

Nicola Giaconi

Trovare lavoro da timidi

*Tecniche e comportamenti per introversi,
solitari, misantropi e imbranati*

Prologo

Sei una persona che ha bisogno di stare da sola per qualche ora ogni giorno? Ti piace parlare degli argomenti che conosci, perfino davanti ad una folla in una conferenza, ma ti senti imbarazzato in società e goffo a chiacchierare del più e del meno con gli sconosciuti? Ti stanchi agli eventi sociali e hai bisogno di tempo per recuperare? Sembri scontroso o chiuso quando gli altri fanno battute, o si perdono in convenevoli per cercare di farti sentire a tuo agio? Ti chiedono se “va tutto bene” quando stai per i fatti tuoi? Pensano che tu sia troppo serio, o addirittura *strano*? Se è così, sei probabilmente introverso, o perfino timido. E non sei solo. Circa il 40% delle persone lo è. Non sei un asociale, non sei un malato, non sei depresso: sei più interessato al tuo mondo interiore, hai bisogno di meno stimoli per attivare la tua sensibilità. Non è una debolezza di carattere e nemmeno un difetto morale: ti piace stare con le persone a modo tuo, in relazioni più intime e profonde. Gli impegni in società ti stancano di più, e hai bisogno di tempo per ricaricarti.

Tra questi impegni, la ricerca del lavoro è un vero e proprio laboratorio delle difficoltà sociali che gli introversi come te e come me affrontano ogni giorno. Sulla base della mia esperienza di psicologo e di consulente per il ricollocamento ho scritto questo libro di esercizi per aiutare a migliorare i comportamenti di ricerca del lavoro. Non mi rivolgo a te come facessimo parte di una specie debole e protetta: ti propongo riflessioni e comportamenti sulle cose che non puoi cambiare, sfruttando al massimo quello che invece puoi controllare, e ti fornisco indicazioni per affrontare concretamente gli ostacoli della ricerca del lavoro. Il libro parla di ciò che avrei voluto leggere io quando ho affrontato alcuni difficili cambiamenti di lavoro, per cui ho mantenuto uno stile personale, idiosincratico, non necessariamente *simpatico*: proprio perché so cosa provi quando da introverso approcci un mercato del lavoro diventato *social* e insieme molto più *ostile* di un tempo, sono convinto che una certa dose di umorismo e schiettezza senza troppi sentimentalismi sia quello che ci vuole. Mi farai sapere se la cosa ha funzionato con te.

Sei il benvenuto.

Sommario del libro

Il percorso che ti propongo è schematico, perché in questo modo ti aiuta a mettere in ordine i pensieri. Gli Esercizi servono a mettere in pratica il percorso.

Parte 0: Non devi cambiare te stesso, ma solo imparare a cercare lavoro pag. 11

Senza false promesse o obiettivi irrealistici, rispettando il modo particolare con cui ti confronti con difficoltà (e piaceri) sconosciuti ad altre persone, facciamo il punto sulle insidie della ricerca del lavoro oggi.

Parte 1: Costruisci la tua proposta con il bilancio delle competenze pag. 31

Un viaggio alla scoperta di te. Serve a sfruttare la tua naturale capacità di introspezione e acquisire la consapevolezza delle risorse personali e professionali che possono avere un valore per le aziende, da mettere in gioco nel prossimo lavoro.

Si tratta di definire gli ingredienti del tuo prodotto per poterlo costruire.

Gli Esercizi (da pag. 41) ti permettono di scoprire e definire le tue risorse.

