

Io Lavoro!

Il primo manuale pratico per trovare lavoro: niente siti di annunci o “soldi facili” senza lavorare, ma un *Sistema Vincente* per avere l’occasione per mostrare il tuo valore.



Di Giacomo Papasidero

Io lavoro!

La prima guida pratica per trovare **(veramente)** lavoro

Breve introduzione

Forse ti starai chiedendo se definire questo e-book come una “guida pratica” per trovare lavoro veramente sia un’idea di marketing o un’esagerazione pubblicitaria e forse sei allo stesso tempo incuriosito dal titolo (e speri sia vero) e vorresti saperne di più. Ecco perché, prima ancora di mostrarti l’indice (a questo punto potresti anche voltare pagina e leggerlo ugualmente...) ho pensato di scrivere questa introduzione con lo scopo di spiegarti per quale motivo dovresti leggere questo e-book.

Se avessi pensato ad un bel titolo senza però scrivere nulla di realmente interessante, smetteresti di leggere questo manuale dopo poche pagine e non sarebbe nel mio interesse (i miei dati sono all’ultima pagina!); ma potresti anche chiederti perché mai dovrei darti informazioni così utili e preziose gratuitamente: per quale ragione, se realmente questo e-book può farti trovare lavoro, non dovrei chiederti di pagare per leggerlo?

Il motivo è semplice: nelle pagine che leggerai (se deciderai di farlo) ti spiegherò come trovare un lavoro partendo dalla scelta delle offerte disponibili (ma non solo), dalla preparazione accurata del curriculum (deve essere unico e originale in modo che chi lo riceve ne sia interessato immediatamente), dalla scrittura di una lettera di presentazione eccellente (non le solite idee copiate in rete ma qualcosa di veramente originale) alla preparazione del colloquio di selezione (anche se non si tratta di un esame, la preparazione fa la differenza). Si tratta di un metodo di **lavoro** pensato per metterti nelle condizioni di trovare l'occupazione adatta a te.

Ti propongo questa guida gratuitamente per due ragioni fondamentali:

Primo, perché se ti sarà sufficiente leggerla per cambiare approccio, trovare un lavoro e migliorare la tua vita, non vedo perché debba privarti di questa possibilità o chiederti dei soldi per delle idee che sono alla portata di tutti (ma nonostante questo sono poco utilizzate e difficili da veder realizzate);

Secondo, perché voglio condividere con te quello che so, considerando che mi ritengo fortunato ad aver scoperto e imparato qualcosa di prezioso che mi è stato molto utile e che lo sarà senz'altro anche a te. Credo che quando possiamo dare, dobbiamo farlo.

Avrai modo di verificare personalmente il contenuto di queste pagine: vi troverai innanzi tutto delle idee, delle teorie di approccio abbastanza differenti da quelle più diffuse, ma non del tutto uniche, per fortuna. Dalle idee passerò alla pratica, spingendoti ad agire e sperimentare personalmente, esercitandoti, tutti i consigli ed i suggerimenti che ti darò (se non provi come fai a sapere se funziona?). Ognuna delle quattro parti di questo e-book sarà ovviamente interconnessa: sono fasi di un processo unico che deve culminare nella tua nuova occupazione.

A questo punto ti chiederai come faccio ad essere così convinto, in tempi di crisi come questi, che quello che ti dirò sarà effettivamente efficace. Si tratta d'idee che si basano sulla mia esperienza diretta come selezionatore, ovvero una posizione privilegiata in cui ho maturato la conoscenza di quello che conta veramente e che fa la differenza per essere scelti in un'azienda. In più sono frutto del mio studio interessato a dare una mano a chi un lavoro l'ha perso o non l'ha mai avuto: l'esperienza in tal senso mi ha dato molto da cui imparare. Infine ho tratto insegnamenti da libri e manuali e da insegnanti che hanno condiviso con me le loro idee e le loro esperienze.

Non ti garantisco certo che troverai lavoro semplicemente leggendo queste pagine... dovrai lavorare sodo. Se applicherai le idee che leggerai tra breve con determinazione e

convinzione, con tenacia (perché i risultati non arrivano quasi mai in poco tempo) allora posso garantirti che il cambiamento farà la differenza. Ma la variabile determinante, come sempre, sarai tu con la tua voglia di raggiungere i risultati che hai progettato.

Infine ti comunico che alla fine dell'e-book troverai tutti i modi per entrare in contatto con me e chiedermi una mano. Potresti trovare eccellenti le idee di questo manuale, ma difficile metterle in pratica: io posso aiutarti a farlo in modo facile e vincente.

Non aggiungo altro e ti lascio al testo vero e proprio. Buon divertimento.

Indice

(Finalmente)

1. Cosa voglio fare da grande?
2. Anghin go il curriculum a chi lo do?
3. Dossier lavoro
4. Scrivere un curriculum vincente
5. Europeo per forza?
6. Ah già, la lettera di presentazione!
7. Il colloquio non è un esame... ma preparati comunque
8. Dove hai messo il piano di riserva?
9. La ricerca continua...

1. Cosa voglio fare da grande?

Forse neanche ti ricordi che risposta davi a questa domanda quando avevi sei o sette anni: crescendo avrai cambiato la tua risposta decine di volte, o forse nessuna e sei ancora intenzionato a fare il lavoro che avevi scelto da piccolo. Se è così, vuol dire che hai le idee molto chiare e probabilmente leggere questo primo capitolo potrebbe risultarti inutile. Potresti quindi andare oltre, oppure leggere comunque qualche idea per capire meglio l'importanza di dare una risposta a questa domanda.

