

Il Cercatore di lavoro

EDITING

MEDIALAB

DAVIDE BORTOLI

IMPAGINAZIONE

MEDIALAB

ANDREA MANTICA

IMMAGINE DI COPERTINA

ROBERTO MAIRO

COPERTINA

MEDIALAB

ANDREA MANTICA

DIREZIONE ARTISTICA

GIORDANO PACENZA

© 2019 Edizioni Centro Studi Erickson S.p.A.

Via del Pioppeto 24

38121 TRENTO

Tel. 0461 950690

Fax 0461 950698

www.erickson.it

info@erickson.it

ISBN: 978-88-590-1945-9

Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione con qualsiasi mezzo effettuata, se non previa autorizzazione dell'Editore.



Finito di stampare nel mese di maggio 2019
da Digital Team S.r.l. – Fano (PU)

Roberto Mairo

Il Cercatore di lavoro

Un nuovo approccio per il job seeking

Erickson
LIVE

The logo consists of a dark grey square containing the word "Erickson" in a white serif font and the word "LIVE" in a larger, bold, white sans-serif font below it.

Erickson
LIVE

Vivi. Scrivi. Pubblica. Condividi.

La nuova linea editoriale di Erickson che dà voce alle tue esperienze

È il progetto firmato Erickson che propone libri di narrativa, testi autobiografici, presentazioni di buone prassi, descrizioni di sperimentazioni, metodologie e strumenti di lavoro, dando voce ai professionisti del mondo della scuola, dell'educazione e del settore socio-sanitario, ma anche a genitori, studenti, pazienti, utenti, volontari e cittadini attivi.

Seleziona e pubblica le esperienze, le sperimentazioni e le idee che questi protagonisti hanno sviluppato e realizzato in ambito educativo, didattico, psicologico e socio-sanitario, per dare loro la possibilità di condividerle attraverso la stampa tradizionale, l'e-book e il web.

Sul sito **www.ericksonlive.it** è attiva una community dove autori e lettori possono incontrarsi per confrontarsi, dare e ricevere suggerimenti, scambiare le proprie esperienze, commentare le opere, trovare approfondimenti, scaricare materiali. Un'occasione unica per approfondire una serie di tematiche importanti per la propria crescita personale e professionale.

Indice

Premessa	7
Perché questo libro?	9
<i>Capitolo 1</i>	13
Perché il lavoro non si trova?	
<i>Capitolo 2</i>	25
La mente viene prima del braccio	
<i>Capitolo 3</i>	55
Coltiva la mente senza zappa: costruire l'approccio positivo	
<i>Conclusione</i>	91
Diventa il Cercatore dilavoro!	

Ringraziamenti

Ho completato questo libro non senza sforzi e impegno, soprattutto impegno, la chiave di ogni risultato. Ma l'impegno è generato dalla motivazione che, a sua volta, spesso e volentieri, viene ispirata dalle persone.

Per questo motivo ringrazio tutte le persone che ho incontrato dall'inizio del mio percorso professionale ad oggi. Tutte le persone che ho seguito e in qualche modo aiutato, che mi hanno raccontato i loro pensieri, le loro paure, le loro speranze e le loro sfide. Senza queste persone, le loro storie e i loro stimoli, non avrei mai potuto elaborare nuove teorie su come cercare lavoro e, di conseguenza, realizzare questo libro.

Dall'altro lato, desidero ringraziare, perché altrettanto importanti, tutte le persone con cui ho lavorato e lavoro fianco a fianco ogni giorno, ognuna con le sue incredibili capacità. In particolare, un sentito ringraziamento a Mariateresa Balzani e Anna Casanova, punti di riferimento professionali che mi hanno insegnato molto, a volte anche inconsapevolmente, e ad Azzurra e Martina, continua fonte di stimolo e riflessione.

Con il cuore, infine, ringrazio chi mi accompagna ogni giorno in questa splendida vita: la mia compagna Martina, mio fratello Andrea e gli amici più vicini, soprattutto chi si è «beccato» la lettura del manoscritto in anteprima per i primi feedback, come Diego e mia zia Lina.

Mancano solo loro, da sempre continua fonte di ispirazione ed energia: i miei genitori.

