea ce se întâmplă în acel moment. „Concentrează-te pe nevoia de a răspunde la întrebarea curentă, ca și cum ar fi prima întrebare care ți se pune.” Poți, de asemenea, să redirectionezi conversația, recunoscând situația. Ai putea spune ceva de genul: „Nu sunt sigur dacă v-am oferit informațiile de care aveți nevoie”, apoi vezi cum reacționează interviewerul. „Trebuie doar să te asiguri că nu te îngropi și mai adânc”, spune Lees.

#### **Principii de ținut minte**

##### **Fă asta:**

- Află dinainte cât mai multe informații despre calificările necesare jobului.
- Pregătește niște povestiri personale concise, care să demonstreze capacitatea de a merita acel job.
- Exersează dinainte cum vei relaționa cu angajatorul în primele 30 de secunde ale interviului – cele care contează cel mai mult

##### **Nu face asta:**

- Nu intra în panică dacă interviul ia o turnură proastă – concentrează-ți atenția pe oferirea celui mai bun răspuns la întrebarea curentă.
- Nu încerca să anticipezi exact cum va decurge interviul – fii pregătit să te adaptezi la ceea ce se va întâmpla în încăperea în care are loc interviul.
- Nu răspunde dintr-odată și complet la o întrebare grea – păstrează detaliile pentru eventuale întrebări ulterioare.

## **10 ponturi care îți asigură succesul atât în viața profesională, cât și în cea personală**

Mirabela Stoica, pentru [cariereonline.ro](http://cariereonline.ro)

Câteodată ce ne ajută să fim de succes în viața profesională nu se poate aplica și în viața personală. În același timp, avem în fiecare zi un timp limitat pentru lucrurile pe care dorim să le facem. Specialiștii ne oferă zece sfaturi pe care dacă le aplicăm, avem șanse mari să reușim în ambele planuri.



**1. Implică-te.** Indiferent de ceea ce faci și unde te duci, nu poți să dai greș dacă te implici cu adevărat. În viața profesională, cu cât te implici mai mult cu atât câștigi mai bine. În viața personală, mai multă implicare se traduce prin relații mai strânse și



evoluție personală accelerată. Cel mai bun mod de a „adăuga valoare” este să găsești intersecția dintre ceea ce oamenii sunt dispuși să plătească și serviciul sau produsul pe care-l poți oferi, care este aliniat cu valorile, punctele forte sau obiectivele tale.

**2. Urmează-ți pasiunea!** Citind numeroase biografii ale unor oameni celebri și din observațiile personale, am realizat că cei care au succes atât pe plan profesional, cât și pe plan personal și-au urmat pasiunea. Motivul pentru care acești oameni sunt puțini este pentru că majoritatea nu știu nici măcar ce pasiuni au. Iar din cei care și-au dat seama ce le-ar plăcea să facă, cei mai mulți nu pun în practică aceste lucruri cu consecvență. Asta e unul dintre principalele motive pentru care oamenii nu-și ating telurile.

**3. Fii diferit!** Dacă faci aceleași lucruri ca toți ceilalți, este greu să ai succes. Este important să găsești o nișă și să mergi pe ea. Acesta este modul în care vei fi observat și vei obține ceea ce vrei. Fie că este vorba de bani, relații sau un sentiment de împlinire personală, cei care se comportă în acest mod le vor atrage cu siguranță pe toate.

**4. Nu mai amâna. Începe acum!** Există mai mulți factori care fac succesul posibil atât în plan profesional, cât și în viața privată, dar cel mai important este să faci ceva. În plus, cei mai mulți oameni pierd șansa de a atinge potențialul maxim pentru că nu încep niciodată ceea ce și-au propus. Ei întotdeauna se pregătesc, plănuiesc și așteaptă momentul perfect pentru a începe. Stelele se aliniază rar și nuvei fi niciodată complet pregătit așa că începe acum și modifică din mers.



**5. Vânează mentori buni!** Oamenii care „au reușit”, de obicei, mulțumesc unui mentor sau unui grup de oameni care i-au ghidat să ajungă acolo unde sunt. Mentorii au mers deja pe drumul pe care ți l-ai ales și te pot ajuta să ajungi la destinație mai repede decât dacă ai fi mers singur. Dacă vrei să fii sănătos, alege-ți un mentor care este deja sănătos. Dacă vrei să fii bogat, atunci găsește-ți un mentor care este deja bogat.

**6. Construiește un grup de suport.** În timp ce un mentor este un ghid alături de care revizuiști

acțiunile din trecut și îți planifici următorii pași, un grup de sprijin te ajută în timpul executării planului. Este foarte util să ai pe cineva care este dispus să-ți asculte frustrările sau care să te încurajeze și să-ți reamintească cât de departe ai ajuns deja.

**7. Cunoaște-ți personal finanțele!** Numerele sperie o mulțime de oameni. Dacă începi să vorbești despre active, pasive sau valoare netă, oamenii se pierd. Dacă ești unul dintre cei care fug de numere, oprește-te pentru că-ți faci rău singur. Dacă ai propria afacere sau dorești să investești cu succes, cifrele îți spun dacă ești pe drumul bun și dacă afacerea e sănătoasă. Dacă nu înțelegi finanțele, trebuie să înveți. E ușor odată ce ai trecut peste convingerea că nu ești bun la cifre.