Se vogliamo trovare un lavoro, dobbiamo evitare di cercarne uno a caso tra i tanti (o pochi) offerti, ma avere noi le idee chiare su cosa vogliamo fare. Quando sappiamo che tipo di lavoro ci interessa, quando la nostra volontà di lavorare è sorretta da una passione autentica, allora possiamo attingere non solo a maggiori motivazioni e più determinazione, ma anche a quella tenacia che ci aiuta a superare le fasi di stallo, quelle in cui sembra che tutti i nostri sforzi siano stati vani. Dopo aver piantato un seme nel terreno, il contadino concima ed annaffia anche per settimane prima di veder spuntare

qualcosa, se smettesse al terzo giorno perché scoraggiato, non raccoglierebbe nulla a fine stagione. Lo stesso vale per qualsiasi altra attività (la metafora agricola mi piace, anche per via del mio amore per la natura, ed è spesso molto adatta a chiarire concetti che riguardano la nostra vita).

Mettiti poi nei panni di un datore di lavoro che deve scegliere tra due candidati: il primo vuole fare qual lavoro perché gli piace e lo appassiona, il secondo ha risposto al tuo annuncio come a tanti altri e il lavoro vale quanto qualunque altro purché sia retribuito. Chi scegli (Occhio, non barare!)?

Un altro elemento chiave è considerare che se un lavoro ti piace lo fai volentieri, ti pesa e stanca molto meno, hai più voglia di lavorare, sei di buon umore perché ti gratifica rispetto ad un lavoro che per te non ha significato (escluso lo stipendio) e ti permette di essere molto più efficace. A fare carriera (il che vuol dire anche *guadagnare più soldi*) sono spesso coloro che mettono passione e impegno in quello che fanno. Per il tuo bene ti consiglio di partire sempre dalla tua passione.

Infine se stai cercando lavoro, o magari vuoi cambiare quello che svolgi adesso, perché non puntare a qualcosa di piacevole e gratificante? Invece di pensare che tanto *quel che piace a te non si trova*, o che *non sei adatto* o che comunque

non sceglierebbero te o che si tratta solo di un sogno, ricorda che sei tu quello che deve **credere nel tuo successo** per primo.

Detto questo, passiamo al problema principale: **sai cosa vuoi fare?** Ti piacerebbe lavorare, siamo d'accordo, ma se ti chiedessi che lavoro vuoi fare, cosa mi risponderesti? Se appartieni al nutrito gruppo di persone che rispondono a tutti gli annunci di lavoro e non hanno ben chiaro cosa vogliono (a parte uno stipendio) allora è il momento di cambiare direzione! Prendi un foglio di carta, o apri un file di testo sul PC, e comincia a fare qualche esercizio fondamentale per il tuo successo: scopriamo cosa vuoi fare da grande!

Per prima cosa è importante stabilire quali sono le cose che ti appassionano: non parlo d'interessi o passatempi occasionali ma di quel tipo di attività che ti fanno stare bene per il solo fatto che le fai, indipendentemente dal risultato, quelle cose che ti diverte fare. Per essere più precisi vorrei che ti riferissi, in particolare, alle esperienze di *flow*: si tratta della sensazione che provi quando, impegnato in qualcosa, perdi cognizione del tempo perché totalmente immerso in quel che stai facendo. Scrivi un bell'elenco (almeno una voce devi trovarla, e se proprio non c'è qualcosa che ti rapisce come nel *flow*, almeno sceglie le attività che ti piacciono di più).

A questa lista vorrei che aggiungessi i tuoi interessi: in questo caso non devono essere attività particolarmente coinvolgenti, ma comunque cose che ti incuriosiscono e ti piace fa-

re, magari attività a cui dedichi poco tempo, o che spesso trascuri, ma che sono comunque piacevoli quando le svolgi.

La prossima lista che devi fare riguarda la tua formazione (tra l'altro tutto questo lavoro sarà utilissimo nella stesura del curriculum in senso stretto...): voglio che scriva non solo che studi hai svolto o quali corsi hai seguito, ma anche per quale ragione li hai scelti, cosa ti è piaciuto e per quale motivo, e che tipo di vantaggi ne hai ricavato. Ti faccio un esempio per non crearti confusione con troppe domande in fila: *hai studiato medicina all'università (saltiamo tutto il resto, per semplificare) e hai scelto questa facoltà perché hai sempre voluto aiutare la gente; ti è piaciuto maggiormente l'aver fatto materie riguardanti l'anatomia perché sei molto incuriosito/a dal funzionamento del corpo umano, traendo un grande vantaggio nella capacità di comprendere come funzionano le cose e nello sviluppare un tuo pensiero critico e autonomo.*

Tutto chiaro? Ora tocca a te, scrivi e poi andiamo avanti!

Adesso passiamo ad una quarta lista: -le tue esperienze professionali: vorrei che elencassi i lavori che hai svolto, anche quelli a cui hai dedicato solo poche ore, retribuiti o meno, riconosciuti oppure no, insomma, tutto il bagaglio di esperienze lavorative che ti porti dietro. Ad ogni esperienza (altrimenti saremmo già al curriculum!) voglio che tu scriva quali sono le cose che ti sono piaciute maggiormente e per quale motivo in

particolare. Facciamo un esempio: *hai lavorato, poniamo il caso, come cuoco in un ristorante e la cosa che più ti è piaciuta è stata il poter inventare varianti ai piatti classici, il motivo è che potevi esprimere la tua creatività e la tua fantasia, ti faceva sentire importante creare qualcosa di tuo.*

È chiaro il concetto? Cosa ti è piaciuto di più di un'esperienza e per quale ragione. Facile! Quindi scrivilo!

Adesso ti ritrovi in mano una lista di passioni e interessi assieme ad un elenco di aspetti pratici da te sperimentati che ti sono graditi. Considera che non è un caso se ti piace fare un certo lavoro, né è casuale il motivo di questo tuo gusto. Adesso hai un quadro più chiaro delle tue preferenze, con delle spiegazioni tue personali e per questo uniche rispetto ai risultati di un generico test attitudinale, su cui riflettere. Ma manca un ingrediente alla ricetta: i tuoi sogni.