Premessa

Il Cercatoredilavoro è ognuno di noi quando ci troviamo alla ricerca di lavoro, che sia per la prima volta, perché vogliamo cambiare o perché dobbiamo ritrovare un'occupazione perduta. È quella parte di noi che si confronta con il mercato del lavoro, che ci fa riflettere su chi siamo e quanto valiamo, su come dovremmo porci, che ci fa arrabbiare quando non riceviamo risposta, che ci fa sudare prima di un colloquio e che ci fa soffrire quando veniamo «scartati».

Il nostro Cercatoredilavoro è rimasto deluso e sconsortato dai cambiamenti avvenuti nel mondo del lavoro negli ultimi anni, ed è proprio questo malessere che blocca ogni possibile via di fuga da una situazione spiacevole. Non dobbiamo aspettare che le cose vadano bene per stare meglio, ma imparare a stare meglio per far andare bene le cose!

Dobbiamo cambiare il nostro Cercatoredilavoro, abbandonando modalità a cui siamo abituati e costruendo un nuovo modo di approcciare il lavoro e di pensare a noi stessi, scoprendo l'importanza di inseguire i nostri sogni e di fare il lavoro che ci piace!

Dunque, lo scopo del libro è aiutarti a trovare lavoro, se non ce l'hai, o aiutarti a cambiare lavoro, se stai pensando di cambiarlo.

Nel mio percorso professionale ho incontrato moltissime persone nella tua stessa situazione e con loro, insieme a loro, ho sviluppato idee, riflessioni e punti di vista. Queste idee e riflessioni mi hanno portato a costruire un metodo che può davvero aiutare chi è in cerca di occupazione. Un percorso che va al di là dei soliti consigli su come preparare un curriculum vitae o un colloquio, che supera le comuni raccomandazioni e le frasi fatte.

So che cerchi il segreto. Il segreto su come preparare un curriculum perfetto, infallibile, il segreto per gestire alla grande un colloquio, il segreto che ti fa schioccare le dita e boom... assunto! Ebbene il segreto c'è, esiste, e sei tu. Devi fare un lavoro su di te, sul tuo modo di pensare, sul tuo modo di agire, sul tuo punto di vista, sul tuo approccio alle cose: è questo il segreto. Se saprai raggiungere la condizione giusta, allora saprai preparare un curriculum perfetto, saprai sostenere brillantemente un colloquio, saprai trovare lavoro. Il segreto sei tu.

Non sarà il libro di per sé a migliorare la tua situazione, sarai tu a farlo. Se decidi di leggerlo convinto che non ti servirà a nulla, accetta un consiglio: non leggerlo. Perché, in quel caso, non ti servirà a nulla. Sarai tu a non utilizzarlo. Se decidi, invece, di leggere questo testo mettendoti in discussione, convinto che ti sarà utile, che ti farà cambiare e che ti aiuterà a superare le difficoltà, allora, mio caro lettore, ti sei appena creato la possibilità che ciò accada. Sarai tu a renderlo utile, sarai *tu* a migliorare la *tua* situazione.

Ho scritto questo libro per aiutarti cambiare anche solo una piccola cosa nella tua vita, perché lavoro e vita sono due facce della stessa medaglia. Sono convinto di riuscirci, perché il primo passo per riuscire a farlo è essere convinto di poterlo fare.

Perché questo libro?

Se la parola «lavoro» ti ha spinto ad aprirlo, hai fatto bene.

Questo libro vuole esserti utile se stai cercando lavoro o anche se non lo stai più cercando, perché ti sei stancato di farlo. Sei stanco delle porte in faccia, dei duecentomila curricula inviati ogni giorno senza risposta, della politica e dei politici che sembrano avere una soluzione ai tuoi problemi ogni giorno ma poi, alla fine, non cambia niente. Probabilmente sei sconfortato e arrabbiato perché un lavoro lo hai sempre avuto. Un bel giorno te l'hanno tolto, senza che tu abbia fatto niente di male, e oggi non riesci a trovare un'altra occupazione. Oppure sei sconfortato e arrabbiato perché hai finito di studiare, ti sei fatto il mazzo, e sembra che il mondo là fuori non l'abbia ancora notato, hai inviato milioni di curricula per mesi senza ottenere grandi risultati. Morale della favola? Sei sconfortato e arrabbiato.

Se appartieni a una o più di queste categorie, allora il libro fa al caso tuo.