**8. Cere ajutor!** Avem tendința de a încerca să facem noi toate lucrurile, în unele privințe este bine, în altele nu. Este important să înțelegi toate aspectele legate de viața și de afacerea ta, dar asta nu înseamnă că trebuie să faci personal toate sarcinile care țin de maximizarea potențialului tău. Este adevărat că putem învăța mereu lucruri noi, să devenim chiar competenți la ele, dar la fel de adevărat este că ziua are 24 de ore și este mai eficient să facem ceea ce știm cel mai bine și să lăsăm ceea ce nu este chiar punctul nostru forte unor oameni care excelează la ele. Delegarea cere încredere și abilitate în a comunica în mod clar ceea ce vrei.

**9. Învăță să vinzi!** Mulți oameni se ascund când aud cuvântul „vânzări”. „N-aș lucra niciodată în vânzări, este un loc de muncă pentru cei lipsiți de rușine”. Acest mod de gândire îi oprește pe oameni să evolueze. Să vinzi nu înseamnă altceva decât să convingi pe cineva de ceva. Când vrei să convingi pe cineva să iasă cu tine, vinzi. Când dai interviu pentru un job, vinzi. În mediul de afaceri, departamentul de vânzări este vital pentru orice afacere. Dacă vrei să obții mai multe de la viață sau de la afacerea ta, învață să vinzi!

**10. Fii flexibil!** Lucrurile merg încet în modul în care au fost planificate și vor exista întotdeauna distrageri și poticneli cu care trebuie să te lupți atunci când ești în căutarea succesului. Cel mai important este să fii consecvent și să dezvolti curajul de a merge mai departe chiar și atunci când toți din jurul tău îți spun că ar fi mai bine să renunți. Asta nu înseamnă să te ții cu încăpățănare de planul original, ci mai degrabă să continui să îți urmărești țelul atât timp cât motivele sunt încă valabile. Să știi „de ce” vrei ajungi acolo. Când totul pare să fie în neregulă amintește-ți că „drumul spre succes este pavat cu o mie de eșecuri”. Așa că fiecare eșec te aduce mai aproape de locul unde vrei să ajungi!

## Tăcut sau curajos: 10 întrebări pe care nu trebuie să le adresezi la un interviu de recrutare

Roxana Maxim, pentru [cariereonline.ro](http://cariereonline.ro)

Interviul de recrutare este un dialog, nu un monolog din partea angajatorului, nici o declarație "modestă" din partea candidatului. Vorbim strict despre o discuție bidirecțională, în care fiecare parte adresează întrebări, pentru a vedea dacă există sau nu compatibilitate. În acest sens, [Forbes.com](http://Forbes.com) a publicat un articol despre acele întrebări care nu trebuie să se regăsească sub nici o formă în repertoriul unui candidat.



Întrebările ne pot ajuta la interviu doar dacă sunt întrebările potrivite. Altfel, mai bine „stăm în banca noastră” și ne rezumăm doar la răspunsuri.

Iată cele 10 întrebări pe care nu trebuie să le adresăm niciodată la un interviu de recrutare, din postura de candidat.

1. Nu adresa întrebări al căror răspuns putea fi aflat printr-o simplă interogare pe Google;
2. Nu întreba dacă poți schimba specificațiile job-ului, programul de lucru ori salariul;
3. Nu adresa întrebări referitoare la zvonuri și bârfe;
4. Nu adresa prea multe întrebări referitoare la background-ul intervievatorului;
5. Nu adresa întrebări legate de salariu, concediu, beneficii etc;
6. „De regulă, verificați background-ul candidaților?”;
7. „Cu ce se ocupă compania dumneavoastră?”;
8. „Cât de repede pot fi promovată/ă?”;

9. „Dacă voi fi angajat, la cât timp pot să aplic pentru alte poziții din companie?”;

10. „Monitorizați activitatea online a angajaților?”.

Sfatul celor de la [Forbes.com](http://Forbes.com), de a evita în totalitate aceste 10 întrebări, nu trebuie interpretat ca literă de lege. După cum am semnalat mai sus, sunt întrebări care, prin alegerea unor cuvinte mai potrivite, pot genera răspunsuri interesante, care ne vor ajuta să ne dăm seama dacă vrem sau nu să lucrăm în compania respectivă.

## Cum să-ți depășești stresul înainte de a susține o prezentare

Nancy Duarte, pentru [cariereonline.ro](http://cariereonline.ro)

Evoluția ne explică de ce te simți așa. Pe vremuri, când eram stresați, nivelul crescut de adrenalină și de cortizol pe care sistemul nostru nervos și cel endocrin îl pompau în sânge ne era de mare ajutor, fiindcă ne pregătea rapid corpul pentru reacția de „luptă sau fugi” atunci când ne trezeam brusc în fața unor animale de pradă. În afaceri, amenințările la adresa stării noastre de bine sunt, în cea mai mare parte din cazuri, psihologice și nu fizice – și totuși, corpurile noastre nu reușesc să facă în mod semnificativ diferența dintre cele două tipuri de amenințare.

Evoluția ne explică de ce te simți așa. Pe vremuri, când eram stresați, nivelul crescut de adrenalină și de cortizol pe care sistemul nostru nervos și cel endocrin îl pompau în sânge ne era de mare ajutor, fiindcă ne pregătea rapid corpul pentru reacția de „luptă sau fugi” atunci când ne trezeam brusc în fața unor animale de pradă. În afaceri, amenințările la adresa stării noastre de bine sunt, în cea mai mare parte din cazuri, psihologice și nu fizice – și totuși, corpurile noastre nu reușesc să facă în mod semnificativ diferența dintre cele două tipuri de amenințare.

