

mediata
mento.

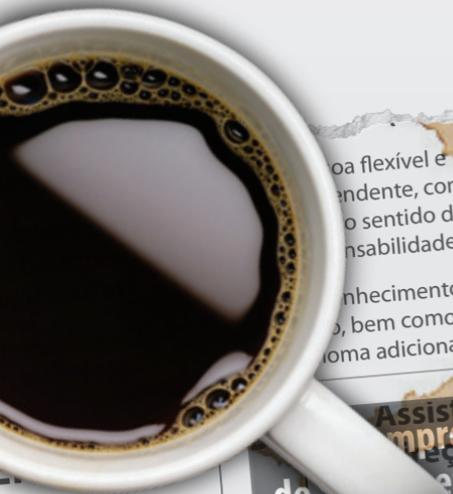
parametrização de
módulos, Tesouraria e
Orçamentos, Gestão
Bases de dados

Asseguramos total confidencialidade no
tratamento dos candid...

Ricardo Peixe

EMPREGO Bom e Já!

Guia Prático



...oa flexível e
...ndente, com
...o sentido de
...nsabilidade.

...nhhecimento de
...o, bem como um
...oma adicional

- formações em empresas; Possuir o CAP ou CCP; Excelente capacidade de comunicação e interacção com os formandos.

Prefácio de
Júlio Magalhães

EMPRESA DO SECTOR VINHO DO
especializada em Categorias Especiais
no Norte, pretendo recrutar

Perfil do candidato:

Licenciatura em Engenharia. Experiência em liderança e chefia de equipas operacionais. Capacidade de comunicação. Bons conhecimentos de informática e óptica de utilização.

Assistente de Empresa (M)
de **Suplementos alimentares!!!**

Saiba como pode ser distribuidor independente de Suplementos alimentares

TÉCNICO COMERCIAL
para Zona do Po...

COZINHEIRA PARA RESTAURANTE GOURMET

Past

Part-Tim

Paste
experiê

ÍNDICE

Prefácio	7
Preâmbulo	11
Introdução	19
Velhos Mitos e o Novo Mundo	25
Causa vs. Efeito	43
A Receita... ..	49
O Método 4Ps	53
1. Paixão	57
1.1 Teste do Propósito.....	61
1.2 Qual a profissão para mim?	70
1.3 Preço a Pagar	74
1.3 Poder da Decisão	78
2. Preparação	87
2.1 Método AFC (Análise Funcional de Competências).....	90
2.2 Empresa	97
2.3 Contacto	108
2.3.1 Envio Criativo	110
2.3.1 Carta de Apresentação	120
2.3.3. Curriculum Vitae	124
2.3.4. Nota adicional: Vídeo CV.....	133

3. Prática	137
3.1 Cuidados Pessoais	138
3.2 Pesquisa de Oportunidades	141
3.3 Envio da Candidatura	160
3.3.1 Follow-up 1	162
3.4 Entrevista	166
3.4.1 “Regras” Base:	168
3.4.2 Pré-Entrevista	171
3.4.3 Conversa	180
3.5 Nota de Agradecimento	187
3.6 Follow-up 2	188
3.7 O que não FAZER!.....	191
4. Persistência	207
4.1 Plano de Ação Invertido	210
4.2 Buddy System.....	215
Ready... Set... Go	217
Agradecimentos.....	221
Notas bibliográficas.....	223
Bibliografia recomendada	225
Links.....	227
Busca Rápida	231

A única maneira de fazer um trabalho extraordinário é de amares aquilo que fazes. Se ainda não o encontraste, continua a procurar. Não te acomodes. Tal como com os assuntos do coração, tu saberás quando é que o encontraste.

PREFÁCIO

UM OCEANO DE PARTILHA

Há livros que são muito mais do que isso. Apenas um livro que se lê, gosta-se ou não, memoriza-se ou não.