Voglio essere immediato e diretto. Non credo ti sia utile leggere tante belle parole che nulla hanno a che fare con te e con la tua

situazione. Inutile parlare di «come sarebbe bello se...». Parliamo di come è adesso e di cosa puoi fare per migliorare. Rimaniamo legati alla realtà, incollati alla tua vita, alle tue storie e ai tuoi pensieri. Cercherò di farti passare quasi subito all'azione. Perché «quasi subito» lo scoprirai tra poco.

Il libro, infatti, si concentra sulla motivazione e sull'atteggiamento che devi riuscire a ritrovare, rinnovare e costruire per uscire — prima di tutto mentalmente — da una situazione difficile. Come cercare lavoro, come fare un curriculum vitae e come affrontare un colloquio sono aspetti che vengono dopo e, soprattutto, che verranno da sé, quando avrai sviluppato un modo nuovo di pensare al lavoro e di affrontare la sfida.

Questo libro ti propone di osservare la situazione da un altro punto di vista e di dare una risposta al perché non si trova più occupazione tanto facilmente. Scoprire perché le vecchie strategie di ricerca non funzionano più e capire perché, per trovare lavoro oggi, è necessario sviluppare una nuova strategia, che inizia, prima di ogni altra cosa, da un cambiamento mentale.

Senza il giusto approccio, infatti, non sarai in grado di passare all'azione in modo vincente! Dovrai smetterla di essere quel «vecchio» Cercatore di lavoro *bisognoso* e diventare il nuovo Cercatore di lavoro *desiderante*. Per compiere questa trasformazione, dovrai abbandonare le vecchie convinzioni per acquisire un nuovo stato mentale, un nuovo modo di pensare al lavoro, un nuovo modo di guardare al lavoro e un nuovo modo di affrontare il lavoro.

Alla fine di questo percorso, sarai pronto anche a mettere in atto una nuova strategia, passando dalla semplice ricerca di occupazione alla voglia di *realizzare i tuoi progetti professionali*.

Insomma, questo libro vuole accompagnarti in un percorso molto più intenso e profondo, per stimolare un cambiamento di pensiero e culturale dentro di te. Saranno poi il tuo nuovo entusiasmo e la tua rinnovata energia a capire come scrivere un buon curriculum

e come presentarsi efficacemente al mercato del lavoro. Perché non hai bisogno di niente, se non di te stesso.

Buon viaggio!

Capitolo 1

Perché il lavoro non si trova?

Rispondiamo subito alla domanda: perché si cerca in modo sbagliato. Contrariamente a quanto si pensi, non è il mondo ad essere sbagliato e non è colpa degli altri se non si trova lavoro. Non sta andando tutto a rotoli come è pronto a dirci ogni telegiornale della sera. Semplicemente il mondo è cambiato. Di conseguenza deve cambiare anche il tuo modo di cercare occupazione.

Andiamo con ordine. Sono due i punti che devo approfondire per farti capire cosa intendo. Prima ti racconto come è cambiato il mondo del lavoro da ieri ad oggi e poi proviamo a rispondere a un'altra domanda: «come si cerca un lavoro?».

La metamorfosi del lavoro

Se chiedi in giro come si stava prima, la maggior parte delle persone ti risponderà: «Bene, prima sì che si stava bene! Sicuramente meglio di come si sta oggi».

Il lavoro era ovunque: industrie piccole, medie e grandi viaggiavano a gonfie vele e registravano una forte richiesta dei loro prodotti. Proviamo, con l'aiuto della fantasia, a immaginare una tipica situazione industriale di qualche tempo fa.

Toni, un piccolo imprenditore, ha da poco aperto una fabbrichetta che produce componenti meccanici. Vede aumentare continuamente la richiesta dei suoi prodotti. Perché? Perché Toni lavora bene? Perché gli operai sono bravi? Perché c'è un buon management? Perché è un prodotto di qualità? Niente di tutto questo. Nella maggior parte dei casi, e più semplicemente, in quel sistema industriale i prodotti di Toni servono. Il sistema chiede sempre più pezzi perché, a sua volta, produce sempre più prodotti che vengono venduti ad altre industrie e ad altre industrie ancora, fino ad arrivare al mercato del consumatore. Tutto questo bel giro in continuo aumento non aveva bisogno di niente, se non di più persone. Sempre più persone che lavorassero nelle industrie, e che poi comprassero i prodotti delle stesse industrie. In linea teorica non fa una piega, anzi oserei dire che è geniale.