Parte 2: Posiziona la tua proposta con la ricerca informativa pag. 139

Dopo l'esplorazione personale devi capire cosa c'è lì fuori che corrisponde a quello che sai fare. Serve a sfruttare la tua predisposizione alla ricerca, all'osservazione e all'analisi per cercare le informazioni sugli scenari aziendali e professionali, e i mercati in cui trasformare le tue risorse in occasioni di lavoro. **Si tratta di definire il tuo prodotto e di capire dove venderlo.**

Parte 3: Self-marketing: vendi la tua proposta pag. 157

Dopo aver capito cosa è il tuo prodotto e dove proporlo, impari i metodi che funzionano di più in quella tipologia particolare di vendita che è la ricerca del lavoro. Serve per pianificare e attuare la strategia di offerta della tua professionalità alle aziende, utilizzando la tua propensione all'accuratezza, all'attenzione e all'ascolto integrando la tua riservatezza nei confronti delle persone che non conosci. **Entri in azione e usi tecniche di outbound marketing: sei tu che ti vai a proporre come nella vendita più tradizionale, con un occhio anche all'attuale inbound marketing se il tuo obiettivo è il lavoro autonomo.**

Parte 4: Impara a trattare nel colloquio di selezione pag. 237

Dopo aver capito come vendere il tuo prodotto, conosci meglio quella forma speciale di trattativa che è il colloquio di lavoro. **Si tratta di irrobustire la padronanza di alcuni comportamenti essenziali nella selezione in azienda**, in armonia con le tue caratteristiche, e osando perfino qualcosa in più.

Conosci te stesso





L'introversione è un orientamento innato della personalità, legato al modo in cui stimoli e informazioni vengono processati dal cervello, e alla direzione che diamo alla nostra energia e alla nostra attenzione. Gli introversi hanno una preferenza per il mondo interno, costituito dalle proprie sensazioni e pensieri. Vogliono capire il mondo prima di agire, prendono decisioni più lentamente, con maggiore ponderazione – non rispondono immediatamente - e socialmente preferiscono stare con amici, colleghi e familiari più stretti. Gli estroversi fanno il contrario: per capire il mondo devono fare, amano prendere decisioni, entrare in azione in fretta, parlano più di quanto ascoltano, e si ricaricano stando in compagnia di molte persone. Per loro è la solitudine che è stancante. Se il punto di forza degli introversi è la profondità, quello degli estroversi è la larghezza.

Nel pensiero comune, l'estroversione viene confusa con l'essere chiacchieroni, e l'introversione con la riservatezza, o la timidezza. In realtà la sola parlantina ha poco a che fare con l'introversione. Noi introversi siamo amichevoli e allegri, capaci di stare in gruppo e socializzare, preferibilmente con le nostre modalità e rispettando la nostra sensibilità. Sappiamo anche assumere i tratti degli estroversi quando serve, soprattutto per far fronte alle esigenze del lavoro, al punto di comportarci in modo così simile a loro quando gli affari lo richiedono da sembrare indistinguibili: ma sappiamo che non è il nostro stile preferito, e ritorniamo volentieri a ricaricarci da solitari appena gli impegni sono conclusi.

Qualche altra differenza tra introversi e estroversi:

| INTROVERSI | ESTROVERSI |
|---|--|
| Preferiscono parlare con una persona alla volta | Amano parlare in gruppo |
| Evitano i conflitti | Evitano la solitudine |
| Assorbono molte informazioni complete | Cercano la sintesi |
| Si concentrano sul compito | Si distraggono con le persone |
| Sono attenti e astuti | Sono rilassati e esploratori |
| Sono intelligenti quanto gli estroversi | Sono intelligenti quanto gli introversi |
| Lavorano e creano preferibilmente da soli | Lavorano e creano preferibilmente in compagnia |
| Dirigono la loro attenzione verso l'interno | Dirigono la loro attenzione verso l'esterno |
| Vivono nella loro testa | Vivono socializzando |
| Sono empatici | Sono simpatici |
| Ascoltano di più | Parlano di più |
| Tirano fuori il meglio dalle persone | Competono con le persone |
| Sono cauti | Prendono velocemente le decisioni |

