

1 Informarsi

Nei capitoli precedenti, abbiamo parlato di mercato del lavoro e specificato che ne esistono di almeno due tipi, uno “visibile”, la parte emergente dell’iceberg, l’altro “nascosto”, l’enorme parte sommersa dal mare.

Abbiamo anche chiarito che, affrontando il mercato del lavoro da “turisti”, si rischia di incontrarne solo la parte più popolare e famosa e, proprio per questo, più affollata e congestionata dal traffico. Per scoprire il mercato nascosto occorre attrezzarsi e, come sa il turista esperto, è bene fare almeno due cose: leggere le guide, parlare con chi ha già visitato il paese o, meglio ancora, con chi ci ha vissuto o ci vive.

Tutti noi quando dobbiamo acquistare qualcosa, per esempio un’auto, agiamo allo stesso modo: leggiamo, ci informiamo, parliamo con altre persone e in questo modo arriviamo a scegliere e successivamente ad acquistare l’auto che ha le caratteristiche e il prezzo che ci interessano.

Ma, quando si tratta di lavoro, spesso omettiamo la fase di ricerca delle informazioni: ci limitiamo a compilare un curriculum e a inviarlo qua e là più o meno casualmente, o a rispondere alle inserzioni (del mercato visibile). Dopodiché restiamo in attesa di risposte: se nessuno risponde entriamo in crisi.

D’altra parte i media non sono confortanti: la sensazione che si ha leggendo i giornali o ascoltando trasmissioni televisive è che il lavoro sia un bene in via d’estinzione e che sia difficile trovarlo o cambiarlo. Questo sollecita un atteggiamento rassegnato e rinunciatario nei confronti della ricerca: “bisogna accontentarsi”, “bisogna cercare di tutto e adattarsi...” Tali convinzioni, in realtà, oltre a rendere inefficace la ricerca, fanno sì che le persone rimangano avvinghiate al lavoro che hanno anche in condizioni di lavoro intollerabili, quando l’ambiente di lavoro è sgradito o semplicemente le soddisfazioni personali sono ormai minime o nulle.