Prova a vederla così: c'è chi pesca il pesce, chi lo lava, chi lo pulisce, chi lo divide, chi lo insacchetta e chi lo vende, lo rivende e lo rivende fino ad arrivare al consumatore che non lo rivende più a nessuno, perché se lo mangia, ponendo la parola «fine» alla triste storia del pesce. I consumatori vogliono sempre più pesce quindi ci vogliono più pescatori, più persone che lo lavino, lo puliscano e lo insacchettino, più persone che lo vendano. Aumentano le persone che lavorano e guadagnano, significa che aumentano anche le persone che possono comprare il pesce. La richiesta sale e quindi di nuovo serviranno più persone che lo peschino, lavino, puliscano, e così via. All'infinito? No, oggi possiamo dire che non è andata così. A un certo punto è finito il pesce.

I cinesi, la globalizzazione, le multinazionali, il surriscaldamento globale? Non saprei dire cosa o quando sia successo, ma il lavoro

ha iniziato a cambiare, a compiere la sua metamorfosi verso la vita di oggi. L'epoca del «più» si è tristemente spezzata, lasciando spazio all'epoca del «meno».

Toni, il piccolo industriale (te lo ricordi?), non ha più una forte richiesta per i suoi prodotti, anzi sembra quasi che nessuno li voglia più. Con una richiesta minore, Toni ha bisogno di meno persone che lavorino nella sua fabbrichetta. La stessa cosa fanno molte altre industrie che, a cascata, hanno meno richiesta dei loro prodotti.

Il circolo passa da virtuoso a vizioso, in modo esattamente opposto e contrario a quanto succedeva prima. Meno persone lavorano e meno guadagnano, quindi meno acquistano prodotti e così via. Il meno chiama sempre meno. All'infinito? Non sono in grado di dirlo, quello che so per certo, invece, è che tempi diversi richiedono un approccio alla ricerca del lavoro completamente diverso.

Come si cerca lavoro: il vecchio Cercatore dilavoro

Spedizione massiva di curriculum vitae (CV) tramite internet, una raffica di mail. Porti anche i CV a mano, azienda per azienda, si dice sia meglio, almeno così ti vedono in faccia. Hai raggiunto un bel numero di visite, tutte le aziende della tua zona le hai passate e forse ripassate, le mail non si contano più. Hai provato anche in altri modi, chiedendo agli amici, spargendo la voce: «Sai, sto cercando lavoro, se senti qualcosa, se senti qualcuno che ha bisogno...». Amici ed ex colleghi sentiti e risentiti, la voce l'hai diffusa più che potevi, praticamente non parli d'altro. Ma i risultati? Niente.

Perché cerchi lavoro in questo modo? Perché si faceva così. Che tu sia adulto e navigato o giovane e inesperto, cerchi lavoro come ti ha insegnato il passato.

Te lo hanno insegnato le tue esperienze, quando ti sei trovato alla ricerca di occupazione. Oppure te lo hanno insegnato i tuoi genitori

o qualcuno che ti ha raccontato come si trovava lavoro una volta. In altre parole, cerchi lavoro come facevano i vecchi Cercatoridilavoro.

In passato, se riconsideriamo l'analisi dell'epoca del «più», possiamo affermare che il lavoro non mancava, anzi! Per semplificare potremo addirittura rappresentare la proporzione tra domanda e offerta nel mondo del lavoro di prima come nella figura 1.1.

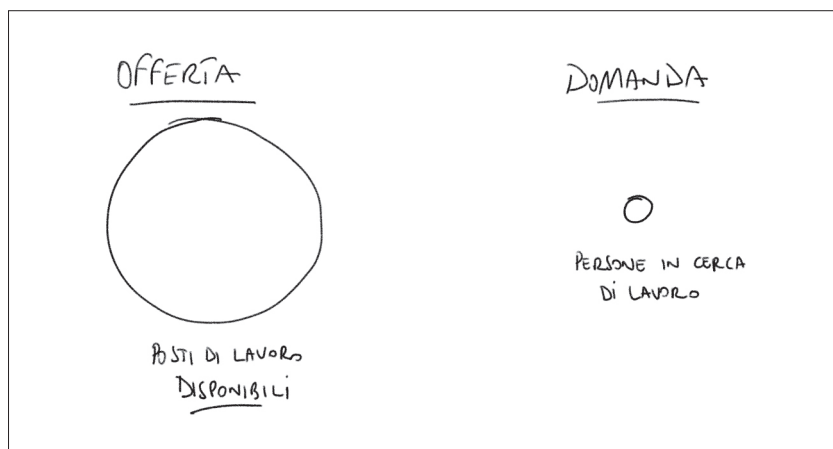


Fig. 1.1 Offerta e domanda di lavoro «prima».

