

КАКО ДОБИТИ  
И ИЗГУБИТИ ПОСАО У АМЕРИЦИ

Пише:

Александар  
Жигић

Чикаго, маја 2006.

Морало сам да се позабавим и овом темом након што сам прошли пут писао о томе како купити кућу у Америци. Значи, читаоци Кишобрана који прочитају фебруарски и мајски број имаће информацију о две основне ствари у животу - како имати кров над главом, и, што је још основније, паре на рачуну у банци. Додуше, велики део читалаца се већ постарао да купи кућу и нађе добар посао, али, ако ништа друго, можда није згорег да се подсетите како је то функционисало за њих.

Текст посвећен другом делу наслова би у ствари могао бити доста краћи него онај о првом делу. Јер, посао се овде може веома лако изгубити, и за то не треба никакав посебан труд. Ових дана студенти у Француској демонстрирају јер су незадовољни предлогом новог закона по којем би могли бити отпуштени у прве две године на послу без икаквог образложења. Навикли су да добијају послове које држава гарантује практично заувек. А ако и изгубе такав, стални посао, онда пуне три године добијају 80 посто од претходне плате. То ми је објаснио један пријатељ Француз који живи у Паризу. Међутим, људи који раде у Америци су свесни идеје да увек могу изгубити посао. То, чини ми се, постаје реалност и другде у свету па и у Србији где она временом када се сматрало нормалним да се добије доживотни посао у државној служби већ припадају некој давној прошлости или научно-фантастичним филмовима.

Оно што је добра вест је да послодавац у Америци ипак не може да неког отпусти тек тако, без икаквог објашњења и треба да покаже да је слаб учинак неког радника трајао дуже времена и да он није показао знакове побољшања. Такође, постоје многи закони који штите раднике против дискриминације. Рецимо, запослени који имају преко 40 година старости могу да туже фирму ако верују да су изгубили посао због својих година.

Такође, чак и ако се изгуби посао, није све црно. Ако се то није десило кривицом радника, онда он има право на надокнаду за незапосленост у трајању од шест месеци, чији износ варира од једне до друге савезне државе.

Моменат губљења посла се многим показује као одскочна даска у каријери. Рецимо, оснивачи огромног ланца радњи Хоме Депот које продају све за поправку и изградњу кућа су отворили прву радњу када су изгубили свој посао као службеници у једној фирми са обичном платом. Двадесетак година касније, они су сада милијардери. Рецимо, један од два оснивача Хоме Депот-а је недавно поклатио 250 милиона долара за изградњу акваријума у Атланти. Акваријум је саграђен и отворен у новембру.

Ево, међутим, још једног показатеља да је понекад теже одржати посао него добити га. Ових дана читам да су многи стручњаци у

Мајкрософту незадовољни начином на који се издају годишње оцене о запосленима. Неки од њих кажу да се оцене издају више на основу тога ко је пријатељ са шефом а не на основу квалитета обављеног посла. Према тим наводима, они који добију оцену 3, што значи да само испуњавају основне захтеве на послу, могу да очекују да им ускоро буду показана врата. Јер, много је пожељније да се добије оцена која показује да запослени превазилазе очекивања на послу. Звучи помало зачуђуће када је реч о фирми која је симбол иновације и креативности, али изгледа да је то део нове реалности. Наук је - никада не шкоди имати добре односе са шефом.

Е сад, о оној другој и много компликованој теми - како наћи посао. О томе је у Америци написано на стотине књига и на хиљаде и хиљаде чланака. Такође, могао би се написати посебан чланак на основу тога којом се струком неко бави, колико има година, искуства и у ком делу земље живи, јер има пуно индивидуалних фактора. Свака прича је другачија.

Постоји један кратак одговор. У Америци је прилично лако добити неки основни посао, који је плаћен рецимо од 6 до 10 долара на сат. Јер, већина ланаца радњи, самопослуга и ресторана има послове скоро у сваком тренутку. Неки ланци великих радњи сада имају компјутеризоване киоске за пријаве близу улаза у објекат. Тако рецимо можете доћи у продавницу, купити два литра млека и хлеб и успут се пријавити за посао.

Ту лежи одговор и на то зашто однос према мунгтеријама данас није као што је некад био. Јер, људи који нису пуно плаћени се не боје тога да ће изгубити посао, пошто знају да могу лако да добију други.

Породице које се не разбацују парама, купе куће у мањем месту где су цене ниже и у којима рецимо раде отац и мајка и једно одрасло дете могу сасвим нормално да живе са том платом од 10 долара на сат. Лако је израчунати да троје људи онда скупи око 5 хиљада долара месечно у бруто износу. Вероватно се зато већина породица које су дошле из Југославије последњих година сасвим добро снашла, без обзира на то чиме се баве, јер није неопходно бити адвокат или лекар да би се купила кућа, двоје кола и пун фрижидер хране.