La tua start-up

| | | | |
|--|---|---|--|
|  |  |  |  |
| <p>BILANCIO</p> | <p>RICERCA INFORMATIVA</p> | <p>MERCATI</p> | <p>COLLOQUIO</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| <p>ASSESSMENT</p> <p>Cosa sai fare, come lo fai e in cosa credi</p> <p>La tua filosofia di vita e di lavoro</p> <p>Ambienti e organizzazioni ottimali</p> | <p>PROBLEM SOLUTION FIT</p> <p>Il Personal Statement che riassume i tuoi obiettivi: quali problemi aziendali puoi risolvere con le tue skill.</p> <p>Posizionamento: quali sono le aziende nella tua area geografica in cui puoi mettere a disposizione le tue skill per risolvere quei problemi</p> <p>Aziende bersaglio: come identificare e incontrare le persone che hanno il potere di assumerti nelle aziende che ti interessano e nelle quali le tue skill possono risolvere quei problemi</p> | <p>PRODUCT MARKET FIT</p> <p>Come incontrare le persone che hanno il potere di assumerti nelle aziende che ti interessano e nelle quali le tue skill possono risolvere quei problemi.</p> <p>La tua campagna di vendita.</p> <p>Ricerca attiva tramite networking.</p> <p>Uso dei social.</p> | <p>SELLING</p> <p>Spiegare a chi ha il potere di assumerti i vantaggi della tua assunzione.</p> <p>Rispondere alle sue domande.</p> <p>Negoziare la tua assunzione.</p> |
|--|--|--|--|

Fai gli esercizi

Attraverso esercizi di autovalutazione procederai dal generale al particolare, specificando per passi successivi le risorse e i comportamenti che costituiscono la tua offerta di lavoro. È possibile che tu preferisca un modello di descrizione a un altro, o che trovi un livello troppo specifico (oppure troppo poco specifico), e decida di ignorarlo. In ogni caso l'esperienza mi induce a consigliarti di fare tutti gli esercizi, ovvero ad essere ridondante per i seguenti motivi:

- utilizzi al meglio la naturale curiosità e capacità d'introspezione di noi introversi
- hai più occasioni di riflessione e di descriverti in modi differenti
- hai più parole precise e concrete per descrivere all'azienda il valore della tua offerta di lavoro.

Ti presento gli Esercizi.

| | |
|--|--|
| Parti con un po' di stretching con le tue idee con qualche esercizio fuori dalle righe | |
| Esercizio 1 | I bisogni nel mondo |
| Esercizio 2 | Il farmaco - La voce dell'enciclopedia – Il cartellone pubblicitario |
| Cerca i tuoi scopi vitali, e i tuoi valori | |
| Esercizio 3 | I miei scopi al lavoro |
| Esercizio 4 | Skill generali trasferibili |
| Continua con le skill tecniche, più specifiche, per ogni funzione aziendale | |
| Esercizio 5 | Skill tecniche |
| Individua le sfide aziendali che le tue skill possono aiutare a risolvere | |
| Esercizio 6 | Comportamenti di soluzione |
| Scegli i settori merceologici e di interesse con cui preferisci lavorare | |
| Esercizio 7 | Settori |
| Attribuisci un carattere distintivo alle cose che sai fare | |
| Esercizio 8 | I miei valori |
| Crea una visione generale e coinvolgente delle tue skill | |
| Esercizio 9 | Il mio stile personale |
| Scegli tipologia di ambiente e di organizzazione | |
| Esercizio 10 | Ambiente e organizzazione |
| Infine, crea il tuo Personal Statement e la tua Call to Action | |
| Esercizio 11 | Il mio Personal Statement e la mia Missione Segreta |
| Esercizio 12 | La mia Call to Action |
| Esercizio 13 | La mia sintesi del Bilancio delle Competenze |
| Curiosa un po' tra lavori tipici | |
| Appendice 1 | Lavori tipici per introversi |
| Ricorda i nomi di chi conosci | |
| Appendice 2 | Elenco di nomi per il networking |