Chi ha lavorato in passato mi ha raccontato un mondo in cui c'era tanto da fare e poche persone disponibili a farlo. Per un'azienda in cerca di nuovo personale non era affatto facile trovare disoccupati disponibili. La maggior parte delle persone era occupata. Le proposte di lavoro andavano per passaparola. Si lasciava un lavoro per accettarne immediatamente un altro. Se si rimaneva senza lavoro, era sufficiente alzare la mano e poco dopo arrivava un'occasione. Questo accadeva soprattutto per i lavori manuali e di produzione.

Anche nel mondo impiegatizio e in altri settori c'era un gran via vai di voci che permettevano lo spostamento da un lavoro all'altro. Inoltre le imprese più grandi e le società di ricerca del personale (sorte

numerose non a caso proprio in quel periodo) riempivano i giornali di annunci e di richieste.

Questo nel privato. Nel settore pubblico, invece, si indicevano concorsi a ritmo serrato, molte persone vi partecipavano entusiaste, coronando il sogno del posto di lavoro fisso. Persino chi non vinceva subito aveva la possibilità di essere chiamato in seguito, per eventuali scorrimenti delle graduatorie.

In quel mondo, un mondo in cui era più difficile per le aziende trovare persone disponibili a lavorare che viceversa, funzionavano esattamente le strategie di ricerca del lavoro che hai imparato e che usi ancora oggi: invio di CV, passaggio in azienda per chiedere se c'è bisogno, passaparola tra amici e conoscenti.

Oggi, però, queste strategie non funzionano più.

Oggi ci troviamo nell'epoca del «meno», cambiano le cose, direi che si invertono completamente (figura 1.2).

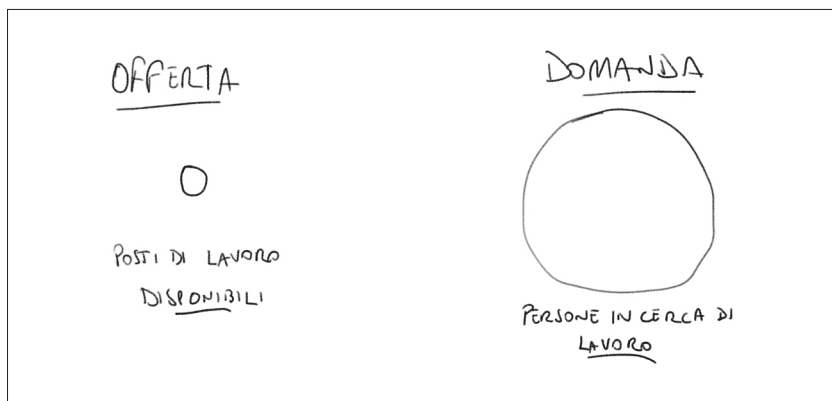


Fig. 1.2 Offerta e domanda di lavoro «oggi».

Di conseguenza, le strategie del vecchio Cercatore dilavoro, sviluppate nel passato, non sono più efficaci. Non solo non producono alcun risultato ma, spesso, sono addirittura controproducenti.

Primo effetto negativo del vecchio Cercatore dilavoro: telemarketing

Le strategie di ricerca del lavoro di ieri applicate al mondo di oggi hanno creato uno strano «effetto telemarketing» che ha reso le aziende insensibili e ostili verso chi cerca occupazione.

Quando ti chiama uno dei telefonisti delle svariate compagnie telefoniche, della Pay TV o delle pentole, a meno che non ti serva proprio quel servizio, ti dà subito l'impressione che:

- non gli interessi niente di te, della tua vita, delle tue esigenze, a cominciare dal fatto che non si preoccupa se in quel momento la sua telefonata disturba;
- voglia solo venderti qualcosa;
- appena chiuderà il telefono con te, continuerà la sua lunga lista di numeri da chiamare a raffica.