Scrivi **cosa vorresti fare da grande**, che sogno ti porti nel cassetto, soprattutto, cosa faresti se, ricco sfondato, non avessi alcun bisogno economico di lavorare. Non deve essere per forza un lavoro standard, potresti anche inventarti qualcosa che non esiste oppure voler fare un'attività che non è considerata un lavoro. Molto spesso alcune delle persone con cui faccio orientamento (avevi capito che stavamo facendo questo, vero?) dicono che viaggerebbero. Ma anche viaggiare potrebbe divenire un lavoro...

Bando alle ciance: scrivi i tuoi sogni e vedremo!

Fatto questo, ti ritrovi con le tue preferenze e i tuoi sogni. Adesso è il momento di dare concretezza al lavoro fatto sin qui. Scrivi almeno tre lavori che potresti fare, tre professioni che siano in linea con quello che è emerso sin ora (non dare poca importanza ai tuoi sogni, anzi, quella dovrebbe essere la lista più importante). Adesso inizia una fase importantissima: trova tutte le informazioni che ti servono a chiarirti meglio le idee, usa internet, sfoglia riviste specialistiche, parla con persone che già fanno quei lavori. Potresti aiutarti sfruttando la lista qui sotto per fare un lavoro completo.

- ∞ In cosa consiste il lavoro (molto pignolo/a in questo: non una descrizione generica, ma dettagli di mansioni e attività pratiche svolte, come impiegheresti il tempo di ogni giorno, ritmi e tempi pratici)
- ∞ Dove si può svolgere, dal luogo geografico (esiste nel tuo paese/nella tua città/nella tua nazione?) al tipo di condizione professionale (libero professionista/dipendente), cerca più informazioni possibili sulla logistica.
- ∞ Requisiti per svolgerlo: serve ad esempio un titolo di studio? Aggiungo un altro elenco
 - Che titolo esattamente?
 - Dove potresti conseguirlo?
 - In quanto tempo?
 - A che costo?

- Servono ulteriori requisiti? (ripeti l'elenco per ognuno di essi)
- ∞ Opportunità future (realizzazione professionale, coincidenza effettiva con i tuoi interessi e i tuoi sogni).
- ∞ Remunerazione, ultimo elemento a mio avviso (ma potresti pensarla diversamente...) ma comunque utile parametro per valutare con cognizione tutto quanto.

Alla fine di questa ricerca devi aver avuto le info sufficienti per scegliere tra le opzioni che avevi individuato prima la tua preferita e per capire se è quello il lavoro che ameresti fare (ti divertiresti, ti senti bene o elettrizzato/a all'idea di iniziare) e sulla sua fattibilità concreta (è una cosa possibile?) anche a lungo termine. Spesso considera che il lavoro che sogni potrebbe richiedere tempo per essere realizzato e, come vedremo, avere un piano di riserva è qualcosa di decisivo in molte situazioni.

Questa prima fase termina con te che pensi *Eureka!* (*ho trovato!*) e hai le idee chiare su quale lavoro vorresti fare. Ossia hai scelto tra le alternative che sono emerse e sei pronto/a a iniziare la ricerca.

Se si rivelasse irrealizzabile nell'immediato, allora potresti dover ricorrere al piano di riserva di cui ti parlavo prima,

e quindi ti consiglierei di saltare al penultimo capitolo di questa guida, per poi ripartire da dove hai interrotto. Alla fine tutto tornerà, non temere.

Tutto questo processo di orientamento è il punto di partenza: se non conosciamo la meta, non sapremo come raggiungerla.

2. An ghin go il curriculum a chi lo do? (non farti ingannare dal titolo, questo capitolo è serio!)

Adesso ci ritroviamo a vedere cosa hai deciso di fare da grande, consapevolezza che tutti dovrebbero avere prima di mettersi a cercare lavoro ma che in pochi hanno poi realmente. Sono del parere, scusa la parentesi, che sia questo uno dei fattori che incidono maggiormente nelle difficoltà delle persone a trovare un'occupazione. Ma proseguiamo.

Quando sai cosa vuoi fare devi stabilire come farlo, che per noi *cercatori di lavoro* significa sapere da chi andare a proporsi. Se nel maggior numero di casi si scrivono *curricula* identici spedendoli a chiunque faccia ricerca di personale e non solo, quando sai cosa vuoi fare, il processo di selezione lo compiti per primo: si tratta di stabilire a chi proporre la tua candidatura, con o senza richiesta diretta, per trovare il lavoro che hai scelto. Sottolineo che non serve che l'azienda a cui ti proponi stia cercando lavoratori: loro vogliono raggiungere obiettivi importanti, di fatturato e non e se tu sei la persona giusta per aiutarli in questo, che stiano cercando o meno, non ti lasceranno scappare!

Proprio di recente ho saputo di un'azienda che ha assunto tre nuovi dipendenti, a tempo indeterminato, pur cercandone originariamente uno solo: hanno trovato tre ottimi collaboratori e non hanno certo perso questa buona opportunità. Ricorda una cosa fondamentale:

“Devi porti come una risorsa, come un investimento”

Adesso devi cominciare a fare un elenco delle aziende che potrebbero permetterti di fare il lavoro che desideri; la domanda è: chi potrebbe aver bisogno di questo lavoro? Dove potrei svolgere queste mansioni? Non essere selettivo/a in questa prima fase, ma individua un numero discreto di realtà in cui potresti ottenere ciò che cerchi. Se nel tuo caso hai a disposizione decine di alternative, prendine in considerazione non più di 10 o 15, che sono già molte, e fin troppe per la selezione finale (non temere, la quantità non conta, quello che fa la differenza è la qualità!). Se sono meno di dieci, le aziende per cui potresti lavorare... prendile tutte in considerazione.