O autor deste livro escreveu muito mais do que tudo isso. Mais do que escrever, mais do que tentar agradar ao leitor, optou por partilhar uma larga experiência de vida vivida e formação conseguida com todos os seus leitores, todos aqueles que têm nas páginas que se seguem um instrumento que pode ser de trabalho permanente, de uso contínuo e formação profissional e pessoal eterna.

Quando o Ricardo Peixe me pediu para prefaciar este livro, aceitei de imediato, porque senti nele uma verdadeira paixão pelo seu trabalho, pela área que decidiu escolher e porque se trata verdadeiramente de uma partilha, de algo muito raro nossos dias – querer que os outros tenham ao seu dispor ideias e conceitos que os ajudem a ser mais eficazes, mais competentes mas sobretudo mais felizes.

Numa época marcada pela falta de autoestima, pela total ausência de futuro e ânimo, eis aqui um livro que mais não é do que uma forma de cada um dos leitores encontrar caminhos para o sucesso, um sentido para a vida, uma motivação extra para manter aquilo que é o ADN dos portugueses – lutar, não esmorecer, encarar as crises e os problemas que a vida nos coloca e seguir em frente porque há sempre um amanhã.

Este livro é muito mais que um projeto pessoal. É, sobretudo, um manual para a vida de cada um, um redobrado ânimo, uma autoestrada de conhecimento dos outros e, mais importante ainda, um oceano de descoberta do nosso Eu, das potencialidades de cada personalidade, de cada ser.

Quase se resumia ao velho ditado chinês que defende que se ensine a pescar, em vez de dar o peixe para comer.

Na azáfama de cada dia, embrenhados na competitividade que nos obriga a esquecer que somos todos vizinhos uns dos outros e que não existimos vivendo na solidão, em que falamos e comentamos mais do que pensamos, sabe bem folhear um livro como este, onde em cada palavra, em cada frase e em cada capítulo sentimos que há alguém que se preocupa com a existência de todos, como um conjunto de gente que faz um país, mas que sozinhas não são mais do que o somatório de uma única pessoa singular sem rumo e sem objetivos definidos.

A automotivação é qualquer coisa que desconhecemos se não tivermos a verdadeira perceção da sua importância e sobretudo da sua existência. Mas é algo que necessitamos obrigatoriamente de perceber como a ir

buscar, como a usar, como a descobriremos dentro de nós. Esse é o contributo deste livro. Por aqui, chegamos ao caminho. Não ao objetivo final, porque esse é sempre inalcançável para aqueles que entendem a vida como um desafio permanente. Mas seremos sempre mais fortes, mais competentes, mais objetivos, mais preparados e, no fim, muito mais solidários.

Este livro é uma prova de solidariedade. É uma dádiva de alguém que escolheu não se fechar em si, esconder conhecimento, armazenar no seu cérebro os seus trunfos para subjugar os outros. Optou antes por se entregar, para que o mundo que o rodeia seja ainda melhor, se possível, do que ele próprio. Alguém que tem a noção que será tanto melhor quanto o que está à sua volta for ainda mais capaz, mais desenvolvido.

Há sempre uma oportunidade à nossa espera. Há sempre uma porta que se abre. Há sempre luz ao fundo do túnel. Pode faltar-nos muitas vezes a serenidade e a capacidade para encontrarmos esse «há sempre». E raramente o encontramos, porque julgamos sempre que não somos capazes. Porque não nos conhecemos verdadeiramente. Porque não conseguimos avaliar as nossas verdadeiras potencialidades.

Dizer-lhe que as vai descobrir neste livro pode ser demasiado ilusório ou criar expectativas que o podem desiludir. Dizer-lhe que vai encontrar caminhos, ideias e formas de se conhecer a si próprio e de olhar para a comunidade que o rodeia com outra perspetiva e com uma motivação extra para arregaçar as mangas, lutar-viver, sobreviver e ser mais feliz, isso posso garantir-lhe.