Oggi, se cerchi lavoro come si faceva prima, fai lo stesso effetto sulle aziende alle quali ti proponi. Le aziende, in media, si vedono arrivare centinaia di CV al giorno e decine di passaggi di persone che chiedono lavoro.

Queste continue richieste sono decisamente eccessive rispetto alle loro possibili esigenze.

In più, il modo di chiedere lavoro, diretto e immediato come ci ha insegnato il passato, finisce per dare all'imprenditore o al responsabile l'impressione che:

- non ti interessa niente di lui, della sua azienda, delle sue esigenze, dei suoi problemi, a cominciare dal fatto che non ti preoccupi se il momento in cui passi è quello «buono»;
- vuoi solo vendergli qualcosa, sei in cerca di uno stipendio;
- appena finirai di chiedere lavoro a lui, continuerai con la tua lista di aziende a cui andare a chiedere lavoro a raffica.

Questo «effetto telemarketing» mette le aziende sempre più sulla difensiva. Quello che una volta apprezzavano, cioè il lavoratore che si proponeva, oggi non è più apprezzato, anzi rappresenta una scocciatura.

Il risultato è che le imprese sempre più spesso non concedono alcuna udienza e, a priori, sprangano le porte davanti a chi è in cerca di lavoro, rendendo difficile ogni comunicazione tra domanda e offerta.

Come vedrai tra poco, dovrai sviluppare speciali capacità solo per riuscire ad aprire canali comunicativi con le imprese e con chi potrebbe offrirti un'occupazione.

Secondo effetto negativo del vecchio Cercatore dilavoro: terra bruciata

Probabilmente l'hai già notato. Scegli un amico, o un conoscente, gli chiedi un incontro, magari per bere un caffè, e poi gli chiedi aiuto per il lavoro: «Conosci qualche azienda che è alla ricerca di persone? Sai se qualcuno ha bisogno? Posso darti il mio CV?». Quale risposta ottieni? Te lo dico io: la fuga.

Le persone a cui chiedi aiuto per trovare occupazione sempre più spesso battono in ritirata, come sconvolti dall'argomento. Così fioccano le frasi fatte: «Ma sai, oggi il lavoro è difficile... Non è facile, se sento qualcosa ti dico... Non c'è più lavoro... L'azienda non ha bisogno... È un periodo difficile, con questa crisi...».

Alla fine, la conversazione inevitabilmente si sposta sulla triste e arrabbiata consapevolezza del momento di crisi, seguita da evidente imbarazzo e disagio della persona alla quale avevi chiesto aiuto.

Qualche tempo fa, avere in tasca la notizia che una persona era disponibile al lavoro era utile. Oggi tutti abbiamo le tasche piene delle richieste di tutti, la mancanza di lavoro e la difficoltà nel trovarlo ci inducono a chiedere aiuto gli uni agli altri.

Chiedere in modo diretto aiuto a qualcuno di trovarti lavoro mette quasi sempre alle strette l'altro che, conoscendo la difficile situa-

zione, si sente caricato di una grande responsabilità. Di conseguenza cerca una via di fuga, mira a svincolarsi da quella responsabilità.

Prova a immaginare di chiedere a parenti e amici se conoscono qualche single disponibile a sposarsi con te, oppure se conoscono qualcuno che ti possa dare uno «strappo» in auto per un tragitto di 700 km. Chiunque vorrebbe evitare di trovarsi nella situazione di dover dare una risposta, esponendosi, con richieste così impegnative.

In sostanza, agire in questo modo ti porterà a far allontanare amici e conoscenti. Come vedrai nelle prossime pagine, invece, altre persone sono una risorsa importantissima durante la ricerca di un'occupazione in quanto portatrici di informazioni preziose.

Quindi attenzione: non è proprio il caso di fare «terra bruciata» attorno a te in questo modo.

Terzo effetto negativo del vecchio Cercatore dilavoro: la politica dell'attendismo

Questo è forse l'effetto negativo peggiore. Durante i miei svariati colloqui con persone disoccupate o che si avvicinavano per la prima volta al mondo del lavoro, mi è capitato spesso di sentire questa storia.

Appena perso il lavoro, cosa fai? Lo cerchi. Hai la sensazione che non sarà poi così difficile perché ti ricordi che in passato l'hai trovato facilmente, figurati ora che hai ancora più esperienza. Ti metti subito all'opera con i metodi che conosci. Fai qualche telefonata, magari a chi in passato ti aveva già proposto un lavoro che avevi rifiutato, spargi un po' la voce tra parenti e amici, oppure ex colleghi.

