

# La busca, oficio para neograduados

JAVIER PEREZ-VILLAR

Al neograduado le aguardan dos opciones de empleo: el Estado o la Empresa. Descartado el mundo de las oposiciones, que es un mundo aparte, debéis empezar a conocer, ¡oh neófitos!, aquellas técnicas y estrategias que os permitan mejorar vuestras probabilidades de encontrar trabajo por cuenta ajena; para eso estamos aquí nosotros.

La busca de empleo (*researching en ejecudenglish\**) es un arte de cetrería, una rama del marketing, un tao que hay que ir perfeccionando hasta alcanzar el grado de maestro y requiere, como todas las suertes, preparación en unos saberes (busca objetiva) y el ejercicio de unas habilidades (busca subjetiva) en las que intentamos iniciaros.

Lo primero de todo es saber condimentar tu *curriculum vitae*. El C. V. es tu biografía en telegrama. En este extracto literario, que debe ser preciso, claro y sugerente como un titular, está el germen de tu futuro éxito profesional. *El C. V. debe ser exacto y funcional como un análisis químico y en él tan importante o más que lo que se dice es lo que se omite*. Te lo dice un profesional que ha desechado miles de C. V. y que obtuvo su primer trabajo cuando omitió su titulación universitaria.

El C. V. debe ser el negativo de la oferta de trabajo que contestas, decir más o decir menos de lo que la propia oferta exige puede echarlo todo a rodar. Redacta tu C. V. según sea el anuncio por el que te interesas, dando siempre la sensación de que lo escribes especialmente para él. Hazlo a máquina, o con letra muy clara; no te olvides de pegarle en el ángulo superior una buena y reciente fotografía tamaño carné en color. Si tu C. V. es suficientemente apetitoso, te llamarán; y ahora viene la fase más importante, la entrevista.

Por un joven universitario como tú sólo pueden interesarse dos tipos de empresas: A) Las que buscan *tigres de la venta* (de enciclopedias, seguros, contratos de servicio, inventos desconocidos, etcéte-



RAUL CANCIO

¿Y ahora, qué?, se preguntan los miles de estudiantes que finalizan sus carreras este año y los que habiéndolo hecho en años anteriores aún no encontraron trabajo. ¿Y ahora, qué? Ahora, la busca. Sólo un pueblo como el nuestro, sin esperanza y sin decisión, puede tener de la busca —signo de sabiduría— un concepto tan triste y tan tenebroso. Será porque aquí la busca es oficio de traperos: los listos no buscan, encuentran.

ra), y B) las que buscan jóvenes talentos para formarlos, darles su impronta y lanzarlos como ejecutivos agresivos.

Los empleos del tipo A, los más bajos en la escala de tu consideración socio-profesional, son, sin embargo, muy convenientes para un joven *challenger*. Estas empresas no resultan nada exigentes en sus sistemas de selección y aceptan a todos los que se atreven a intentarlo. La experiencia adquirida en la venta es una magnífica catarsis, supone una enorme ducha de agua fría, capaz de arrancarte tus

costras elitistas, sacudir tus bellotas de adolescente, tus calostros de intelectual y, por supuesto, servirá como lavativa laxante para tu orgullo y hermetismo. Tómatelo como debes tomarlo: una cura de humildad y realismo, unos ejercicios profesionales de endurecimiento facial y un rompimiento de aguas de tu cascarón universitario y de ingreso en el mundo del trabajo, alienante y remunerado. Cuando tengas quince o veinte años más comprobarás lo útil que fue para ti ese aprendizaje.

En las empresas de tipo B, todas

ellas muy modernas, te encontrarás con un jefe de selección al que debes satisfacer. Vete bien vestido a verle: traje gris, camisa azul y corbata. Muéstrate interesado por asegurar tu futuro, sé equilibrado en la entrevista, responde a sus preguntas con seriedad y demuéstrole respeto y admiración. Fíjate bien en sus zapatos, en su corbata y en sus *tics*, y si vuelves a tener con él otra entrevista, lleva unos zapatos o una corbata como la suya; repite alguno de sus *tics*... y ¡el puesto será tuyo!

Todavía existen dos barreras

contra las que todo joven aspirante debe estar preparado; veamos cómo superarlas.

1. La falta de experiencia: En realidad la experiencia no es necesaria para nada. La experiencia —decía Mao— es una linterna colgada de la espalda; su utilidad es la de una quiniela con nueve aciertos. La experiencia —habla el tío Oscar— es el nombre que damos a nuestros errores. La falta de experiencia es la típica falsa objeción y se utiliza como mecanismo de defensa contra los ingenuos, porque nadie se atreve a llamar a las cosas por su nombre.

A la empresa no le interesa tu experiencia, le interesa tu convicción, tu energía y realismo para saber moverte en un mundo en el que impera la ley del más fuerte. El empresario teme, y no le falta razón, que el neograduado no se ajuste a su mundo competitivo. Por eso, ante tu dador de trabajo muéstrate decidido defensor del sistema empresarial, demuéstrole cómo amas el mundo de lo concreto, de la responsabilidad individual, de la competencia y de la lucha y que tu fe en el esfuerzo en equipo es inmarcesible. Minimiza la experiencia como una esclerosis de la conducta y muéstrate tu convicción de que tantos errores comete el hombre experto como el que no lo es tanto.

2. Los idiomas: Si dominas el inglés, ¡O.K.! Si no lo dominas, la mejor inversión que debes hacer es pagarte una estancia de dos o tres meses en el Reino Unido, a más de cien millas de distancia del español más cercano y, a poder ser, siguiendo un curso intensivo, hablando, leyendo, escuchando, rezando y soñando en inglés.

Ahora, sólo si eres varón, con un poco de suerte y un buen padrino, es posible que encuentres trabajo en los próximos cinco años. ¡Suerte, campeón!

\**Ejecudenglish*: Jerga inglesa que hablan los ejecutivos españoles; ejecutivo no es un error tipográfico, es simplemente un neologismo.