Somos um povo de lutas heroicas, de obstáculos ultrapassados, de crises vencidas. Infelizmente, não somos um povo de objetivos definidos e de focos concretos que nos façam perceber o futuro e evitar dissabores que depois nos obrigam a esforço redobrado para os resolver.

Faltam-nos treinadores, falta-nos *coaching*, falta-nos capacidade de previsão para que possamos encarar o futuro com mais segurança, menos incertezas. Ficamos facilmente à mercê dos perigos, recorreremos demasiadas vezes ao imprevisto e ao célebre desenrascanço.

Daqui para a frente, todos sabemos, nada será como dantes. Daqui para a frente, todos sabemos, teremos que olhar para o passado, para sermos mais prudentes no presente e podermos garantir um futuro mais consistente.

Ora aí está a verdadeira essência deste livro. Ler, apreender e guardá-lo num canto privilegiado da estante da nossa biblioteca para a cada momento o podermos consultar e assim assegurar um futuro.

Há sempre um amanhã que está à nossa espera. Depende de nós vivê-lo com a segurança que nos pode conduzir ao nosso grande objetivo – sermos felizes, com a certeza de que assim contribuímos para um mundo igualmente feliz.

Júlio Magalhães

PREÂMBULO

“Não sei o que mais hei de fazer para conseguir emprego...”

“Eu nem sequer sei o que apaixonar a fazer...”

“É muita gente a concorrer, isto só vai lá com muita sorte...”

“No final das entrevistas dizem sempre que gostaram mas depois nunca me ligam de volta...”

“Eu não tenho cunhas, por isso nada feito...”

“Estou farto de me sentir rejeitado...”

Ouçó frases como estas todas as semanas de pessoas que, algumas semanas mais tarde, encontram um trabalho que as motiva e inspira, seguindo apenas os passos descritos neste livro com entrega, empenho e muita diversão à mistura.

É por isso que este manual foi desenhado para ajudar jovens, executivos, homens e mulheres a encontrarem uma área profissional que verdadeiramente os realize e a conseguirem um trabalho de sonho.

Das 24 horas que tem o dia, a maioria de nós passa a maior parte delas no emprego, sem contar com o tempo que passamos a pensar nele enquanto estamos em casa. Quando o que fazemos é algo que nos apaixona, este tempo passa rápido e tende a gerar boa energia em nós e melhores *performances* profissionais. A questão é que a maioria dos portugueses confessa que não gosta muito do seu trabalho e a esmagadora maioria dos jovens que ingressa pela primeira vez no mundo empresarial não faz sequer ideia do que vai diariamente produzir, quanto mais se é algo que o motive e inspire.

Este livro é o guia que o vai ajudar a chegar mais próximo do que o apaixona e move, o assiste na criação de uma estratégia com objetivos bem definidos, o auxilia a implementar um plano de ação consistente e focado no resultado e o motiva a criar os hábitos que lhe permitirão o sucesso que advém da persistência.

Ao longo do livro vai conhecer algumas das melhores ferramentas, com resultados comprovados e que já ajudaram milhares de pessoas a conseguirem acordar de manhã com vontade de ir trabalhar.

Encontrará também, ao longo do livro, excertos de entrevistas que realizei com alguns dos mais importantes recrutadores e *players* do mercado de trabalho para que possamos ter a perspetiva de quem está a lidar com esta questão diariamente.

Uma nota de advertência muito importante: O caminho é feito caminhando, pelo que o livro só tem valor se o puser em prática e seguir os passos indicados.

LEGENDA



história



entrevista



testemunho



“Há muitos anos conheci um jovem rapaz, alto e meio desajeitado, que usava uns óculos com lentes grossas e armação arredondada. Filho de uma mãe trabalhadora e órfão de pai desde os 12 anos, vivia numa casa modesta e arranjada que partilhava com mais um irmão. A família levava uma vida humilde, sem créditos, sem dívidas e sem luxos.