Ciò accade anche quando, terminati gli studi, cerchi la tua prima occupazione. Magari con il tuo titolo non sarà poi così difficile trovarla. Prepari il CV e cominci a mandarlo in giro a più non posso.

Purtroppo, in nessuno dei due casi arriva alcun risultato. Cominci a sentirti dire che è un periodo duro e che di lavoro non ce n'è poi molto. I tanti CV che hai inviato sembrano essersi dispersi nel

nulla e, spesso, non ricevono risposta. E in quei rari casi in cui una risposta arriva, è negativa.

A questo punto, se vieni da precedenti esperienze, oltre a richieste ad amici e parenti, riprendi in mano il CV, gli dai una sistemata e cominci a portarlo su e giù tra le varie aziende, cerchi annunci sul giornale e su internet. Se hai terminato gli studi, continui con l'invio incessante di CV e cominci a chiedere a parenti e amici se conoscono qualcuno, se riescono a inserirti da qualche parte. Ancora nessun risultato.

Continui per giorni, poi i giorni diventano mesi e tu hai sempre la sensazione di non esserti mosso nemmeno di un centimetro. Nonostante tutti gli sforzi, sei sempre lì, tutto giace fermo, immobile, come prima.

La speranza si abbassa. Dopo un certo periodo di tempo, che tu sia un adulto con esperienza o un giovane con titolo di studio, finisci inesorabilmente per credere sempre meno alla possibilità di trovare un'occupazione. Ti abitui all'idea che non c'è niente da fare, che non c'è lavoro, che trovarlo è impossibile.

Ed ecco, è da qui che inizia la triste «politica dell'attendismo». Un circolo vizioso: più sei convinto di non trovare lavoro più non lo trovi, e più non lo trovi, più te ne convinci. Vicolo cieco.

Di solito questo comporta dapprima un invio massivo di CV. Ti ritrovi a contare i CV che mandi senza badare più al destinatario con l'obiettivo di spedire il più alto numero di CV che sia mai stato spedito, in modo da dimostrare quanto stai cercando lavoro e quanto questo non si trovi. Quindi ti ritrovi immerso tra questi pensieri: «Ne ho mandati più di 500 e ancora niente! Non so più cosa fare!».

Poi apri la tua disponibilità al massimo, una sorta di «ultima spiaggia»: ora sei praticamente disponibile a tutto. Pensi: «Sono disposto a fare anche i lavori più umili, voglio proprio vedere. Se anche così non salta fuori niente, vuol dire che davvero non c'è più lavoro e non c'è niente da fare. Cosa vuoi che faccia di più? Più di così!».

In sostanza, arrivi a dimostrarti che, pur essendoti reso disponibile a tutto, continui a non trovare lavoro.

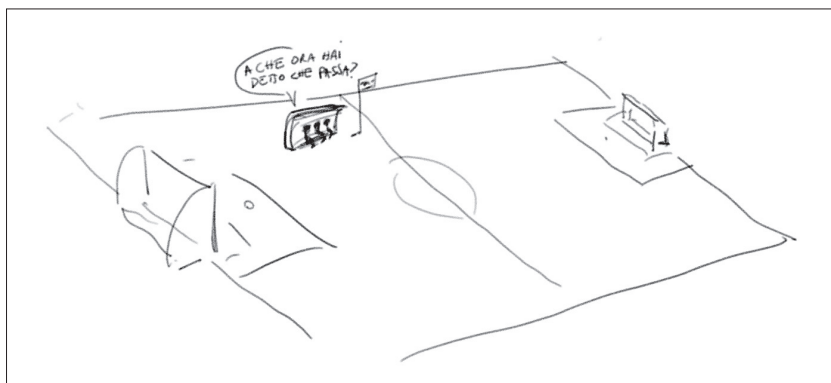
Infine, dopo aver dedicato impegno ed energia a cercare occupazione per un certo periodo senza successo, decidi di rallentare. Se prima mandavi 100 CV al giorno, cominci a mandarne 50 e poi 30, fino ad arrivare a zero. Non fai più niente.