Chiar dacă există unele diferențe în modul în care creierul nostru procesează durerea psihică și durerea fizică, reacția neurologică pe care o avem, de exemplu, atunci când suntem ciupiți un pic mai dur, este izbitor de similară cu reacția noastră la respingere. Și, fiindcă vorbitul în public ne oferă oportunitatea de a ne confrunța cu respingerea „la scară mare”, nu e de mirare că unor oameni le este mai frică de vorbitul în public decât de moarte.



Deși aceste reacții sunt puternice și naturale, este posibil să le depășim. Prima cale (și cea mai evidentă) prin care poți să-ți atenuezi spaimile este să faci tot ceea ce poți ca să te asiguri că lucrurile merg lin, iar asta înseamnă să te pregătești. Una dintre cele mai stresante cuvântări pe care le-am pregătit vreodată a fost cea pe care am susținut-o la TEDxEast (variantea new-yorkeză, organizată independent, a conferințelor TED – denumite dată de acronimul de la „Technology, Entertainment, Design” – platforma globală de conferințe susținute sub sloganul „idei ce merită să fie împărtășite” întregii lumi). Știam că această „reprezentare”, în particular, ar putea avea un impact imens asupra modului în care lumea vede prezentările – și firma mea. Așa că am repetat timp de 35 de ore. Am printat chiar poze ale fețelor angajaților mei și le-am lipit pe perete, ca să simulez un public aflat în fața mea.



Nu e tocmai o noutate faptul că pregătirea te ajută să-ți convingi publicul că-ți cunoști foarte bine materialul pe care-l prezinți. Dar vei avea de câștigat și altceva din pregătire: faptul că vei face din cuvântarea ta un eveniment mai previzibil. Starea de nervozitate este adesea declanșată de surprize (cum a fost când am pășit pe scenă cu fusta prinsă în lenjeria mea intimă sau atunci când am avut brusc șase bufeuri în mijlocul unei cuvântări). Întotdeauna vor apărea surprize, dar poți să le limitezi numărul și impactul prin faptul că te-ai documentat foarte bine cu privire la subiectul despre care vorbești, că ai anticipat întrebările dificile și că ți-ai exersat bine cuvântarea, precum și modul tău aparte în care o vei susține.

În pasul următor încearcă să vizualizezi un pic. Imaginează-te susținând o prezentare minunată. Deoarece creierului nostru îi este greu uneori să facă deosebirea dintre experiențele reale și cele doar imaginate, folosește faptul acesta în avantajul tău. Imaginează-ți cum va decurge fiecare minut al prezentării, cât mai detaliat. Imaginează-ți că ești într-o ședință și ți se dă cuvântul sau că ești pe o scenă și ești prezentat publicului înainte de a-ți susține cuvântarea. Cum te vei simți? Cum te vei lansa în cuvântarea ta? Ce expresii vor fi pe fețele oamenilor din public?

Dacă ai crezut că ești deja pregătit, acest exercițiu te va face să fii ultra-pregătit. Este foarte probabil ca în timpul vizualizării să îți vină în minte niște lucruri pe care ai uitat să le atingi în prezentarea ta și care te-ar fi făcut poate să te încurci dacă ți-ar fi venit în minte tocmai în timp ce-ți susții cuvântarea în fața publicului. Iar după ce îți susții prezentarea imaginată, te vei simți ca și cum ai mai făcut înainte așa ceva. Prezentarea ta efectivă va fi ca un „bis la scenă deschisă”.

Odată ce te-ai pregătit până la ultimul detaliu, începe să te obișnuiești și să te simți confortabil cu incertitudinea. Una dintre cele mai mari minciuni pe care ni le spunem este că putem avea control total asupra unei situații. Nu avem. La un anumit moment, trebuie să ai încredere că ai făcut tot ce ai putut ca să te pregătești și apoi „să lași lucrurile în pace, așa cum sunt”. Asta s-ar putea să sune cam prea Zen, dar probabilitatea ca temerile tale cele mai urâte să devină realitate chiar este foarte scăzută.

Adesea, starea de nervozitate începe să se intensifice atunci când credem că oamenii din sală își pot da seama că suntem stresați. În majoritatea cazurilor, ei nu pot să-și dea seama. Numai tu știi de scenariile de dezastru care-ți trec prin minte, așa că lasă-le în pace. Dacă te împiedici pe scenă, poartă-te de parcă nu s-ar fi întâmplat nimic. Chiar dacă te împiedici și „cazi în nas”, ridică-te, fă o glumă pe seama întâmplării și apoi continuă-ți drumul până la locul în care vrei să-ți susții prezentarea. Nu poți să controlezi reacția publicului, dar poți face altceva: îi poți duce pe oameni în direcția pe care o dorești, prin faptul că rămâi calm și relaxat.

Dacă tot vorbim despre public, obișnuiește să privești fețe care nu exprimă nimic – sau fețe care arată că persoanele acelea sunt cu mintea complet distrasă de la ceea ce spui tu. Când vorbești cu cineva în mod individual, fiind față-în-față, primești indiciile fizice și verbale care îți spun că te ascultă cu adevărat – precum înclinarea capului în semn de aprobare sau sunetele care exprimă acordul, precum „hî”. Când se află în grupuri, oamenii nu fac întotdeauna aceste gesturi. Ei nu te judecă. Probabil că încearcă să fie politicoși și să asculte. Sau s-ar putea, pur și simplu, să fie detașați „în lumea lor proprie”. Eu am pus-o odată pe asistenta mea să mă ajute să-mi pregătesc o prezentare foindu-se pe scaun și „dându-mi” niște expresii faciale negative în timp ce repetam. Tot secretul este să nu te lași să fii afectat sau tulburat de limbajul corporal al nimănui.