No verão, no ano em que completaria 15 anos, como sempre, os amigos iam para a praia ou passear. As tardes eram passadas em salões de jogos, na tentativa de chegar a mais um recorde e fazer mais uns pontinhos... O rapaz poucas vezes o fazia, pois o dinheiro não chegava para tudo. Cheio de coragem, partilhou este desejo com a mãe, que, olhando nos seus olhos a brilhar, lhe deu um doloroso: “Não”. Claro que lhe partia o coração, mas ela sabia que havia prioridades e brinquedos caros ou jogos de vídeo não eram de certeza das primeiras. Porém, deu-lhe uma opção: “Podes trabalhar nas férias e ganhas dinheiro para fazeres e comprares o que quiseres!”



O rapaz não gostou lá muito da ideia, pois isso significava passar os dias longe dos amigos e da “boa vida”... Então pensou que podia trabalhar em agosto e depois teria dinheiro para o que quisesse em setembro! Com a mesada que a mãe lhe dava a situação ficaria bem melhor!

Seguiu-se, então, a procura de um trabalho, qualquer um, desde que o pudesse fazer sendo jovem e inexperiente. À semelhança do que acontece atualmente, já naquela altura a grande maioria dos anúncios nos jornais era relativa a trabalhos na área das vendas. Ligou para um e foi chamado a uma entrevista. O escritório ficava num daqueles prédios remodelados e antigos no centro da cidade, com alguma degradação evidente. Chegado ao local, tocou à campainha do prédio e a porta abriu-se. Quando entrou na sala do “chefe”, viu um homem de barbas, com o seu meio século de existência. Por trás, conseguia ver um cigarro a arder num cinzeiro já cheio de beatas.

Percorreu o rapaz com o olhar, enquanto lhe pedia que se sentasse, explicando em que consistia o trabalho. Mostrou-lhe um porta-chaves de plástico translúcido, deu-lhe uma capa onde tinha um texto para ler e explicou-lhe que o objetivo era vendê-los na rua ao maior número de pessoas. Mostrou-lhe o quanto podia ganhar, aguçando-lhe o apetite com a indicação de comissões de 100%. Com um total de dois minutos de formação, o jovem saiu do escritório com uma bolsa à cintura cheia de porta-chaves, uma capa em uma mão, uma caneta na outra, e muito, mas mesmo muito medo!



Já na rua, esperava-o o chefe de equipa, que rapidamente o levou para onde estavam os restantes colegas. Então, disse-lhe: “Isto é muito fácil, é só falares com as pessoas e venderes os porta-chaves!” Visto assim, parecia, realmente, muito simples, só que ele sabia que as pessoas na rua não gostavam de ser incomodadas, muito menos por miúdos “parvos” a vender porta-chaves, que ainda por cima é uma daquelas coisas que ninguém anda na rua à procura. O rapaz acenou com a cabeça, enquanto engolia em seco e fincava os pés no chão. “Se calhar, isto não foi muito boa ideia...” – disse ele para com os seus botões.

Passou a manhã toda a observar o que os colegas faziam e chegou à conclusão que não iria aprender muito com eles. Além do pouco sucesso, constatou que passavam mais tempo parados do que a falar com as pessoas. No final do dia, voltou a casa, derrotado. Quase não tinha conseguido falar com ninguém e sempre que tentara, o coração batia tão forte que parecia que ia saltar do peito! O medo de abordar as outras pessoas e a forma como se atrapalhava no discurso ainda afastavam mais a vontade de voltar no dia seguinte...

*O caminho é feito
caminhando, pelo que
o livro só tem valor
se o puser em prática
e seguir os passos
indicados.*



Mas era cedo de mais para desistir. Ele não podia simplesmente baixar os braços... Então, ele começou a pensar em como podia fazer melhor, em como podia superar aquele obstáculo.