Nella tua mente una convinzione si è creata, ed è più forte che mai: non c'è più niente da fare. La via di fuga da questa consapevolezza è che la crisi deve finire, la ripresa deve arrivare, che il governo faccia qualcosa, che l'Europa faccia qualcosa, che il lavoro riparta.

Anche perché hai cercato lavori diversi, ti sei reso disponibile praticamente a tutto, ma non è servito a niente. Ti rassegni completamente al fatto che, in questo momento, in questa nazione, in questa città, con questo governo, con questa crisi, è davvero impossibile trovare lavoro.

Così rallenti prima e ti fermi poi: inutile qualsiasi altro tentativo. Se hai fatto tutto il possibile, non ti rimane che aspettare che le cose vadano meglio. Bisogna solo sperare. E mentre speri, non ti resta che attendere.

E se fosse come attendere un autobus in un campo da calcio? Quanto dovrai aspettare?



Ora che sai perché le tue strategie di ricerca in questo nuovo mondo sono inefficaci e producono effetti disastrosi, voglio dirti come costruire un approccio del tutto diverso perché sono convinto che ti possa aiutare a raggiungere risultati migliori.

A giudicare dai telegiornali o da quanto si sente dire in giro, «non c'è lavoro». Se lavoro non ce ne fosse davvero, direi che sarebbe inutile cercarlo. A mio modo di vedere, però, «c'è poco lavoro», il che è un concetto ben diverso da dire che non ce n'è. Di conseguenza, è possibile trovarlo.

Se riconsideriamo la grande differenza tra i posti di lavoro (pochi) e le persone disponibili a lavorare (tante), ci rendiamo conto che si tratta di una sfida. Una sfida che in questo nuovo scenario devi riuscire a vincere per trovare occupazione. Per ogni posto di lavoro ci sono molti più pretendenti e tu, per farcela, devi superare gli altri, *convincere a scegliere te*.

Non è più sufficiente dunque essere disponibili per essere interessanti. Adesso bisogna volerlo il lavoro per essere scelti. Siamo passati dal mercato del lavoro della disponibilità a quello della volontà, e questo cambia radicalmente le strategie di ricerca.

Per cominciare insieme questo percorso utile a sviluppare una nuova strategia di ricerca, devi riuscire a relazionarti efficacemente con questo nuovo mondo. Imparare a leggerlo e a guardarlo con l'intenzione di domarlo, attivamente, e non di soccombere passivamente.

Questo nuovo mondo del lavoro non è peggiore o migliore del primo, dipende da come lo vuoi vedere. Sicuramente è diverso.

In poche parole

Siamo passati dall'epoca del «più», in cui il mercato del lavoro funzionava benissimo e la crescita offriva sempre più lavoro, all'epoca del «meno», dove il lavoro ha iniziato a diminuire.

È ora di innovare il modo in cui cerchi lavoro, perché lo cerchi come il vecchio Cercatore dilavoro. In passato, quando esistevano più posti di lavoro che persone disponibili, per trovare occupazione era sufficiente spargere la voce.

Oggi il rapporto tra persone e posti di lavoro è invertito: ci sono molte più persone che posti. Questo significa che devi abbandonare le vecchie strategie di ricerca, quelle più semplici e immediate che hanno sempre funzionato, perché fanno acqua da tutte le parti.

Utilizzare le strategie del vecchio Cercatore dilavoro produce effetti controproducenti. L'effetto «telemarketing» ti fa risultare, di fronte alle aziende, antipatico e insistente come un venditore telefonico. L'effetto «terra bruciata» allontana i tuoi contatti, amici e parenti, perché finisci per fare loro pressione chiedendo aiuto in modo troppo diretto. Infine, le continue risposte e i risultati negativi della vecchia strategia ti spingono inevitabilmente ad arrenderti, a fermarti e ad aspettare che qualcosa cambi. Ti introducono alla politica dell'attendismo, perché ti convinchi che non c'è più niente da fare.

Se vuoi abbandonare i vecchi metodi che non funzionano più e passare a nuove strategie, devi cambiare il tuo modo di vedere la situazione e il mondo, sviluppando un atteggiamento diverso.

Comincia con l'idea che trovare lavoro è possibile, solo che adesso è una sfida. Con pochi posti e molte persone non basta più essere disponibili, bisogna trovare il modo di farsi scegliere. Qual è la strategia da usare? Come passare dal vecchio al nuovo Cercatore dilavoro?



www.erickson.it