Este foarte probabil ca publicul tău să-și dorească să reușești și să te vadă susținând o cuvântare de succes.

## Atenție la anunțurile de recrutare apărute pe principalele site-uri de profil

Câteva elemente cărora vă sfătuiesc să le acordați atenție.

Acestea vă pot dezvălui câteva informații despre cine se află în spatele anunțului de recrutare.

### o Denumirea postului.

Nu de puține ori întâlnim anunțuri de recrutare pentru posturi ce au în compoziția denumirii cuvântul manager (ex: sales manager, account manager, communication manager, junior manager, etc), însă în descrierea postului nu specifică nimic despre coordonarea unei echipe. Pe scurt, managementul presupune atingerea unor rezultate prin intermediul oamenilor sau coordonarea unui sistem/proces. Dacă în descrierea postului nu se specifică clar una dintre cele două situații, ar fi bine să vă asigurați că este într-adevăr o poziție managerială.

### o Beneficiile legale.

Pentru cei care nu știu, cartea de muncă a fost desființată de la data de 1 ianuarie 2011, cu atât mai mult ea nu poate fi considerată un beneficiu. Contractul de muncă, programul de lucru, pauza de masă, echipamentul de protecție etc. sunt beneficii legale, sunt obligatorii pentru angajator, acestea vi se cuvin și nu sunt negociabile. Telefonul mobil, mașina de serviciu, laptop/calculator sunt mai degrabă instrumente de lucru care vă permit să realizați sarcinile de serviciu mai rapid și mai bine. Ele devin și beneficii numai în condițiile în care vi se permite să le utilizați și în folos personal.

### o Solicitarea cazierului judiciar.

Cu excepția profesiilor pentru care legea prevede în mod expres lipsa cazierului, refuzul de a angaja o persoană bazat strict pe existența unui cazier judiciar este nelegală și, în consecință, poate fi ușor atacată în justiție.

### o Salariul negociat în funcție de experiența profesională.

În cele mai multe dintre cazuri experiența profesională nu este un argument pentru negocierea salarială. Companiile plătesc rezultatele, plus valoarea adăugată sistemului, know-how-ul și nu vechimea în muncă.

### o Greșelile gramaticale și de ortografie.

Principala regulă în alcătuirea unui CV este ca acesta să fie perfect din punct de vedere gramatical și ortografic. Este firesc ca aceeași condiție să fie îndeplinită și de către anunțul de recrutare. Acordați atenție acestor elemente dacă doriți să vă faceți o idee despre cei cu care vă veți întâlni în eventualitatea unui interviu. Nu fiți indulgenți, scuza „m-am grăbit” nu se aplică în astfel de cazuri.

## Ideii de joburi pentru tineri

<http://pruncu.wordpress.com/2014/02/03/idei-de-joburi-pentru-tineri/>

Ai terminat un liceu. Ai luat / Nu ai luat "bac-ul". Ce faci acum ?

Hai să muncim! Cu drag și spor... dar unde !?

Nu ai experiență, nu ai "bac", nu ai cursuri, nu ai o specializare, în schimb, ai un orgoliu care zice "tu ești prea bun ca să dai la lopată pe șantier".

Ce variante ai? Nu sunt multe, nu sunt ușor de câștigat, dar merită încercat.

Așadar, câteva variante de joburi pentru tinerii (cu sau fără bac) care nu vor să dea la lopată:

1. **Librar** – Dacă îți place să citești, te pasionează cultura, dacă te pricepi cât de cât. Nu e un job plătit excelent ci cu salariul minim pe economie dar poate fi foarte plăcut pentru cei pasionați.

Nivel de carieră: de la Entry în sus

Cerințe generale: Studii medii (cu bac mai mult ca sigur), Experiența Microsoft Office (în special Excel), rezistență la stres, limba engleză la nivel conversațional, abilități de promovare a produselor, cultură generală, prezență îngrijită.

Responsabilități: aranjarea produselor pe raft, etichetare cu preț și antifurt pe produse, întâmpinarea clienților, asistență clienți, cunoașterea produselor și ofertelor, efectuarea recepției și vânzării a mărfii.

Oferta: Salariu fix, comision (uneori), reduceri la cărți (uneori).

2. **Operator PC** – Nu e plătit chiar rău, am găsit și oferte cu 1300 lei. Stai pe scaun și tastezi. Sună ușor dar nu-i chiar așa.

Nivel de carieră: de la Entry în sus

Cerințe generale: Studii medii (și fără bac), Experiența Microsoft Office (în special Excel), introducere rapidă a datelor.



Responsabilități: evidența gestiuni, introducere și editare date.

Oferta: Salariu fix

- 3. Operator Call-Center** – De obicei este bine plătit (de la 1000 lei în sus, dar poți găsi și mai prost plătit) însă este un job foarte stresant.

Nivel de carieră: de la Entry în sus

Cerințe generale: Studii medii (uneori cu bac), o limbă străină (dacă este pentru limbi străine, dar există și pentru limba română), cunoștințe Ms Office, introducere rapidă a datelor, comunicare și exprimare clară și fluentă, experiență în call-center (constituie un avantaj dar nu este obligatorie)

Responsabilități: Furnizare de informații/ Suport telefonic, sondaje de opinie, promovare și vânzare telefonică, cunoașterea produselor și ofertelor, preluarea și introducerea comenzilor sau datelor în sistem.

