



15 Marzo 2016 - 61612

DM IN PRATICA

**3 EBOOK
PER TROVARE
LAVORO**

Non solo romanzi e racconti. Nelle librerie digitali è boom di manuali per chi cerca un impiego o vuole aprire un'impresa. Siamo andati a curiosare

di ANNALISA PIERSIGILLI scrivile a dminpratica@mondadori.it

Per trovare un posto di lavoro i nativi digitali oggi puntano sugli ebook: l'anno scorso la loro diffusione è cresciuta del 40 per cento (dati Digital book world conference). Il perché è semplice: si risparmia qualche euro rispetto alla versione cartacea e in pochi minuti si scaricano i titoli più nuovi. Comodo soprattutto se si è rimasti colpiti dalla nuova guida di un famoso career coach americano che, nelle librerie italiane, non è ancora arrivata. Come, per esempio, *The Creator's Code* di Amy Wilkinson, docente della Stanford graduate school of business, che rivela i segreti del successo aziendale attraverso 200 interviste a famosi imprenditori (scaricalo subito da amywilkinson.com). Anche gli autori del nostro Paese diventano sempre più popolari nelle librerie digitali. Qui trovi tre libri che sono stati molto acquistati nella versione ebook. E un distillato dei consigli che contengono per ottenere quello che vuoi dalla tua carriera.

SE VUOI CAMBIARE POSTO

Otteni il lavoro che vuoi di Massimo Perciavalle (Franco Angeli, ebook 13 euro).

- Fai una veloce analisi della tua situazione lavorativa. Quanto sei vicino alla tua realizzazione? Mettere nero su bianco aspirazioni e obiettivi raggiunti ti aiuterà a chiarire le idee.
- Usa il linguaggio giusto: evita di usare "non" ed espressioni come "non posso farcela" o "non ho le competenze giuste". Tutto si può acquisire e sviluppare, basta impegnarsi.
- Prima di mandare curricula a raffica fai un bilancio delle tue competenze. E cerca di capire in quali settori e aziende puoi essere più adatto. Vedrai che i risultati saranno migliori.

SE HAI UN'ATTIVITÀ TUA

Tutto fa branding di Gioia Gottini (Zandegù, ebook 9,99 euro).

- Chiarisciti le idee sui tuoi talenti: sono loro a farti spiccare sulla concorrenza. Per riuscirci evidenzia tre caratteristiche per cui ti fanno i complimenti.
- Per agganciare i clienti devi avere chiaro non solo cosa fai (e saperlo spiegare senza troppi giri di parole), ma anche come (il tuo stile) e perché (la mission). Un esempio? «Sono Angela, creo accessori colorati all'uncinetto, perché mi piace avvolgere le persone in un arcobaleno, rallegrando le loro giornate». Con un biglietto da visita così sarà evidente di che cosa ti occupi.



- Sui social network o nel blog che pubblicizza la tua attività, immagina di parlare già con i tuoi clienti: questo ti renderà più autentica e diretta. E chi legge capirà subito che sei una professionista con obiettivi chiari.

SE SOGNI DI USCIRE DALL'ITALIA

Trova lavoro subito! di Stefano Carpigiani e Alberto Forchielli (Sperling & Kupfer, ebook 7,99 euro)

- Sempre più spesso, le aziende fanno una prima scrematura online e una seconda offline. Preparati a sostenere un colloquio in Rete. Succede nell'85 per cento delle candidature all'estero. Al momento la maggior parte dei candidati non sa "fare colpo" via video.
- Vuoi trasferirti in Francia, Russia o Cina? Crea un profilo su video.com. Se il tuo obiettivo è la Germania, l'Austria o la Svizzera, iscriviti a xing.com per fare networking.
- Mentre cerchi un'occasione all'estero metti a frutto il tempo e iscriviti a un *Massive open online course*, un corso gratuito di formazione a distanza, in inglese, organizzato dalle migliori università su vari argomenti. Li trovi ai link coursera.org, edx.org e khanacademy.org/welcome.

WWW.DONNAMODERNA.COM 155

Getty, Shutterstock