
La carta vincente è l'autopromozione

Autore: Emanuela Megli

Fonte: Città Nuova

Occuparsi senza ansia né affanno, confidando nei nostri talenti e sfruttando le tecniche di self-marketing

Qualche giorno fa mi ha chiamato un'amica che si è da poco trasferita per motivi di lavoro del marito. Lei aveva già una propria attività come libera professionista, che ha dovuto lasciare per consentire maggiori opportunità occupazionali al coniuge. Mi ha confidato il suo senso di smarrimento, nel sentirsi sola in una città che non conosce e soprattutto spaesata nella ricerca di opportunità lavorative. I siti internet per la ricerca del lavoro non offrono niente di interessante e non sapeva da dove incominciare. Le sembrava di aver buttato al vento anni di faticoso studio, di specializzazioni e aggiornamenti. Nella sua città natale era conosciuta e apprezzata, ma in questo nuovo contesto si sentiva inutile.

Ricordo che ho vissuto la stessa esperienza quando finito il mio dottorato di ricerca mi sono ritrovata con un pugno di mosche in mano e, se non avessi svolto alcune esperienze di collaborazione a progetto per enti di formazione, parallelamente alla ricerca universitaria, non avrei davvero saputo da dove iniziare. Concluso il rapporto con l'università, avevo ancora qualche richiesta di collaborazione per la docenza nei corsi e per la progettazione di attività finanziate dal fondo sociale europeo. Incominciai a dedicarmi ad esse a tempo pieno, anche al di là degli orari che mi venivano richiesti da contratto e a frequentare l'ente di formazione committente per tutto il tempo necessario allo svolgimento delle attività. Mi resi utile, senza pretesa. E questo comportò, nel tempo, la proposta di nuovi incarichi a progetto su altre attività, fino ad un contratto di assunzione a tempo indeterminato.

È stato un rischio, in alcuni momenti, dare più di quello che ricevevo. Ma era l'unico modo per verificare se quella fosse la mia strada. Contemporaneamente al lavoro e alla dedizione alla famiglia, partecipavo ad eventi, convegni e iniziative, nel mio ambito di interesse, certa che la formazione continua fosse il migliore investimento del mio tempo libero, anche se a volte, sembrava non avere alcun ritorno. Non rinunciavo ad accettare incarichi professionali per attività affini, come scrivere per alcuni quotidiani locali o riviste specializzate in comunicazione e formazione, fare formazione per piccole e medie imprese, e pubblicare i risultati delle ricerche condotte in ambito accademico, come la mia tesi di dottorato.

Ho consigliato di fare altrettanto a questa mia amica, aggiungendo un dettaglio non irrilevante: la visibilità. Ossia il self marketing, l'autopromozione. Sia mediante la partecipazione fisica ad eventi, sia mediante i social network professionali, i blog o i siti internet, che continuano ancora oggi per me ad essere fonte di contatti e di opportunità di lavoro e di collaborazione. È importante agire e pensare come fossimo imprenditori di noi stessi, perché il lavoro è anche una questione di atteggiamento

mentale e di fiducia in se stessi. Oggi non basta essere bravi, non basta il passaparola, bisogna trovare i mezzi per farsi conoscere, perché in un mercato i veri beni sono le persone e le relazioni e, mediante queste ultime si possono trovare le connessioni necessarie per individuare il proprio posto nella società, per contribuire alla crescita dell'economia del Paese. Ognuno di noi è un diamante grezzo, e nei diversi ruoli sociali e professionali ha la possibilità di dispiegare i propri talenti, realizzando pienamente se stesso, con una propria altissima e insostituibile missione per la crescita dell'umanità.