Oferta: Salariu fix, Comision (dacă ești băgat pe vânzări telefonice), Bonuri de masă (uneori)



- 4. Agent Imobiliar** – Se pot face bani frumoși, nu este un job stresant ba chiar plăcut, însă e mult de alergat și vorbit la telefon.

Nivel de carieră: de la Entry în sus

Cerințe generale: studii medii (chiar și fără bac), abilități de comunicare și negociere, prezență îngrijită  
Responsabilități: Prospectarea pieței imobiliare, selectarea imobilelor, introducerea lor într-o bază de date, contactarea proprietarilor, deplasare la imobile și vizionarea acestora, fotografiere apartament (dacă nu există fotografii făcute de proprietar), preluarea cerințelor de imobile (prin telefon și email), prezentarea ofertelor către clienții cumpărători/chiriași, prezentarea apartamentelor în realitate, negocierea prețurilor, întocmirea contractelor.

Oferta: Comision din vânzări, salariu fix (uneori), bonusuri

- 5. Casier supermarket** – Poate fi stresant și amețitor, dar salariul e ok.

Nivel de carieră: de la Entry în sus

Cerințe generale: Studii medii (de obicei cu Bac), experiența (constituie un avantaj dar nu este obligatorie), prezență îngrijită

Responsabilități: Scanarea sau cântărirea produselor, încasarea banilor sau bonurilor, cunoașterea produselor, asigurarea curățeniei la locul de muncă.

Oferta: Salariu, Bonuri de masă, Discount la produsele din magazin (uneori)

- 6. Asistent vânzări/ Merchandiser firme de haine** – Un job tineresc, modern, cu un salariu decent. Se poate avansa spre jobul de visual artist, manager de magazin, etc. Experiența se poate dobândi la firme mai mici de genul Mini Prix.

Nivel de carieră: de la Entry în sus

Cerințe generale: Studii medii (chiar și fără bac), experiență pe un post similar (de obicei, dar sunt și excepții), limba engleză nivel conversațional, prezența îngrijită, cunoștințe minime de fashion, comunicare și exprimare clară și fluentă.

Responsabilități: Aranjarea hainelor pe raft și umerate, organizarea stocurilor, consultanță clienți, asistență în cabinele de probă, gestionare comenzi.

Oferta: Salariu fix, bonuri de masă (uneori), discount la hainele din magazin

- 7. Game Tester** – De asemenea un job tineresc, plăcut și relativ ușor. Este cam prost plătit (în jur de 900 lei + bonuri) iar promovarea se face greu.

Nivel de carieră: de la Entry în sus

Cerințe generale: Studii medii, Pasionat de jocuri video, atenție la detalii.

Responsabilități: Raportare bug-uri și introducerea lor în baza de date.

Oferta: Salariu fix, bonuri de masă.

### Ce companii ai putea să cauți ?

**Librării:** Diverta – cred că e cea mai bună variantă în domeniul ăsta. Nu vinzi doar cărți ci și dvd-uri, cd-uri. Nu vreau să vorbesc în necunoștință de cauză, așa că nu spun nimic de salariu. Nu recomand Cărturești sau Humanitas. Am înțeles că salariile sunt infernale, muncă multă și peste program, etc.

**Operator Call-Center:** CGS (Computer Generated Solutions) – E cam cea mai mare și serioasă companie, salariile sunt în general mai mari decât la alte call center-uri (în special la limbi străine).

**Casier Super-Market:** Mega-Image – Din câte am înțeles, ar fi cam cea mai bună soluție. Are cam același salariu ca și super/hyper-marketurile Cora, Carrefour, Profi. Partea proastă e că la Mega-Image din câte am înțeles nu ești doar casier ci și lucrător comercial.

**Asistent vânzări/ Merchandiser firme de haine:** Mini-Prix etc. – Pentru început încearcă firmele mici de genul Mini-Prix sau magazine mici. Acestea nu sunt la fel de exigente în angajare precum firmele mari. Branduri de tipul Reserved, Cropp Town etc. ar fi mai potrivite la început decât branduri de tipul Zara, H&M etc. iar salariile nu diferă foarte mult.

**Game Tester:** Electronic Arts – nu plătește cel mai bine, dar sunt mai puțin exigenți la angajare, munca este mai lejeră decât în alte companii (ex. Ubisoft) și prezintă mai multe beneficii (cantină bună, săli de relaxare/pauză foarte faine, petreceri private ale angajaților în localuri de tip piscină/pool-club).

**Alte companii potrivite tinerilor:** MediaGalaxy, Germanos, Altex, Vodafone/Cosmote/Orange, Flanco, Domo

**Vrei să faci și niste cursuri bune ?**  
**Frizer, Pizzar, Barman, Maseur.**

Poți face carieră cu acestea, plata nu este deloc rea, munca este relativ ușoară (mai puțin în cazul pizzarului). Cursurile astea nici nu sunt foarte scumpe precum Hair Stylist sau Barista și sunt bune pentru început (după ce le faci, poți face specializare - după frizer poți urma un curs de Hair Stylist, după barman poți urma un curs de Barista).

## **CURIER JURIDIC**

### **Informație de interes pentru absolvenții din învățământul superior**

#### **EFFECTUAREA STAGIULUI PENTRU ABSOLVENȚII DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR POTRIVIT LEGII NR. 335 DIN 10 DECEMBRIE 2013**

Din data de 12 martie 2014 va intra în vigoare Legea nr. 335 din 10 decembrie 2013 privind efectuarea stagiului pentru absolvenții de învățământ superior.

