

L'OCEÀ BLAU: UN MAR CLAR I SERÈ

SOBRE EL QUE REALITZAR LA RECERCA DE FEINA

La teoria de l'Oceà Blau sorgeix de l'àmbit empresarial (W. Chan Kim i Renée Mauborgne) i es basa en la recerca i obertura de nous mercats i oportunitats de negoci a través de la innovació; un oceà d'aigües clares i serenes que brinda moltes opcions per navegar-hi, al contrari de l'oceà vermell: agressiu i ferotge en què l'estratègia és superar la competència. Aquest enfoc és també útil per orientar la nostra recerca de feina, explorant i obrint nous camins.

Et proposem com traslladar els 6 principis de la teoria de l'Oceà Blau als processos de recerca de feina.



AMPLIA LES FRONTERES DEL MERCAT

El mercat canvia constantment, com les persones: explora el mercat al que pertanys i eixampla'l: trobes a faltar cobrir alguna necessitat d'aquest sector? Pots oferir alguna nova opció? Fusiona els teus interessos i potser pots donar resposta a alguna mancança. Tu també et pots reinventar tants cops com faci falta i transcendir el que ja existeix



TRAÇA UN MAPA ESTRATÈGIC

Un cop localitzada l'oportunitat o definit l'objectiu, necessites un pla. Traça els passos que duràs a terme, contempla el camí a seguir com una estratègia coherent i no com accions aïllades. Fes-te preguntes, identifica quins recursos tens i què et manca; substitueix la improvisació per la definició d'un pla d'acció.



EXPLORA MÉS ENLLÀ DE LA DEMANDA ACTUAL

Ciberadvocat/a, netejador/a de sales blanques creatiu/va emocional o personal recruter són ocupacions força recents que van néixer cobrint necessitats molt incipients però que prometien consolidar-se en el mercat. Potser tu pots oferir una activitat rentable que encara no compta amb professionals amb el teu nivell d'expertesa o especialització.



DISSENYA UNA ESTRATÈGIA D'OPERACIÓ

És el moment de passar a l'acció i materialitzar totes aquestes idees. Cal que dissenyis aquelles eines de presentació que millor poden transmetre el teu missatge, el discurs per a comunicar de manera persuasiva i atraient el potencial que aportaries a les organitzacions en contractar-te.



SOLUCIONA OBSTACLES

No hi ha camins en línia recta. Has d'estar preparat per a tolerar la frustració i acceptar un "no", per a mantenir la motivació i entrenar la flexibilitat que et permetrà reajustar la teva estratègia sempre que detectis que no et dona els resultats esperats. Caldrà destinar recursos a solventar els problemes que puguin sorgir durant l'execució del pla.



EXECUTA L'ESTRATÈGIA D'INNOVACIÓ

Cal anar avaluant els resultats que s'obtenen de l'estratègia traçada: analitza cada pas, pren nota dels errors comesos i els comentaris o suggeriments dels professionals que vas coneixent. Mesurar és el pas per a després reajustar.