No dia seguinte ele tinha uma estratégia! Ele pensou que, se socialmente usava o humor para esconder a timidez, talvez também conseguisse fazê-lo nas vendas! Começou o trabalho com uma vontade e energia renovadas e logo na primeira abordagem, foi enxotado tal como uma mosca! Mas ele persistiu e conseguiu falar com uma e depois com outra, e depois mais uma... Entre muitos falhanços e muitos sucessos, aprendeu o que funcionava melhor, o que resultava. Estava a vender e a divertir-se muito! Além disso, reparou que com quanto mais pessoas falava, mais seguro se sentia, mais à vontade, mais autoconfiante estava. E falou com ainda mais pessoas...

No final do dia, com o seu primeiro salário no bolso, o rapaz entrou num salão de jogos e com o seu próprio dinheiro, pela primeira vez, jogou até lhe doerem os dedos.

Lembro-me vividamente desse momento especial, em que pela primeira vez usufruí de algo pago com o meu próprio dinheiro. Nesse mês, o único que trabalhei nessa empresa, fui o melhor vendedor, quebrando recordes e ganhando prêmios. Mais do que isso, ganhei uma experiência de vida importantíssima e que trago comigo até hoje. Sem que o soubesse, nesse dia, dei o primeiro passo para chegar ao que faço hoje: ajudar pessoas a atingir resultados e a serem mais felizes.”

Não é o trabalho, mas o saber trabalhar,
que é o segredo do êxito no trabalho.

Saber trabalhar quer dizer: não fazer um
esforço inútil, persistir no esforço até ao
fim, e saber reconstruir uma orientação
quando se verificou que ela era, ou se
tornou, errada.

Fernando Pessoa

INTRODUÇÃO

Para o trabalho que gostamos
levantamo-nos cedo e fazemo-lo
com alegria.

William Shakespeare

Com certeza muitos dos leitores também têm uma história fantástica sobre o vosso primeiro emprego e quase todos sentiram no início o medo de falhar, de ser rejeitados ou de não conseguirem o que era pretendido. O sabor do primeiro ordenado é também algo que muitas pessoas guardam como sendo algo de extraordinário... Desde esse verão que eu agarrei o mais que pude a minha independência financeira e por isso colecionei uma verdadeira imensidão de *part-times* e *summer jobs*.

Ao longo dos últimos 17 anos já trabalhei em mais de 20 empresas diferentes com profissões que vão de servente a *managing partner* e com dimensões desde multinacional até micro empresa. Creio ter enviado dezenas de CV e participado em inúmeras entrevistas de emprego.

Há cerca de 10 anos atrás, fruto das responsabilidades dos cargos assumidos e da posterior entrada no mundo do *coaching* e treino de alta *performance* em organizações, passei para o “outro lado da barricada”, recrutando candidatos, ajudando empresas a formar equipas e dando assistência no processo de desenvolvimento profissional de todo o tipo de quadros.

Foi munido desta experiência empírica e de um extensivo estudo das matérias de comunicação, *marketing* pessoal e *coaching* que, em fevereiro de 2012, lancei um desafio a mim próprio, criando um programa *online* que assentava no pressuposto:

“Eu consigo ajudar qualquer pessoa a encontrar um trabalho na área que a apaixone.»

Este pressuposto era válido desde que os participantes cumprissem apenas três premissas:

- Terem habilitações académicas mínimas para exercerem dentro da área escolhida.
- Terem uma vontade inabalável de conseguir um emprego.
- Seguirem à risca as instruções do programa.

O programa explanava em detalhe o poderoso Método dos 4Ps cuja conceção e implementação permitem, a qualquer um, compreender e aplicar estratégias que garantem que vai criar um verdadeiro impacto na sua próxima entrevista de emprego.

Os resultados foram surpreendentes nos mais diversos sentidos.

Primeiro, apesar de só ter divulgado para a minha base de contactos de *email* e Facebook, tive mais de 150 pedidos de adesão ao programa, um número que superou em larga medida as minhas expectativas.