In questa fase ti consiglio di pensare se esistano realtà interessanti all'estero (non conta se conosci la lingua) o in zone lontane da dove vivi, considerando però la tua possibilità reale di trasferirti anche per lunghi periodi: se non t'interessa questo scenario, scarta sin dall'inizio tali possibilità. Alla fine devi avere una rosa di dieci candidate per cui saresti disposto

a lavorare senza problemi, immediatamente. Passiamo, quindi, allo stadio successivo.

Tra tutte le aziende o realtà che hai scelto, è il momento di scremare con cura: devi ridurre la rosa a **tre possibilità**, non di più, e devi farlo basandoti sulla tua reale volontà di lavorare con loro. Metti da parte tutto quello che riguarda il denaro, per ora, e concentrati sulle differenze tra un'azienda e un'altra: individua i motivi reali per i quali lavoreresti per ciascuna di loro e scrivilo. Se ne venissero fuori di uguali, evidenziane almeno un altro non comune a più aziende. Alla fine di quest'analisi (basati sui valori aziendali, sulle loro politiche di valorizzazione del personale, sulla notorietà, sulle possibilità di carriera e via dicendo) devi avere diversi motivi, ma non meno di uno, differenti, per cui lavorare in ciascun'azienda. Da una parte questo ti servirà nelle fasi che vedremo tra poco, dall'altra ti permetterà di eleggere le tre realtà vincitrici della tua personale selezione, ossia quelle che ti convincono maggiormente.

Per agevolare il tutto, pensa: se due di queste aziende ti proponessero lo stesso identico contratto, per chi vorresti lavorare? Per quale motivo?

Ed il gioco è fatto. Stabilisci la tua prima scelta, la seconda e poi la terza. Ora è il momento di fare un'analisi più dettagliata.

3. Dossier lavoro

Adesso viene una delle fasi fondamentali del nostro lavoro: la creazione di un vero e proprio dossier sulle aziende che abbiamo selezionato nella fase precedente. Vediamo di che si tratta.

Lo scopo è di raccogliere quante più informazioni possibili su azienda e mercato in cui opera. A questo punto è bene prendere in considerazione la filosofia fondamentale di questo manuale: non devi proporti come un dipendente in cerca di un posto qualunque, ma come un *collaboratore*, qualcuno che sa usare la propria testa (a prescindere dalla mansione che cerchi) e che è in grado di **portare del valore aggiunto con il suo lavoro**. Parti dal presupposto che per l'azienda tu non devi rappresentare un costo, né porti come tale, ma un investimento, un fattore importante per il suo successo. Forse non credi di poter contribuire in modo rilevante, ma ti sbagli di grosso: abbiamo tutti, compreso te, un potenziale di creatività, idee, esperienza, volontà, abilità che attende solo di essere utilizzato. Quest'approccio alla ricerca del lavoro ti permette al contempo di cominciare a sfruttare questo potenziale e di comu-

nicarlo in modo efficace a chi da questo potenziale potrebbe trarre grandi vantaggi.

La prima domanda che ti porrai adesso è “dove le prendo le informazioni che mi servono per compilare un dossier?”. Sembra qualcosa di complicato ma non è così difficile come sembra, considera alcune delle fonti disponibili:

- ✓ Parti dal sito internet dell'azienda (se presente): leggi con attenzione tutte le pagine, anche quelle apparentemente meno importanti.
- ✓ Fai una ricerca su internet più ad ampio respiro, cerca commenti di chi è cliente o dipendente, cerca comunicati stampa e, in generale, tutte le informazioni che la rete può offrirti.
- ✓ Entra in contatto con il personale dell'azienda, chiedi spiegazioni sul modo di lavorare piuttosto che sui prodotti o servizi che offre, respira il clima interno.
- ✓ Entra in contatto con i clienti, individua chi sono e cerca di scoprire cosa li soddisfa e cosa invece li lascia insoddisfatti.
- ✓ Cerca informazioni tra amici e conoscenti che sono clienti, chiedi un commento su Facebook o su siti di opinioni, contatta i clienti noti (magari aziende) che possono darti un parere.
- ✓ Sii cliente tu stesso e verifica prodotti e servizi.

- ✓ Chiedi opinioni ai concorrenti diretti presenti sul territorio.
- ✓ Parla con altre aziende vicine ma non concorrenti o con persone che hanno modo di conoscere chi lavora presso quell'azienda.
- ✓ Chiedi informazioni a qualche giornale locale che potrebbe aver trattato dell'azienda.
- ✓ Entra in contatto con le istituzioni pubbliche che hanno relazioni e rapporti diretti.
- ✓ Prendi informazioni dagli istituti di analisi di mercato e di statistica (ISTAT, ad esempio).

Questi sono alcuni spunti - abbastanza buoni, credo - per avere le informazioni che ti servono. Non è così difficile come sembra, anzi, se chiedi informazioni spiegando che sei interessato/a per proporre una domanda di assunzione è probabile che troverai molta disponibilità. Ma che informazioni deve contenere questo dossier? Vediamole subito:

- Identifica missione e valori aziendali (anche non averne è molto indicativo).
- Identifica gli obiettivi a lungo termine.
- Identifica il tipo di atteggiamento verso il personale (formazione, opportunità di carriera, tipologie di contratti).
- Identifica i punti di forza dell'azienda.

- Identifica le caratteristiche chiave dei loro prodotti o servizi (cosa li rende buoni?).
- Analizza il mercato (ha un andamento positivo? Negativo? Per quali ragioni? Le concorrenti come vanno? Quali prospettive ci sono? Cosa lo caratterizza?).
- In cosa i prodotti o servizi dell'azienda non sono buoni?
- Che cosa lascia insoddisfatti i clienti? Per quale ragione?
- In cosa i concorrenti sono migliori?
- Identifica le caratteristiche delle persone che lavorano in azienda: cosa cerca nei propri collaboratori? Quali sono le qualità più considerate? E le competenze principali?

Molte di queste voci potrebbero scoraggiarti o farti pensare che sia assurdo cercare tutte queste informazioni, mentre esse sono fondamentali: ricordati che ti proponi come collaboratore, non come un dipendente qualsiasi.