Esercizio 1 - Bisogni nel mondo

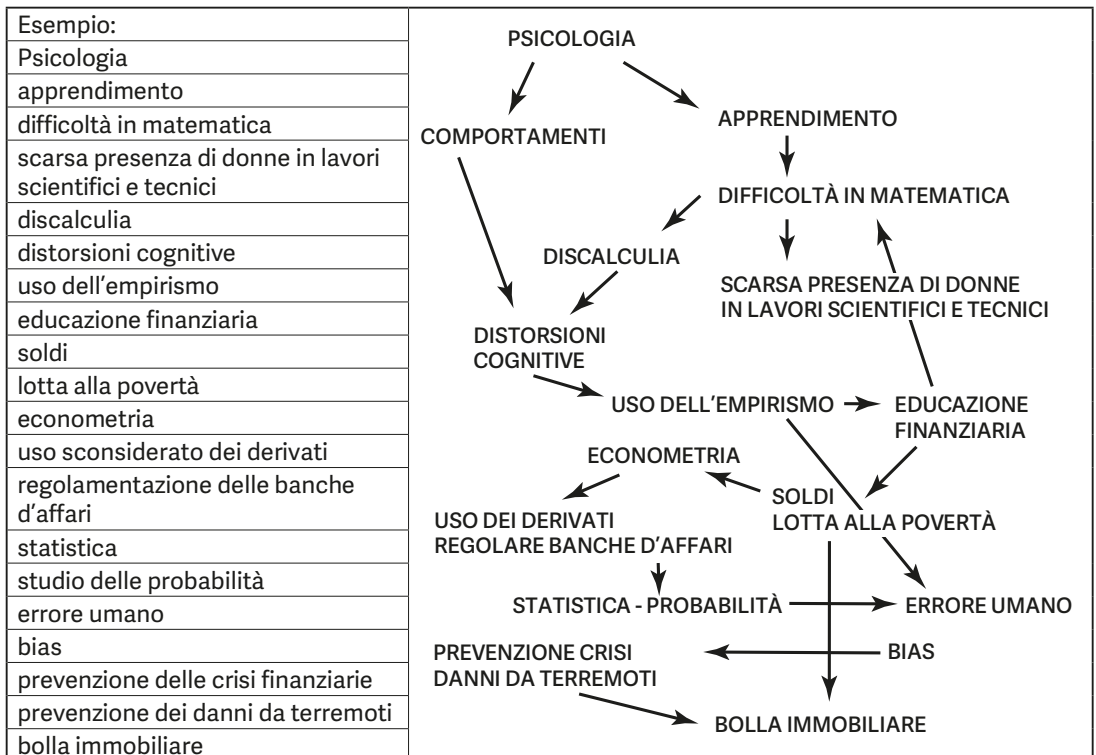
A cosa serve

È un esercizio di riscaldamento della tua creatività.

Il lavoro nasce dalla domanda di beni o servizi. La domanda di beni e servizi è generata da come gli esseri umani cercano di soddisfare i loro bisogni. C'è differenza tra un bisogno e una domanda: un bisogno risponde alla domanda: cosa mi serve? Una domanda risponde all'interrogativo: cosa voglio? Ci sono molti modi per rispondere a un bisogno trasformandolo in una domanda. Posso rispondere al bisogno di sussistenza materiale tramite il lavoro dipendente, l'elemosina, il coltivarmi il cibo da solo... perfino tramite il furto. Essendo il possibile desiderio di soddisfare dei bisogni infinito, ci sono un sacco di cose da fare nel mondo, ben oltre le possibilità di immaginazione di una singola persona.

Come si fa

Scegli una delle cose che ti piacerebbe fare, e immagina quanti collegamenti può avere con le altre cose che ci sono nel mondo. Su un foglio fai una mappa di tutti i problemi o i compiti collegati con quello che vorresti fare. In altre parole, analizza quello che vorresti fare in termini di domande che potresti soddisfare. Non ti limitare o censurare, non devi scrivere verità scientifiche e non sei sotto esame: sei in un momento completamente creativo, completamente tuo.