Segundo, várias dezenas desses contactos eram de pessoas que tinham emprego e estavam insatisfeitas com o que faziam, o que, apesar de essa situação não ser novidade, foi surpreendente que quisessem fazer parte do programa.

Terceiro, todos os inscritos tiveram a seguinte primeira tarefa: “Envia-me um *email*, no máximo dentro de dois dias, a explicares porque é que te devo escolher para este projeto.” Apesar de a tarefa ser extremamente simples, testava a terceira premissa do programa e foi verdadeiramente esclarecedora. Mais de metade não cumpriu, demonstrando um grau de compromisso inaceitável com o processo. Ao longo das semanas, o grupo

foi-se sempre reduzindo apesar de os pedidos serem, na sua maioria, simples e focados nos resultados.

Método dos 4Ps vai ajudá-lo a encontrar (...) uma empresa onde possa crescer, marcar a diferença na apresentação e criar impacto na entrevista!

Estes resultados foram extremamente interessantes, pois permitiram-me perceber que existe muito mercado a necessitar desta ajuda e reforçou a minha crença que, apesar de se falar em números muito altos de desemprego, há muitas pessoas que não estão verdadeiramente comprometidas com encontrar um trabalho. Ora, isto são ótimas notícias para quem está verdadeiramente empenhado, pois quer dizer que apenas está a concorrer com uma pequena margem dos candidatos.

Para aqueles que continuaram, fizeram as tarefas e aplicaram o Método dos 4Ps os resultados foram verdadeiramente emocionantes.

Durante estas semanas aprendi que não há limites para a criatividade e que a força do empenho e do verdadeiro compromisso é muito maior do que aquilo que se pensa. Durante este tempo tive um conjunto de pessoas que, apesar das dificuldades, apesar do trabalho, apesar do investimento, perseveraram e conseguiram feitos extraordinários. Durante estes meses trabalhámos afinadamente para perceber qual o setor de mercado e forma de o abordar para cada participante, produzimos as melhores formas de entregar um *Curriculum Vitae* (CV) adaptado à empresa a que ele se dirigia e conse-

guindo que ele se destacasse da “multidão”, descobrimos que informação colocar em Cartas de Apresentação (CA) e CV, percebemos como impressionar e não ser rejeitados numa entrevista. Mais importante de tudo, fizemo-lo com muita diversão.

Dos 19 que seguiram as 3 premissas do programa até ao seu final, 8 decidiram criar a sua própria empresa e 11 encontraram trabalho.

QUE COMPETÊNCIAS É QUE MAIS VALORIZA NUM CANDIDATO?



João Melo (Sonae – Modelo Continente)

Fortes competências “hard”, formação académica adequada, línguas e experiências; e “soft”, resiliência, trabalho em equipa, rápida aprendizagem, forte capacidade de comunicação e relacionamento, positividade e boa disposição. Gostamos de pessoas felizes e capazes.

Estas são ótimas notícias para o leitor, pois mostra que as ferramentas que aqui vamos aprender funcionam na prática e garanto que a implementação do Método dos 4Ps vai ajudá-lo a encontrar a sua paixão, encontrar uma empresa onde possa crescer, marcar a diferença na apresentação e criar impacto na entrevista! E posso adiantar que a diferença entre os que são rejeitados e atirados para o monte dos “Não Interessa” e os que conseguem o emprego está em pequenos gestos e ações!



Rafael Escrivães, 23 anos, Esposende

“Encontro-me profissionalmente “bem”, particularmente devido ao “Emprego 100%”. Com a ajuda deste “curso”, consegui desenvolver um carácter diferente e um pensamento ainda mais positivo para a procura ativa de trabalho. Agradeço ao Ricardo pelo empenho no curso e pelos conhecimentos transmitidos e recomendo a todos que estejam dispostos a vencer no mundo do trabalho, porque para vencer é preciso ser persistente e estar aberto à diferença.”