Non devi fare un'analisi degna di uno studio di mercato, ma devi raccogliere tutte le informazioni che ti ho suggerito, e le altre che trovi e pensi possano essere interessanti, per avere un quadro generale dell'azienda per la quale vuoi lavorare e del suo contesto.

Riflettiamo un attimo: se tu lavorassi da anni nell'azienda, non sarebbero informazioni scontate? Non saresti a conoscenza di molti dati e non li useresti per fare bene il tuo lavoro? Se vuoi lavorare per loro, per quale assurdo moti-

vo dovresti rimanere disinteressato a quello che presto dovrebbe essere il tuo pane quotidiano?

Fare un dossier di questo tipo, ossia avere un'analisi dettagliata dell'azienda, ti pone nella condizione di essere sia più utile a loro, sia più efficace in sede di colloquio (conosci la realtà forse anche meglio di molti che vi lavorano già) e comunque ti pone in una situazione di vantaggio: nessuno o quasi fa un lavoro del genere e non passerai certo inosservato/a!

Ora che sei in possesso di informazioni molto chiare e ampie è il momento di utilizzarle per fare la differenza: non puoi certo lasciarle come le hai trovate ed utilizzarle nude e crude, ma devi invece creare il materiale opportuno per proporli con successo:

✎ Comincia ad elaborare un testo in cui metti in risalto le caratteristiche positive dell'azienda (non una lettera di adulazione) come se stessi scrivendo un articolo per un giornale. Sottolinea quali caratteristiche o esperienze da te possedute siano perfette per loro e spiega il motivo in modo chiaro e preciso: dimostrazioni concrete come esperienze simili saranno utili. In questo modo dimostri di conoscere bene l'azienda, di averla studiata, e di essere, a giusto motivo, convinto di poter fare al caso loro. E non è poco.

✎ Adesso prendi in esame i punti deboli dell'azienda: se hai avuto modo di fare il cliente, cosa utilissima, sarai avvantaggiato. Evidenza, in modo equilibrato ma obiettivo, cosa non va bene, a tuo avviso e secondo i loro clienti (questa informazione è importantissima), metti in evidenza i problemi che incontrano nel mercato e proponi delle correzioni. Hai notato che il servizio di assistenza è carente? Proponi come renderlo più efficiente. Hai visto che il prodotto ha un difetto in funzione? Proponi come correggerlo per migliorarlo. Devi dire: "Signori, io ho un'idea su come rendere il vostro prodotto/servizio migliore, ecco, ve lo dico subito!"

Se tu giocheresti un ruolo chiave, con le tue competenze, in queste miglorie (attento/a che siano estremamente concrete) fallo risaltare adeguatamente, evidenziando bene il motivo per il quale ne sei convinto (fornisci sempre spiegazioni convincenti per chi leggerà il dossier e non limitarti a dire che sei in gamba).

✎ Infine elabora un altro testo in cui analizzi per sommi capi il mercato, facendo notare quali potrebbero essere le difficoltà del settore per l'azienda, ed evidenza in che modo tu, con le tue capacità, potresti dare loro una mano. In questo caso si tratta di proporre

idee per il futuro in relazione alla tua capacità di lavoro. Non basta che tu dica cosa si potrebbe fare, è importante che tu sia in un ruolo chiave per farlo. In parole povere, devi mostrare che in previsione futura, visto il settore dove operano, la tua presenza potrebbe essere utile in questo o quest'altro aspetto e per precisi motivi. Niente astrazioni, proponi vantaggi concreti.

A questo punto ti trovi in mano non semplici informazioni, ma un lavoro notevolmente utile per l'azienda cui ti stai per rivolgere. Hai appena creato qualcosa che rappresenta in modo tangibile il tipo di vantaggio e contributo che puoi dare.

Non credere che se manchi di esperienza ti sia impossibile: quello che devi fare è raccogliere le informazioni, valutare la situazione e chiederti "**come migliorerei le cose se fossi io il titolare dell'azienda?**"

Se ami il calcio, avrai pensato tante volte "se fossi io l'allenatore, agirei diversamente!", magari di fronte a leggi e riforme pensi che saresti stato più in gamba tu, al posto del politico di turno: questo è il momento di smettere con le chiacchiere e fare proposte concrete. Pensa come se tu fossi il titolare dell'azienda, e non importa il titolo di studio o l'esperienza, sei lì e devi affrontare i problemi che ti si propongono. Trova soluzioni valide e creative, usa la testa e fai la differenza.

Avendo questo materiale siamo pronti per comporre il curriculum per ottenere un colloquio.

Se avessi difficoltà con questo passaggio, considera l'ipotesi di farti aiutare da me a costruire un dossier come si deve. Alla fine della guida troverai i miei contatti.

4. Scrivere un curriculum vincente

Veniamo adesso alla stesura del curriculum. Esso rappresenta una serie di dati che possono essere utili per il datore di lavoro al fine di farsi un'idea più chiara di chi ha di fronte. Generalmente rappresenta il solo modo per essere selezionati, invece noi lo considereremo un elemento meno importante ma comunque utile.

Considera innanzi tutto che prima del curriculum il datore troverà la tua lettera di presentazione (poi vediamo come scriverla) e il dossier. Già questo sarebbe sufficiente, ma la curiosità di sapere chi ha inviato un lavoro di preparazione simile sarà assecondata dal tuo curriculum.

Ogni azienda dovrebbe ricevere, in genere, un curriculum differente da quello che spedisce ad altre aziende. Se questo è logico (ma non sempre praticato) per aziende operanti in settori differenti, è utile, anche se le aziende sono concorrenti, perché il curriculum dovrebbe essere scritto per mettere in evidenza i punti di sintonia tra quella specifica realtà e te.

Il curriculum deve essere chiaro, lineare, preciso e sintetico, ossia leggibile, con informazioni semplici da trovare (il

grassetto e il corsivo aiutano). Vediamo cosa devi scriverci dentro.