Impara a fare networking

Networking è dare e ricevere aiuto per trovare persone – contatti – che ti possano collegare a chi ti può dare informazioni, e connetterti alle persone nelle aziende in cui vuoi presentare la tua autocandidatura. Non dovrebbe essere più complicato di così: eppure il networking è la bestia nera dell'introverso che cerca lavoro e l'inferno dei timidi. In effetti per chi si ricarica stando da solo, è una attività che può esaurire energeticamente. Ci sono dei validi motivi: quando incontri delle persone nella vita di tutti i giorni, sei più o meno in una posizione di parità. Sei uguale all'altro. Parli al bar, al mercato, davanti alla scuola dei figli, con i commercianti. Fai due chiacchiere, magari approfondisci, entri in una discussione. Non ti verrebbe mai in mente di chiamarla networking perché è la normale attività sociale quotidiana, che noi introversi cerchiamo di ridurre al minimo, ma che facciamo in ogni caso.

Ma quando stai facendo *networking*, non sei uguale all'altro: tu *vuoi qualcosa* da quella persona. E cominci a pensare di dover fare una buona impressione, di doverla persuadere, perfino manipolare per ottenere quello che vuoi. In pratica, a pensare di dover vendere e di dover essere estroverso – qualsiasi cosa tu intenda con questa parola. E a meno che tu non sia ad uno di quegli eventi dedicati specificamente al networking (in Italia non diffusi come all'estero), in cui la regola esplicita è scambiarsi contatti e offerte da approfondire in seguito, sotto sotto non riesci a capire perché la persona dovrebbe darti quello che vuoi. Ti tocca sembrare naturale e disinteressato, anche se non lo sei. Questo è ciò che molti introversi pensano del networking, e se è così, è assolutamente sano e naturale considerarlo una attività spiacevole, più o meno come chiedere l'elemosina.

Per introversi: usa la tua capacità di conversazione a due

Pensa al risultato che vuoi ottenere e sopporta le attività in gruppo che sono necessarie per arrivarci: il networking finisce sempre in un dialogo tra due persone. Fai leva sulle tue doti naturali: gli introversi possono essere molto apprezzati perché hanno la capacità di relazionarsi in modo profondo, soprattutto nelle conversazioni a due.

In questo Capitolo attenuo la difficoltà del networking con alcune considerazioni sui comportamenti di espressione e ascolto, che possono dare sollievo alla tua naturale riservatezza, mentre affronto la questione dei comportamenti emozionali nel Capitolo successivo sulla vendita.

Networking è il nome inglese che da qualche anno si dà all'attività di creazione di una rete di contatti che ci possa aiutare nella ricerca di informazioni e nell'autocandidatura. Il networking è il fondamento del marketing e della vendita. Il network una volta si chiamava capitale sociale, contatti, passaparola, conoscenze "nel giro", referenze (e per le raccomandazioni: "santi in paradiso"), e il networking veniva chiamato "conoscere gente", "contattare la persona giusta", "fare pubbliche relazioni" "tentata vendita". Mi scuso della spiegazione elementare che po-

trebbe offendere l'intelligenza e la modernità di qualche lettore, ma da quando i social network sembrano essersi impossessati del concetto di rete sociale hanno aggiunto un'aura di artificialità tecnologica e di difficoltà forzata rendendo una attività umana così intuitiva e naturale una specie di tecnica oscura riservata a specialisti e consulenti a pagamento.

Il networking nel business nasce dalla pratica americana, diventata comune in occidente, di utilizzare quelli che in sociologia si chiamano i legami deboli (anglosassoni, paritari, meritocratici, lavorativi e legati alle tribù professionali), all'opposto dei legami forti (mediterranei, gerarchici, affettivi, familiari e di clan). Non c'è solo il networking americano nel mondo. Ad esempio il *guanxi* in Cina si basa sulla importanza confuciana di agire in armonia con i legami di comunità e rispettando le relazioni amicali, gerarchiche e familiari.

Il networking nella ricerca del lavoro serve a superare lo spazio che c'è tra te e l'azienda. Come hai letto quando ho parlato dei modi in cui le aziende trovano personale, e come l'esperienza quotidiana ti può confermare, se chiedi alle persone *"come hai fatto a trovare lavoro"* ti diranno nel 70% dei casi che *"una persona mi ha detto che cercavano"*. Cercare lavoro con l'autocandidatura significa ripercorrere all'indietro questo processo, che raccoglie fino al 70% dell'incontro tra domanda e offerta di lavoro - non solo in Italia - e cercare una persona che ci possa mettere in contatto con chi potrebbe avere bisogno di noi al lavoro.