Sandra Luna, 34 anos, Matosinhos

“(..)o curso abriu-me os olhos para uma série de coisas que se estavam a passar comigo. Tinha expectativas que não correspondiam à realidade e vivia frustrada por essas expectativas não se traduzirem em propostas de trabalho. Basicamente, a minha atitude era: “eu sou tão boa profissional, toda a gente gosta de trabalhar comigo, porque é que ninguém me contrata?” A resposta é que eu não estava a fazer a candidatura de forma certa e as minhas expectativas face à situação atual na minha área eram completamente irreais. Agora as coisas são diferentes. Valorizo-me mais e ao meu trabalho, faço a minha pesquisa e a atitude é “Se não dá, passa para a frente e tenta outra coisa.”

Lília Andrade, 29 anos, Santo Tirso

“Participar no Programa Emprego 100% foi, para mim, um processo de descoberta pessoal e de desenvolvimento de competências. Descobri que ao mudar de postura, atitude e abordagem posso conseguir resultados. Valeu a pena participar! As atividades propostas fizeram-me despertar, desenvolver perspetivas diferentes e, acima de tudo, agir de forma diferente! Por isso, quero agradecer-te pela iniciativa e por todo o teu trabalho!”

VELHOS MITOS E NOVO MUNDO

As mudanças nunca ocorrem
sem inconvenientes,
até mesmo do pior para o melhor.

Richard Hooker

O mercado de trabalho na UE e em Portugal tem sofrido imensas alterações nos últimos anos.

É importante compreendermos essas alterações, pois assim podemos ajustar a nossa abordagem e conseguir resultados. Em tempo de tempestade, os mais bem preparados são os que conseguem encontrar as melhores oportunidades e obter os melhores resultados. Neste capítulo vamos perceber o que está a mudar e o que se mantém, assim como as verdades e mentiras que se divulgam.

Em Portugal, a taxa de desemprego passou os 15% e no caso dos jovens está quase nos 40%. Apesar de a educação ser um fator diferenciador no momento de encontrar uma nova função, em dezembro de 2011, 10,5% de todos os licenciados estavam desempregados. E mesmo contando que a taxa média entre cursos é bastante diferente, este dado mostra que o investimento no ensino superior pode sair furado quando não é bem planeado ou aproveitado.

A raiz do problema é, no entanto, mais profunda.

Num seminário organizado pela Universidade Católica do Porto, vários CEO e diretores de topo alertaram para o facto de a licenciatura não preparar jovens para a realidade empresarial atual, treinando-os para terem o “perfil de funcionários e com reduzida capacidade de autonomia”¹. Esta é uma realidade com a qual me deparo diariamente nas empresas que contacto, onde encontro profissionais que estiveram 3 a 5 anos a aprender matérias que não utilizam e que estão munidos com poucos *skills* de *team-work*, criatividade, *problem sol-*

ving e gestão de relacionamentos que irão necessitar todos os dias, já para não falar de ferramentas específicas de determinada função ou empresa.

Apesar de não ser novidade, nem sequer chocante, a mudança do “senta-te, não fales para o lado e faz o que te mandam” para “fala com a equipa, descobre soluções diferentes e antecipa situações com inovação” ainda não foi completamente aceite por todos, pois existem pessoas que continuam a operar em mercados e empresas do séc. XXI com princípios e mentalidade do séc. XIX.

Há milhares de empresas que estão desejosas de contratar jovens que estejam altamente motivados para aprender, que saibam relacionar-se, falar e influenciar colegas e clientes, que tenham espírito empreendedor e criativo, que trabalhem com verdadeira paixão pelo que fazem, que estejam focados na ação de encontrar soluções e sejam ágeis na mudança.

