

"Mi vendo... l'immagine che non ho..."

Di Manuela D'Alessio

Venerdì 13 Ottobre 2006 11:16



Ultimamente mi capita un po' troppo spesso di canticchiare fra me e me questa frase (ovviamente seguendo il ritmo di Renato Zero), il motivetto scatta automatico ogni qual volta mi trovo davanti qualcuno che vuole vendere/comunicare se stesso in modo inesperto e dunque poco credibile. Colloqui e casting fatti dalla generazione che più ama apparire sono un quadro penoso e allucinato per chi seleziona, perché svela un nulla mascherato malissimo. Sarà anche vero che l'immagine è zero (non Renato) e la sete è tutto, come recitava un vecchio spot, però è anche vero che la sete di fama e di gloria non deve trascurare di comunicare anche qualcosa di coerente, ad esempio la propria immagine di assetati. Ho assistito a colloqui imbarazzanti: manager rampante, responsabile della customer satisfaction di un'azienda privata nonché account vendite per l'Italia, di appena ventiquattro anni. Un genio? no, un pallonaro che edulcorava un po' troppo il proprio curriculum. Così da semplice data entry, che immette nel computer le risposte dei clienti ai questionari di gradimento, si era autopromosso a responsabile della customer satisfaction, e fin qui niente di strano, dato che l'arte di 'comporre' il curriculum è antica e assai praticata, tanto che di solito quelli che fanno i colloqui tagliano subito almeno un 40% di 'abbellimento indotto'. Il problema è che quella di comporre il curriculum, in quanto arte, va studiata: non si può vantare un curriculum da professionista rampante ed avere una faccia imberbe che tradisce tutta l'inesperienza di un neolaureato, perché così si sconfessa tutto il cv. Passi quindi il responsabile della customer satisfaction che in realtà è un data entry, ma che abbia almeno 30 anni. Un altro esempio? concorso per esperto in tecnica pubblicitaria multimediale, candidata: una donna sulla cinquantina che confonde il Pc con il partito comunista e dimostra di avere difficoltà perfino a spegnere il cellulare, ma che sul curriculum aveva dichiarato di essere responsabile account di un'agenzia pubblicitaria, nonché esperta dei

"Mi vendo... l'immagine che non ho..."

Di Manuela D'Alessio

Venerdì 13 Ottobre 2006 11:16

nuovi medi. Tradotto: la signora si occupava della vendita di spazi pubblicitari per un giornalino free press e suo marito aveva il satellitare a casa. È inutile fare gli ipocriti, lo sanno tutti, il colloquio è come un appuntamento galante, è chiaro che si vuole fare bella figura mostrandosi meglio di quel che si è in realtà, ma una cosa è migliorarsi ricorrendo a un po' di 'trucco e parruccho', una cosa è stravolgere e rifarsi daccapo perdendo ogni tratto originario. Non ci credete? Provate a chiedere in Comune che permessi e autorizzazioni occorrono per fare una semplice ristrutturazione e quelli che servono, invece, per fare demolizione e ricostruzione. Quindi, in breve, non potendo pretendere la sincerità al primo appuntamento, che almeno siano premiati i fantasiosi e respinti i pallonari. Responsabile dei rapporti con il pubblico presso laboratorio dolciario (leggi: cassiera in una pasticceria), esperta in programmazione didattica di base e analisi pedagogico-cognitive (leggi: si impartiscono ripetizioni), esperto culturale nei processi visivo-motori evoluti (leggi: assistente guida museo). Questo tipo di creatività ha un che di tenero, di simpatico, perfino di ingenuo laddove cerca di migliorare a livello fonetico un contenuto decisamente poco 'musicale'. In fondo, gli operatori ecologici non nascondono di fare gli spazzini né i collaboratori didattici di essere bidelli, cercano solo di dare una nuova sonorità al vecchio lavoro; la cosa che invece mi inquieta parecchio è quando non c'è un limite al camuffare, quando non c'è rispetto nel mentire, insomma quando si cerca di fregare impunemente e clamorosamente. Quando ci si vende per qualcosa che non si è e non si fa, non solo nella forma, ma nella sostanza. A questo punto quel 40%, che di solito si scalcola dai curricula dei fantasiosi, non è più sufficiente, qui si deve arrivare a togliere un bel 98%, e per decidere chi supera la selezione è meglio uscire per strada, fermare quattro persone a caso e affidarsi a un lancio di dadi.