Prima di tutto i dati personali: i tuoi dati anagrafici (quelli della carta di identità per intenderci) e i recapiti a cui rintracciarti (compresi siti o blog attinenti al lavoro). Facile.

Poi ci sono le esperienze professionali. Qui serve un elenco di tutte le esperienze fatte che hanno attinenza con il lavoro che cerchi. Vanno bene lavori simili o mansioni che hanno sviluppato capacità fondamentali e utili nel lavoro che cerchi.

Segnala inizio e fine esperienza, datore di lavoro e sede dove lo hai svolto, mansioni principali svolte, abilità conseguite e ciò che ti ha maggiormente dato questa esperienza. Non servono molte righe, ne bastano un paio, devi solo fornire alcuni dati, appunto quelli principali che ti ho suggerito.

Formazione: inserisci il percorso di formazione che hai fatto, dando precedenza a quelle attività che sono più rilevanti per il datore di lavoro. Anche in questo caso non eccedere e focalizza il tipo di formazione, le date, le competenze acquisite, le materie chiavi e ciò che ti ha maggiormente dato il percorso.

“Altre competenze” dovrebbe essere lo spazio per elencare tutte le competenze, con titolo, che hai maturato, e seguono la stessa logica espositiva di ogni altra sezione. Infine

la sezione interessi e passioni, quella cioè che ti permette di parlare di te, del tempo libero, delle predisposizioni che hai al di fuori dell'ambito professionale. In questo caso credo sia importante prestare molta attenzione a come viene compilata.

Evidenza le passioni che ti sembrano in sintonia con il lavoro o con il tipo di persona che loro cercano: non bleffare, esalta quello che è più adatto ma non inventare mai nulla!

Metti in luce le qualità che hai così sviluppato ed evidenzia anche come fai a sapere che proprio quelle attività le hanno effettivamente sviluppate (che siano rilevanti per il lavoro che cerchi).

Non dimenticare, infine, di accettare il trattamento dei dati personali. Basta anche solo inserire una postilla come questa (ovviamente in Italia):

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali secondo le disposizioni legali previste dal decreto legislativo 196 del 2003.

Non dedico troppo spazio al curriculum perché ciò che realmente attirerà l'interesse dell'azienda è il dossier: esso, a differenza del semplice elenco di competenza ed esperienza, mostra concretamente cosa sei in grado di fare.

5. Europeo per forza?

Parlamo ancora di curriculum: molti sono convinti che il formato europeo, quello più diffuso in rete, sia anche il più adeguato, ma non considerano che molte aziende invece non lo gradiscono più di tanto.

Io preferisco usare un formato più libero di quello europeo, ma sono convinto che questo elemento, che nel complesso ha un suo ruolo, non sia certo fondamentale, nel senso che una candidatura interessante sarà presa in considerazione tanto in un formato che in un altro.

Il curriculum può essere costruito secondo un criterio temporale, ossia inserire esperienze e formazione secondo un ordine *cronologico*; oppure secondo una logica *funzionale*, e quindi proporre tali dati in base della congruenza con la funzione per la quale ci candidiamo. Questa è la soluzione che preferisco. L'ideale sarebbe avere un curriculum non più lungo di due pagine, ma è probabile che molte esperienze e molti percorsi di formazione richiedano più spazio per essere comunicati. In questo caso si dovrebbero privilegiare (cioè far comparire in prima pagina) i più coerenti con la domanda e lascia-

re le altre pagine a tutto il resto. In questo modo non omettiamo dati che potrebbero essere utili al datore di lavoro, ma allo stesso tempo lo agevoliamo mettendo in evidenza quelli che sono più rilevanti e interessanti. Spesso la selezione non prevede una lettura attenta e sistematica del curriculum, ma una visione veloce e superficiale: ecco che rendere evidente le informazioni più idonee è una mossa importante.

È utile poi utilizzare alcune parole chiave, ovvero enfatizzare concetti che sono considerati importanti dall'azienda attraverso cambiamenti grafici del testo, come la scrittura in *corsivo* oppure in **grassetto**.

La forma aiuta, ma è la sostanza che fa la differenza. Il formato non deve essere europeo per forza, l'importante è che sia chiaro e di facile lettura (specie degli elementi più rilevanti) per il destinatario che lo leggerà. Prova a chiederti: “ *Se lo leggessi io, che idea mi farei di questa persona?*”.

6. Ah già, la lettera di presentazione!

Benché la lettera di presentazione non sia sempre richiesta, e poche volte fornita spontaneamente, essa rappresenta uno strumento importantissimo nel momento in cui ci candidiamo per un posto di lavoro, e indispensabile se ci proponiamo ad un'azienda che non sta facendo una ricerca di personale. Credo che la scarsa importanza attribuita alla lettera sia legata all'ignoranza del suo valore: ho analizzato *curricula* in cui la lettera era una copia dei dati anagrafici o delle esperienze professionali, e spesso ho trovato candidature differenti e lettere pressoché uguali. Copiare una lettera a tutti i destinatari, o peggio, copiarla da internet è veramente un errore: abbiamo un'arma utilissima e la lasciamo inutilizzata... male!

Di risorse che spiegano come costruire una lettera di presentazione ce ne sono tante in rete, e quasi tutte gratuite, ma contengono di solito informazioni ovvie, ossia il minimo della cortesia e delle regole di buona presentazione. Tu farai molto di più, anche perché questo sarà un ulteriore elemento di distinzione con gli altri.

La regola di base è concentrare il contenuto della lettera sugli interessi di chi leggerà e non utilizzarla per evidenziare la nostra eccellenza. Hai capito bene, non è pubblicità, ma **informazione**.

Avendo sviluppato un dossier sull'azienda, hai dovuto reperire anche importanti informazioni su quello che l'azienda stessa cerca nei suoi collaboratori, sui suoi obiettivi e sui suoi interessi. Adesso è il momento di utilizzare queste informazioni per scrivere una lettera che faccia prendere in seria considerazione la tua proposta.