Acest act normativ reglementează, pentru absolvenții de învățământ superior, perioada de 6 luni de debut în profesie. Scopul efectuării stagiului este de asigurare a tranziției absolvenții de învățământ superior de la sistemul de educație la piața muncii, de a consolida competențele și abilitățile profesionale pentru adaptarea la cerințele practice și exigențele locului de muncă și pentru o mai rapidă integrare în muncă, precum și de dobândire de experiență și vechime în muncă și, după caz, în specialitate.

Stagiari este debutantul în profesie, angajat cu contract individual de muncă, cu excepția celor care dovedesc că au desfășurat, potrivit legii, activitate profesională în același domeniu, anterior absolvirii.

Odata cu încheierea contractului individual de muncă, între angajator și stagiari, se încheie, în formă scrisă, un contract de stagiari, ca anexă la contractul individual de muncă, pe o perioadă de 6 luni, cu excepția situațiilor în care prin legi speciale este prevăzută o altă perioadă de stagiari.

Perioada de stagiari este reprezentată de perioada de timp cuprinsă între data angajării și data finalizării stagiului și care se încheie cu eliberarea unui certificat/unei adeverințe semnat/semnate de angajator.



#### **STIMULAREA ÎNCADRĂRII STAGIARILOR, DIN BUGETUL ASIGURĂRIILOR PENTRU ȘOMAJ**

Angajatorii care încheie un contract de stagiari în condițiile Legii nr. 335/2013 primesc lunar, la cerere, din bugetul asigurărilor pentru șomaj, pe perioada derulării contractului de stagiari pentru acel stagiari, o sumă egală cu de 1,5 ori valoarea indicatorului social de referință al asigurărilor pentru șomaj și stimulării ocupării forței de muncă în vigoare, prevăzută de Legea nr. 76/2002 privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă, cu modificările și completările ulterioare, în limita fondurilor alocate cu această destinație. Suma prevăzută anterior nu se acordă angajatorilor instituții și autorități publice..

În situația în care, după încetarea contractului de stagiari, la inițiativa angajatorului, încetează și contractul individual de muncă, angajatorul nu mai poate beneficia pentru același post de o alta măsură de stimulare a ocupării forței de muncă prevăzută de lege.

Angajatorii care beneficiază de suma prevăzută anterior sunt obligați să mențină raporturile de muncă



ale stagiilor pe perioada contractului de stagiu încheiat.

În situația în care contractul individual de muncă încetează la inițiativa angajatorului, anterior datei prevăzute în contractul de stagiu, acesta este obligat să restituie agenției pentru ocuparea forței de muncă, sumele încasate de la bugetul asigurărilor pentru șomaj pentru respectivul stagiar, plus dobânda de referință a Băncii Naționale a României, în vigoare la data încetării raportului de muncă.

### **ORGANIZAREA PERIOADEI DE STAGIU**

Perioada de stagiu se desfășoară pe baza unui program de activități aprobat de angajator, la propunerea conducătorului compartimentului în care își desfășoară activitatea stagiarul.

Stagiarul, pe perioada stagiului, se obligă să presteze munca pentru și sub autoritatea unui angajator, persoană fizică sau juridică, în schimbul unui salariu, în baza unui contract individual de muncă și a contractului de stagiu.

Este interzisă utilizarea stagiilor la prestarea altor activități și/sau exercitarea altor atribuții în afara celor prevăzute în fișa postului și în contractul de stagiu.

Angajatorul numește, la propunerea conducătorului compartimentului în care își desfășoară activitatea stagiarul, un mentor, dintre salariații calificați, cu o experiență profesională de cel puțin 2 ani în domeniul în care urmează să se realizeze stagiul. Activitatea mentorului se include în programul normal de lucru al acestuia și constă în coordonarea stagiului pe durata stagiului și participarea activă la activitatea de evaluare.

În termen de 5 zile de la finalizarea stagiului, angajatorul are obligația de a elibera stagiului certificatul/ adeverința de finalizare a stagiului, care sunt vizate de inspectoratul teritorial de muncă în a cărui rază teritorială își are sediul angajatorul. Modelul certificatului/adeverinței se stabilește prin normele metodologice pentru aplicarea prevederilor prezentei legi. În acest caz, perioada de stagiu constituie vechime în specialitate.

### **CONTRACTUL DE STAGIU**

Drepturile și obligațiile părților cu privire la efectuarea perioadei de stagiu se stabilesc prin contractul de stagiu, în condițiile prezentei legi, și se completează, după caz, cu prevederile din cuprinsul contractului colectiv de muncă aplicabil și din regulamentul intern.

Modelul-cadru al contractului de stagiu se stabilește prin normele metodologice pentru aplicarea prevederilor prezentei legi.

Salariul de bază lunar al stagiului, stabilit prin contractul individual de muncă, este cel negociat de

părți, pentru un program de 8 ore pe zi, respectiv de 40 de ore în medie pe săptămână, în condițiile legii, ce se completează cu prevederile din cuprinsul contractului colectiv de muncă aplicabil.



La sfârșitul perioadei de stagiu, când evaluarea s-a finalizat fără promovarea acesteia, contractul individual de muncă poate înceta exclusiv printr-o notificare scrisă, fără preaviz, la inițiativa oricărui dintre părți, fără a fi necesară motivarea acesteia.

Un angajator mai poate încadra, o singură dată pe același post, un absolvent care să efectueze stagiu în baza unui contract de stagiu, anexa la contractul individual de muncă, în condițiile prezentei legi.