Per trovare queste persone ci sono oggi due ambienti:

- 1) la società reale
- 2) dal 2008 i social network.

E su questi due ambienti, ecco gli argomenti delle prossime pagine:

| | |
|---------------------|---|
| | Tre tipi di contatti |
| | Tipi di networking |
| | Atteggiamento generale |
| NELLA SOCIETÀ REALE | Usa gli eventi sociali |
| | Impara a parlare del più e del meno |
| | Ottieni contatti e appuntamenti |
| | Le persone che non conosci: i contatti "a freddo" |
| | Goditi gli estroversi |
| | Pro e contro |
| SUI SOCIAL NETWORK | Social network da usare |
| | LinkedIn |

Indice

| | |
|--|-----------|
| Prologo | 5 |
| Sommario del libro | 7 |
| Parte 0 | 11 |
| Conosci te stesso | 13 |
| Fatti le domande giuste | 14 |
| Accetta la sfida per gli introversi | 16 |
| Cambia qualche comportamento | 19 |
| Non cercare un lavoro qualsiasi | 26 |
| Trasforma i bisogni in domanda | 28 |
| Pensa in avanti, e torna indietro | 28 |
| Parte 1 | 31 |
| Fai un inventario di te stesso | 33 |
| Scopri le tue skill | 34 |
| Capisci cosa altro metti nel lavoro | 35 |
| Fai gli esercizi | 41 |
| Esercizio 1 - Bisogni nel mondo | 43 |
| Esercizio 2: a) Il farmaco | 44 |
| Esercizio 2: b) La voce dell'enciclopedia | 45 |
| Esercizio 2: c) Il tuo cartellone pubblicitario | 45 |
| Esercizio 3 - I miei scopi al lavoro | 46 |
| Esercizio 4 - Skill generali trasferibili | 48 |
| Esercizio 5 - Skill tecniche | 64 |
| Esercizio 6 - Comportamenti di soluzione | 69 |
| Esercizio 7 - Settori | 79 |
| Esercizio 8 - I miei valori | 102 |
| Esercizio 9 - Il mio stile personale | 110 |
| Esercizio 10 - Ambiente e organizzazione | 118 |
| Esercizio 11 - Il mio personal statement e la mia missione segreta | 121 |
| Esercizio 12 - la mia Call To Action (CTA) | 123 |
| Esercizio 13 - La sintesi del bilancio delle competenze | 124 |
| Appendice 1 - Lavori tipici per introversi | 128 |
| Appendice 2 - Elenco di nomi per il networking | 138 |

| | |
|--|------------|
| Parte 2 | 139 |
| Capisci cosa c'è "lì fuori" | 141 |
| Crea i tuoi mercati del lavoro | 144 |
| Prima di parlare, studia | 150 |
| Parla con chi fa quel lavoro: l'intervista informativa | 153 |
| Quanto costa l'informazione | 156 |
| | |
| Parte 3 | 157 |
| Capisci come l'azienda cerca personale | 159 |
| Usa l'autocandidatura | 162 |
| Impara a fare networking | 170 |
| Migliora la tua capacità di vendita | 202 |
| Controlla ciò che puoi controllare | 217 |
| I tre ostacoli alla ricerca di lavoro | 230 |
| | |
| Parte 4 | 237 |
| Sappi cosa vogliono sapere | 239 |
| Sii una STAR | 241 |
| Aiuta il recruiter | 242 |
| Affronta i pregiudizi: gli over-qualcosa | 247 |
| Affronta i pregiudizi: sui Millennial | 258 |
| Abbandona l'illusione del CV perfetto | 261 |
| Togliti il peso degli annunci | 264 |
| Goditi il recruiter introverso | 269 |
| Disegna quello che vuoi dire | 270 |
| Negozia offerta e salario | 272 |
| Fai domande all'azienda | 273 |
| Epilogo: l'ultimo scatolone del trasloco | 275 |