La lettera dovrebbe aprirsi chiarendo chi sei e cosa fai, quindi mostrare che hai perfettamente compreso le esigenze e gli obiettivi che l'azienda si pone. Devi spiegare a questo punto per quali ragioni sei certo di essere la persona giusta per aiutarli a raggiungere le loro mete (tranquillo/a, adesso faccio un esempio).

Poi devi indicare un punto debole aziendale, qualcosa di chiaro e non una tua impressione, e proporre un modo per risolverlo. A questo punto, senza aver specificato come risolverlo praticamente, rimandi al dossier in cui spieghi come procederesti e perché tu avresti un ruolo importante in questo e al curriculum dove troveranno altri dati utili. Infine, prima di aver salutato il destinatario, potresti anticipare la presenza di una o più lettere di *raccomandazione* rilasciate da persone che hanno lavorato con te in passato o da docenti con cui hai seguito percorsi formativi (ovviamente parlo di **raccomandazio-**

ne in senso anglosassone, ovvero intendendo una lettera in cui qualcuno che ti conosce parla di te spiegando le tue qualità secondo il suo punto di vista).

Ecco un esempio di lettera (mi raccomando, non copiarla ma creane una personalizzata, anche questo conta!):

Gentile dottor X,
mi chiamo *Ignazio Foresta* e sono un esperto di vendita al dettaglio.

Ho notato che l'obiettivo della Sua azienda è fornire sempre un servizio di grande qualità al cliente, attraverso la cortesìa e la consulenza professionale anche sui piccoli acquisti. Ho lavorato per l'azienda Y e maturato la capacità di aiutare i clienti a scegliere i prodotti giusti per se stessi, e la mia esperienza nel volontariato mi ha conferito quella sensibilità e gentilezza che tanti clienti ha lasciato soddisfatti nel tempo. Ho visto che nel vostro punto vendita spesso manca l'ordine, ci sono prodotti sparsi in giro anche la mattina presto (da cliente non ho potuto fare a meno di notarlo). Credo che una soluzione potrebbe essere l'uso di un sistema a turni di lavoro incrociati, perché senza ordine un cliente compra meno facilmente. Ho allegato alla presente un dossier in cui spiego come potreste utilizzare questo sistema per eliminare l'inconveniente del disordine e come io abbia maturato la capacità pratica per realizzarlo facilmente.

Ho allegato anche il mio curriculum e la lettera del mio precedente direttore, il signor Z.

In attesa di un Suo cortese riscontro le faccio i miei migliori auguri di buon lavoro.

Ignazio Foresta

Ho inventato. L'importante è che ti sia fatto/a un'idea generale. Osserva con attenzione le parti sottolineate perché sono chiavi fondamentali: gli interessi di chi leggerà la lettera, i motivi dei tuoi punti di forza, le evidenze dei loro limiti e una soluzione tua personale a quel problema.

Ricorda: mostra che conosci gli interessi dell'azienda, di quelli devi parlare, mostra che sei la persona giusta per perseguirli, evidenzia un loro difetto, una debolezza e proponi una soluzione concreta in cui tu avrai un ruolo importante. Puoi anche mettere in luce i loro valori e spiegare come (con un esempio) siano anche i tuoi (non dire anch'io li condivido, ma spiega quando li hai messi in pratica realmente).

Adesso che abbiamo dossier, lettera e curriculum non resta che spedirli all'attenzione della persona che dovrà leggerli (direttore, proprietario o responsabile della selezione) e prepararsi per un eventuale (ma molto probabile) colloquio.

7. Il colloquio non è un esame... ma preparati comunque

Molto spesso ci si presenta a un colloquio di lavoro in modo approssimativo, nel senso che non ci si prepara a dovere. Intendiamoci, il colloquio non è paragonabile ad un esame, ma è comunque un momento di valutazione reciproca: l'azienda cerca di capire se siamo la persona che sta cercando, e noi dovremmo capire se quello è il posto giusto dove lavorare.

La preparazione tecnica, le competenze pratiche o le abbiamo - ad esempio perché abbiamo svolto percorsi di formazione o esperienze lavorative alle spalle - oppure no. Nel primo caso non dovrebbe essere difficile tirarle fuori, poiché fanno parte delle nostre conoscenze e della nostra esperienza. Se non le abbiamo e siamo ad un colloquio vuol dire che non sono richieste! (Se le abbiamo finte, in questo caso il problema è alla fonte...). Considera che spesso le aziende cercano qualità e talento, le competenze le forniscono direttamente loro.

La preparazione di cui parlo è di tipo personale: da un lato dobbiamo arrivare a questo incontro conoscendo

l'azienda che abbiamo di fronte - ma se hai preparato il dossier come ti ho spiegato in questa guida le informazioni le hai già tutte - dall'altro lato dobbiamo conoscere noi stessi. Sembra facile, ma spesso ho costatato che le persone non sono affatto consapevoli di chi sono e quindi di quello che possono realmente offrire ad un'azienda per la quale vorrebbero lavorare. Ti suggerisco adesso alcune domande le cui risposte sono alla tua portata, ma che magari non hai mai cercato finora, e che saranno utili non soltanto per il prossimo colloquio (e per quelli successivi) ma anche per la tua crescita personale:

- Quali sono le tue qualità principali?
- Come sai di possederle?
- Quali sono i tuoi difetti?
- Come potresti migliorarli?
- Che cosa vorresti fare tra cinque o dieci anni?
- Pensi di riuscirci?
- Per quale motivo?
- In cosa ti senti realizzato/a?
- Cos'è che conta di più per te, nella vita?
- Come fai a sapere se qualcosa che stai facendo è corretta oppure no?
- Pensi di ragionare con la tua testa?
- In quali circostanze lo hai dimostrato?
- Che qualità vorresti avere che però non hai?
- Hai provato a svilupparle? Come? Con che risultati?