### **Drepturi și obligații ale stagiului**

#### **Drepturi**

- să beneficieze de coordonarea și sprijinul mentorului;
- să i se stabilească un program de activități corespunzător postului, al cărui nivel de dificultate și complexitate să crească gradual pe parcursul perioadei de stagiu;
- să beneficieze de evaluare obiectivă;
- să i se asigure timpul necesar pregătirii individuale, în scopul consolidării competențelor și dobândirii deprinderilor practice necesare practicării ocupației;
- să i se asigure, prin grija angajatorului, accesul la sursele de informare utile perfecționării sale și care să-i permită consolidarea cunoștințelor;
- să participe la formele de pregătire profesională organizate pentru stagii;
- să primească raportul de evaluare și certificatul/adeverința de finalizare a stagiului;
- să conteste referatul de evaluare al comisiei de evaluare, dacă este cazul.

#### **Obligații**

- să se pregătească profesional în domeniul pentru care efectuează stagiul;
- să își organizeze o evidență proprie a activităților pe care le efectuează;

- să respecte sarcinile date de mentor și de conducătorul superior ierarhic din cadrul structurii organizatorice unde efectuează stagiul;
- să consulte mentorul pentru realizarea lucrărilor repartizate de conducătorul compartimentului;
- să respecte confidențialitatea în legătură cu toate aspectele privind activitatea desfășurată, în conformitate cu normele stabilite de angajator;
- să nu exercite, pe parcursul perioadei de stagiul, activități care constituie concurență neloială angajatorului;
- să participe la procesul de evaluare.

## Drepturi și obligații ale angajatorului

### Drepturi

- să-i stabilească stagiului, prin fișa postului, atribuții în domeniul în care se realizează stagiul;
- să valorifice cunoștințele teoretice și practice ale stagiului în procesul muncii;
- să exercite controlul asupra modului de îndeplinire a atribuțiilor corespunzătoare postului;
- să aplice sancțiunile corespunzătoare abaterilor disciplinare.

### Obligații

- să desemneze un mentor care să coordoneze și să sprijine stagiul în vederea atingerii obiectivelor și indicatorilor de performanță stabiliți în programul de desfășurare a perioadei de stagiul;
- să stabilească stagiului un program de activități în domeniul în care se realizează stagiul;
- să asigure o dotare corespunzătoare - logistică, tehnică și tehnologică - necesară valorificării cunoștințelor teoretice și practice primite de stagiul în cadrul stagiului;
- să evalueze cunoștințele stagiului la sfârșitul perioadei de stagiul;
- să elibereze stagiului certificatul/adeverința din care să reiasă perioada în care acesta a desfășurat activitatea în baza contractului de stagiul, competențele și deprinderile practice dobândite și alte mențiuni;
- să nu folosească stagiul pentru desfășurarea altor activități decât cele prevăzute în contract.

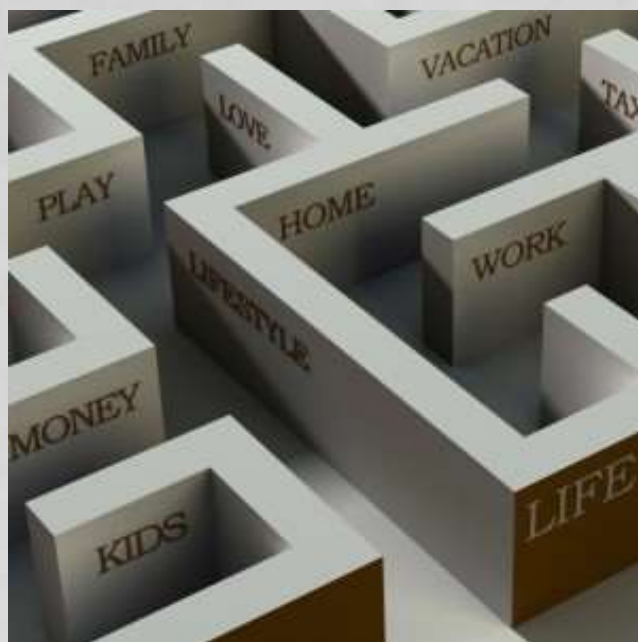
## 5 obiective pe care să le urmărești în construirea carierei

Articol preluat din [www.consilierincariera.ro](http://www.consilierincariera.ro), autor Dan POPA

**1. Obținerea unei recomandări.** Într-o discuție personală avută cu un angajator, acesta a spus că într-o **proporție de 70-80%** va avea în vedere o

recomandare atunci când va angaja pe cineva. Recomandarea făcută de un apropiat al angajatorului poate fi decisivă atunci când competențele și abilitățile candidaților sunt pe poziții de egalitate. Ai în vedere acest aspect pentru reușita în carieră.

**2. Voluntariatul.** Ca voluntar vei dobândi **competențe și abilități pe care școală nu le oferă** sau poate doar într-o mică măsură. Mediul ONG-ist din România este în plină dezvoltare. Oamenii care fac parte din asociații/fundații muncesc, de cele mai multe ori fără bani, pentru o cauză nobilă. Poți munci pentru copiii abandonați în spitale, protecția mediului, sănătatea sau educația celor din jurul tău. Ce poate fi mai nobil decât să muncești pe gratis pentru o cauză nobilă? Contactează o asociație/fundație și **implică-te**.



**3. Învăță limbi străine.** Trăim într-o lume în care globalizarea a devenit o evidență; căile de comunicație între oameni care stau în diverse părți ale globului sunt posibile cu ușurință. Cunoașterea mai multor limbi este imperios necesară. Atât pentru a avea o simplă conversație cu o altă persoană cât și în eventualitatea unui **loc de muncă în străinătate**. Companiile multinaționale decid să își deschidă filiale și în România. Este o **mare șansă de a te evidenția pe plan profesional**.