Е, сад се појављује питање тражења правог, озбиљнијег посла, који би платио рецимо 50, 70 и више хиљада долара годишње. Студенти који завршавају школовање добијају савете од специјалних стручњака на својим универзитетима о тражењу посла. Рецимо, важно је на разговору носити нову, чисту, професионалну одећу. То за мушкарце значи - одело са краватом, новим ципелама и испегланом кошуљом, а за жене, рецимо, пословни комплет без претеривања са пминком, накитом и са дискретном употребом парфема.

Најважније је добити понуду за разговор а ту опет треба показати послодавацу да имате управо оно искуство које он тражи. Јер, овда-

шњи шефови не воле да нагађају зашто бисте ви били добри за одређено радно место ако се већ нисте до сада бавили управо истим таквим послом. Ваш је задатак да то објасните у писму за пријаву, вашој биографији (резимеу) и после тога на разговору. Покушаји да објасните да сте ви радили сто ствари у животу па ћете моћи и ову, најчешће овде не пале.

Лакше је добити посао у месту у којем живите јер фирме данас не воле да плаћају пут на интервју и селидбене трошкове. Такође је боље усмерити се на неколико фирми из одређене струке и бити активан у процесу пријављивања. Шта то значи - уместо да шаљете на стотине резимеа и чекате пасивно да вас неко позове, треба бити активан и после слања писма. Добро је назвати телефоном потенцијалног шефа, послати додатне документе и радове, па и да сами предложите датум и време могућег разговора. Једноставно, ако направите то лаким за њих, већа је могућност да ће пристати.

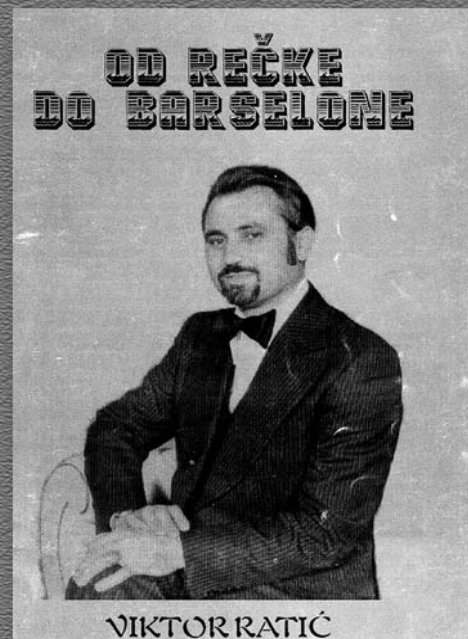
Из мог искуства, знам да може пуно да помогне када покажете послодавацу да сте искрено заинтересовани за посао. А и обичан телефонски позив то може да демонстрира. Рецимо, када сам завршио магистарске 1992-ге године добио сам позив на интервју за посао професора на једном универзитету у Калифорнији. Они су ми платили пут на интервју из Њујорка, хотел и друге трошкове. Негде у пола дана, кад сам обавио тек пола планираних интервјуа са људима на универзитету, шеф одсека ме је позвао у његову канцеларију и рекао - "Ми смо сада

гласали и једногласно одлучили да ти понудимо посао. Колику плату хоћеш?" Ја сам био изненађен и неспреман на разговор о тој теми, али сам био веома задовољан када ми је плата скочила пет-шест пута преко ноћи и то након што сам се једноставно пријавио на оглас у магазину из струке. Био сам и фасциниран чињеницом да сам могао да добијем посао на универзитету у Калифорнији, где пре тога никада у животу нисам крочио. Али, пре тога сам неколико недеља писао пријаве за посао по цео дан. Један од професора у комисији ми је после рекао - ми смо видели да сте ви заинтересовани за посао јер сте звали телефоном да се распитате.

Постоји и још једна опција - можете створити себи радно место. Рецимо, ових дана чујем да један наш пријатељ у Вашингтону који је завршио факултет за геодетског инжењера у Београду ради сада као таковани контрактор (уговорач) послова за изградњу разних објеката и да му јако добро иде. Уз све то наравно, има јако добре радне навике, пуно упорности и вредан је.

Углавном, уз образовање и искуство треба имати доста оптимизма и упорности и не размишљати пуно о томе зашто нисте добили неки посао за који сте по логици ствари најидеалнији кандидат. Једноставно, треба се и даље пријављивати док не наиђете на неког коме ћете се свиђати из ма ког разлога и за кога ћете ви у том тренутку бити најбољи. А то никада нећете сазнати ако се не пријавите и ако не направите први корак.

Прва књига трилогије Воје Ратића под називом  
"Од Речке до Барселоне",  
која је освојила срца великог броја  
читалаца у Ванкуверу и Србији, сада је  
доступна и нашим читаоцима!



Позовите: 604 708 9630