**11 Settembre** 2020

**La logica del mercato**
di **Rainer Zitelmann**

# Regole per la scalata | Quattro suggerimenti concreti per avere successo professionale

La crisi causata dal coronavirus ha avuto un impatto enorme sulle economie di tutto il mondo e per molti giovani è diventato più difficile che mai trovare un impiego. In queste condizioni non bisogna essere disperati nella ricerca del lavoro e non si deve confondere l'essere occupati con l'efficienza

**Pixabay**

La crisi da coronavirus ha avuto un impatto enorme sulle economie di tutto il mondo. Per molti giovani è diventato più difficile che mai trovare un lavoro. Soprattutto in queste condizioni, è molto importante comprendere e seguire alcune regole per raggiungere il successo professionale. Ecco quattro suggerimenti per aiutarvi a intraprendere questa strada:

**1. Trovate un lavoro che vi piace fare!**

«Penso che tu sia fuori di testa se continui ad accettare lavori che non ti piacciono solo perché ritieni che staranno bene sul tuo curriculum. Non è un po' come andarci piano con il sesso per avere più rapporti da vecchio?». Questa analogia è di Warren Buffett.

Il significato è che dovremmo concentrarci sulla ricerca di un lavoro che ci piaccia veramente e che si adatti alle nostre capacità e ai nostri interessi. Molte persone continuano a svolgere lavori che hanno scelto quando avevano poco più di vent'anni o lavori che hanno accettato per far contenti i loro genitori. E continuano così anno dopo anno per decenni, nonostante non ottengano né sostanziali ricompense economiche né riconoscimenti professionali.

**2. Non siate candidati "disperati" o "bisognosi"!**

«In un certo senso, molti candidati sono un po' come i mendicanti: accettano qualsiasi cosa e non sono esigenti», ha osservato il professore di marketing David J. Schwartz. E ha ragione! Durante ogni colloquio, non lasciate fuori dalla porta il rispetto per voi stessi e l'orgoglio. Non sforzatevi di indovinare cosa vogliono sentire i vostri intervistatori: vedranno tutto ciò come una debolezza e perderanno l'interesse che hanno nei vostri confronti. Mostrate loro che volete davvero quello specifico lavoro, ma assicuratevi di non sembrare disperati e supplichevoli.

Siate educati ma sicuri e mostratevi interessati facendo domande. Fate in modo che i vostri intervistatori percepiscano che il processo di conoscenza è reciproco, che cioè state "intervistando" l'azienda tanto quanto loro stanno intervistando voi. Questo aumenterà notevolmente le vostre possibilità di ottenere il lavoro. Cercare lavoro è un po' come corteggiare una donna: un uomo risulta più attraente agli occhi di una donna se questa crede che sia desiderato da altre donne e che, per averlo, dovrà fare uno sforzo in più. Chi proietta di sé l'immagine del "bisognoso" ha meno speranze di riuscire, in amore o nei colloqui di lavoro.

**3. Il vostro capo è il cliente numero uno!**

Ecco un altro prezioso consiglio, questa volta formulato dal "motivatore" Brian Tracy: «Il tuo cliente numero uno al lavoro è il tuo capo … Più è felice il tuo capo per te e il tuo lavoro, più sarai felice e avrai successo, e più sicuro sarà il tuo futuro».

"Mantenere felice il capo" suona un po' come un'affermazione da leccapiedi, non è vero? Ovviamente non è quello che Tracy aveva in mente. La maggior parte dei capi non apprezza particolarmente i membri del proprio team senza spina dorsale, che non esprimono la loro opinione per paura di offendere i loro superiori, anche se sfortunatamente ad alcuni piacciono i dipendenti che non hanno mai il coraggio di contraddirli.

Prendetevi un momento per pensare a cosa intende Tracy. È importante sapere esattamente cosa si aspetta un capo. Ma come potete scoprire cosa vuole il vostro capo? La maggior parte dei capi è più che felice di sedersi e discutere le proprie aspettative con i dipendenti. Potete anche provare questo approccio: pensate alle dieci cose che sono più importanti per il vostro capo e annotatele. Quindi fissate un appuntamento con lui e chiedetegli una valutazione onesta di ognuno di questi aspetti su una scala da 1 ("per niente importante") a 10 ("massima priorità").

Ditegli che siete ansiosi di fare progressi e che apprezzereste il suo feedback per assicurarvi che le vostre priorità siano chiare e condivise. Il capo apprezzerà sicuramente una tale iniziativa. In un sondaggio è stato chiesto a dirigenti e manager di aziende quali fossero i loro dipendenti ideali. Il risultato è stato il seguente: gli intervistati hanno messo al primo posto le persone che hanno la capacità di stabilire le giuste priorità.

**4. Non confondete l'essere occupati con il lavoro efficiente!**

L'autore di bestseller Timothy Ferriss ha espresso parole dure nei confronti di quelle persone che confondono l'essere occupati con il lavoro efficiente: «Essere occupati è una forma di pensiero pigro e di azione indiscriminata. Essere sopraffatti dalle mansioni è spesso improduttivo come il non fare nulla, ed è molto più spiacevole». Molti dipendenti misurano il proprio apporto all'andamento dell'azienda in termini di ore trascorse in ufficio. Nessuno, e certamente solo il "superiore" o il manager meno intelligente, misurerebbe mai i propri dipendenti sulla base di tale standard.

Probabilmente avete sentito dire che il 20% delle azioni genera l'80% dei risultati. Quindi dovete identificare quel 20% e poi concentrarvi proprio su quelle attività. La maggior parte delle persone che non fa carriera nella vita non è necessariamente pigra o priva di ambizione: semplicemente spreca troppo tempo in attività inutili piuttosto che concentrarsi su quelle poche che farebbero la differenza e genererebbero davvero dei risultati.

**Condividi:**