**4. Învăță tot timpul** – a învăța în timpul facultății, după ce ai terminat facultatea sau dacă ai un job, nu este o opțiune ci o obligație. Ești o persoană interesantă dacă știi cum poți să îți îmbunătățești relațiile cu cei din jur, cum îți poți dezvolta calitățile de leader sau să vorbești cu ușurință despre ultima carte citită.

**5. Networking** – a cunoaște oameni noi și a relaționa în contexte diferite te ajută în dezvoltarea carierei tale profesionale. Doar intrând în contact cu



persoane care vin din medii diferite poți afla noi informații ce te pot ajuta în dezvoltarea ta profesională. Poți participa la workshop-uri, dezbateri sau la o simplă discuție la o cafea. Ieși din zona de confort. Oportunitățile pot apărea cu fiecare persoană pe care o cunoști și îți împărtășești principiile și valorile care te definesc ca individ. Fiecare dintre noi avem calități specifice. Nu-ți rămâne decât să le pui în **valoare**.



Privind asupra pieței muncii din România care pare extrem de rigidă, a-ți însuși cele 5 obiective descrise mai sus te va diferenția de competitorii tăi. Există domenii cu o supraîncărcare de personal calificat. A fi conectat în permanență la cele 5 obiective sunt pasul spre reușita în carieră.

## Cum iti negociezi salariul

Negocierea salariului este probabil aspectul cel mai pizant din procesul de angajare. După un proces lung de aplicare la joburi și de interviuri, ti se face o oferta de angajare, pe care vrei să o valorifici la maxim, inclusiv din punct de vedere financiar.

Mi se pare cel puțin interesantă logica prin care majoritatea tinerilor absolvenți și nu numai privesc procesul de negociere a salariului. Ea funcționează cam așa:

1. **Salariul de care am nevoie** ca proaspăt absolvent pentru un trai decent este X.
2. **Salariu pe care mi-l ofera** un angajator este mai mic decât X.
3. Trebuie să găsesc o **super-tehnica de negociere a salariului** prin care să fac angajatorul să-mi dea salariul X.

Vestea proastă este că acest stil de gândire este în mare parte fantezist. Mai ales având în vedere că din

pacate, în realitatea economică în care trăim, costurile unei trai decent într-un oraș mare sunt uneori chiar duble față de salariile pe care le oferă majoritatea angajatorilor pentru joburi entry-level.

**Solutia nu sta 100% in negocierea salariului** Sigur, poți să negociezi, poți să convingi angajatorul să îți ofere mai mult decât îți propunea inițial, însă nu există o formulă magică prin care să faci un salt spectaculos în negocierea salariului tău.

Cea mai mare parte a soluției constă în 2 factori dincolo de negociere:

1. **Gestionarea pentru o perioadă de timp a costurilor și finanțelor tale** astfel încât să poți să accepti un salariu entry-level.

2. **Angajarea pe un job în care investi**, te dezvolti și apoi îți permiti să ceri creșterea salariului. În activitatea mea de consiliere în carieră, am întâlnit numeroase cazuri de tineri care au pornit cu salarii foarte mici și o perioadă de 6-12 luni sau chiar mai mult au avut dificultăți financiare serioase, însă progresând profesional, într-un job ce le permitea acest lucru, au ajuns în câțiva ani și la salarii de 8-10 ori mai mari decât salariul inițial.

Asta fiind spus, ce poți face efectiv în procesul de negociere a salariului, pentru a obține un salariu cât mai bun?

**Pune în practică în primul rând următoarele idei cheie:**

### 1. Cunoaște piața

Este esențial pentru tine să înțelegi nivelele salariale care se practică pe piața în momentul actual, pentru diverse joburi pe care te poți angaja. Este o înțelegere care le lipsește multor tineri. Întreabă persoane mai experimentate din jurul tău, documentează-te, astfel încât să intri în discuția despre salariu cu temele tale făcute.

### 2. Vinde-te bine la interviu

A convinge la interviu, este o abilitate ca oricare altă. Ea funcționează pe baza unor reguli, care pot fi învățate și aplicate, iar cu practica, această abilitate se va dezvolta. Convingând angajatorul că ai motivație, caracter, abilități de comunicare, potențial, devine apoi justificat să ceri un salariu aflat în partea superioară a paletei salariale pentru acel job.

### 3. Fii dispus să negociezi

Dacă consideri că salariul ce ti se propune este sub ceea ce meriți și ai argumentele pentru a susține asta, nu ezita. Cere, argumentează, insistă când e cazul și lasă de la tine când e cazul. A îți negocia inteligent salariul și a îți planifica eficient finanțele sunt două competențe pe care merita să le stăpânești.

## **C O N T A C T**

**Asociația Psihologilor Gorjeni  
Târgu Jiu**

**str. Tudor Vladimirescu, nr. 36**

**Telefon: 0253 213 041**

**e-mail: [contact@apsg.eu](mailto:contact@apsg.eu)**

**[www.apsg.eu](http://www.apsg.eu)**



**Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane  
2007-2013**

**Axa prioritară 2 "Corelarea învățării pe parcursul vieții cu piața muncii"  
Domeniul major de intervenție 2.1 "Tranziția de la școală la viața activă"  
Numărul de identificare al contractului: POSDRU/161/2.1/G/138092**



**Editor  
Asociația Psihologilor Gorjeni**

**Data publicării  
Septembrie 2015**

**Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția  
oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României**