- Per qualche ragione dovresti essere scelto/a tu per un certo Lavoro?
- Pensi di essere una persona in grado di fare la differenza (in generale)? Per quale motivo?

Arrivare preparati ad un colloquio significa avere le idee chiare su te stesso/a e sull'azienda, sulla sua realtà e sulle sue esigenze, cioè aver studiato un mondo nel quale intendi iniziare a lavorare. Questo sarà anche evidenza del tuo interesse reale. Inoltre, essere preparati significa avere l'atteggiamento mentale giusto, ossia convinzione nelle proprie capacità e fiducia di saper dimostrare il proprio valore. Se hai dubbi su questo, ti consiglio di scaricare gratuitamente un mini e-book sulla **crescita personale** che troverai a questo indirizzo:

<http://www.giacomopapasidero.it/index.php/crescita-personale-ebook/>

8. Dove hai messo il piano di riserva?

Il più sembra ormai fatto: hai capito cosa vuoi fare da grande (che da solo è un aspetto di grande valore), hai individuato anche alcune aziende per cui vorresti lavorare, capendo l'importanza (spero...) di conoscerle bene per dare un contributo significativo, hai capito come scrivere il curriculum e la lettera di presentazione e hai un'idea precisa e chiara dell'importanza di prepararsi - e come farlo - per un colloquio.

Ma se non trovi l'azienda che cerchi? Oppure se il lavoro che vuoi fare non è alla tua portata? Ecco che allora scatta il piano di riserva...

Innanzitutto, potresti renderti conto che per realizzare il tuo sogno devi ancora studiare parecchio, o semplicemente non hai l'esperienza giusta o non c'è ancora l'occasione professionale per te. In ogni caso, non credere che ti dirò "beh, a questo punto trova qualcosa da fare nel frattempo". Assolutamente no! È fondamentale essere coerenti con il progetto principale.

Sia che tu debba studiare oppure fare esperienza, è sempre il caso di tenerti pronto/a a cogliere l'occasione non appena sarà disponibile.

Il piano di riserva consiste nel trovare delle **attività funzionali** a quella che tu vorresti svolgere. Cerca di stabilire le competenze e le qualità che sono richieste per il lavoro che sogni e individua quali altri lavori, affini ma non solo, potrebbero fornirtele nel frattempo. È su quelli che devi concentrarti e adottare il contenuto di questa guida a tale situazione.

Poniamo che tu voglia fare il direttore di sala ristorante ma nella tua zona non ci sono sale che adottano questa figura e non hai intenzione di spostarti. Considerando che queste figure professionali si svilupperanno nei prossimi anni, o che tu possa aprire un tuo ristorante in futuro, potresti dedicarti a lavorare come cameriere in un ristorante per acquisire *competenza e conoscenza del settore*. Potresti anche pensare di trovare lavoro in un'azienda di tutt'altra categoria, come apprendista nelle risorse umane (imparare a gestire le persone è sempre chiave fondamentale in un lavoro come il direttore di sala), oppure trovare un posto in una società pubblicitaria, per sviluppare il tuo lato *creativo o estetico*.

Ecco cos'è un piano di riserva: **conosco le capacità e le competenze del lavoro che sogno di fare** ma che non posso svolgere subito, **e cerco un altro lavoro**, accessibile, **che mi permette di svilupparle e potenziarle, in modo da essere realmente pronto quando avrò l'occasione che cerco.**

9. La ricerca continua

Un aspetto importante nel trovare un lavoro è che questa ricerca non deve essere necessariamente unica. Possiamo fare un lavoro che ci piace per anni e poi sentire voglia di cambiare o magari di migliorare la nostra posizione per un salto di qualità a cui sentiamo di essere pronti. Il concetto di fondo è che quello che ho spiegato in questa guida è valido per un primo impiego, per un secondo, per rientrare da una situazione di stallo e disoccupazione, per cambiare azienda o anche lavoro. Io preferisco la flessibilità e la voglia di crescere piuttosto che la stabilità del “posto fisso”. Quando ti accorgi che senza contratto “sicuro” sai sempre trovare una nuova occupazione (**e ti garantisco che è possibile**), allora la sicurezza lavorativa la trovi dove dovrebbe sempre essere cercata: nella **tua capacità di creare ricchezza**. *Non è mai troppo tardi, o troppo presto, per saper fare la differenza.*

Sono consapevole che quanto hai trovato in questa guida potrebbe essere a volte complicato da applicare, per cui ti lascio tutti i canali per entrare in contatto con me. Nel frattempo ti auguro di trovare, prima di tutto, quello che stai cer-

cando nella vita, e da lì trovare il lavoro giusto non sarà così complicato.

Buon lavoro!

Giacomo Papasidero è esperto di **crescita personale** e formatore. La sua esperienza nel campo della selezione del personale e nella gestione d'impresa, unita alle sue conoscenze ed esperienze di coaching, gli permette di lavorare con aziende e privati per facilitare il contatto diretto, aiutando i lavoratori a sviluppare il proprio potenziale e talento per trovare soddisfazione e realizzazione nel lavoro. Svolge percorsi individuali per lo sviluppo delle qualità personali. Segue disoccupati e non nella ricerca di un lavoro e nella migliore integrazione possibile in ambito aziendale.

Si occupa, tra l'altro, di: *leadership, relazioni sentimentali, carriera, occupazione, autostima, crescita personale, adolescenza, studio.*

Per contattare l'autore:

E-mail: info@giacomopapasidero.it

Sito internet: www.giacomopapasidero.it

Quest'opera è stata rilasciata sotto la licenza Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported. Per leggere una copia della licenza visita il sito web <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/> o spedisci una lettera a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Vuol dire che puoi distribuire questo e-book senza alcuna modifica, senza nessuno scopo commerciale e sempre citando fonte e autore.