Enquanto estudava, sempre tive muito dificuldade em perceber a aplicação prática dos conteúdos que aprendia, pois, como tinha tido contacto com o mercado de trabalho desde muito cedo, era para mim difícil fazer o *link* entre os estudos e a gestão de um departamento ou o contacto com um cliente. Neste momento, em Harvard e em outras escolas de topo, os MBA começam a debruçar-se cada vez mais nas dinâmicas da Liderança e Gestão de Pessoas e menos em Estratégia e Marketing².

As competências comportamentais acima referidas são quase independentes das funções para as quais estamos a ser contratados, sendo que naturalmente em algumas são condição *sine qua non*.

Inegável é perceber que elas chocam com a ideia de “trabalho para a vida” que foi inculcada nos 60 e 70, onde o objetivo da maioria das pessoas era ingressar numa empresa (ou, melhor ainda, na função pública) que lhe permitisse ter segurança e estabilidade e manter o mesmo posto/função por muitos anos, tendo ou não possibilidades de progredir na carreira.

Há milhares de empresas que estão desejosas de contratar jovens que estejam altamente motivados para aprender

Como iremos ver à frente, o próprio conceito de trabalho precário não pode ser encarado da mesma forma nos tempos que correm.

Para ajudar a sintetizar toda esta nova informação, vou partilhar os 7 mitos que encontro no dia a dia sobre encontrar emprego. Pretendo transmitir de uma forma

clara a maneira como a maioria dos empregadores e empresas se comportam no momento de contratarem alguém, pois acredito que estas crenças são o principal motivo pelo qual temos tantas pessoas fantásticas cujo potencial está a ser desperdiçado.

1 – “VAIS PARA A FACULDADE E QUANDO SAÍRES TENS EMPREGO À TUA ESPERA!”

Não sei quem é que vendeu esta mentira aos universitários ou até se alguma vez foi verdade...

Neste momento, um curso superior é apenas um início e em alguns casos pode até ser um mau início.

Como temos visto em notícias recentes, existem vários cursos cuja saída profissional está muito acima ou abaixo da média e obviamente isso é algo que pesa na altura de encontrar emprego, pois é um sinal que o mercado está a enviar. Não obstante, da análise que fiz dos dados que foram recolhidos e comparados, cruzando informação das universidades e institutos com a do IEFP³, verifica-se que dentro do mesmo curso a taxa de desemprego pode variar mais de 25% entre estabelecimentos de ensino, o que claramente mostra que continuam a existir vagas e que alguém está a conseguir convencer o mercado que é útil e valioso.

O que se espera é que o desempregado olhe para o mercado, perceba onde estão as oportunidades e ajuste as suas capacidades técnicas ao que está a ser pedido ou procure mercados onde seja necessário o que ele tem para oferecer. Eu percebo que custa passar x anos na faculdade (parte deles até mesmo a estudar), chegar ao mercado e ter de alterar e ganhar novas competências, pois eu próprio, depois da minha licenciatura, tive de angariar novas competências e completei o curso numa das mais referenciadas instituições em Portugal. Neste momento, o que é exigido de um profissional que se apresenta ao mercado é que cada vez mais tenha agilidade na aprendizagem e consiga manter-se sempre atualizado e especializado.

Não vou discutir se é justo ou não, é simplesmente o que acontece e é um bom treino para o resto da nossa carreira.



QUAIS AS COMPETÊNCIAS QUE MAIS VALORIZA NUM CANDIDATO?

Nuno Jerónimo (ZON)

Capacidade de comunicação e influência, relações interpessoais, trabalho em equipa, capacidade de improviso e de trabalho

Joana Cal (Bial)

Em termos de soft skills, diria que o nível de energia, a flexibilidade, a automotivação, o autoconhecimento, a empatia, a capacidade de comunicação e assertividade e a capacidade de relacionamento interpessoal. Hoje em dia, todos trabalhamos como parte integrante de uma equipa e é necessário saber estar com os colegas, saber relacionar-se com os outros. É necessário ter pessoas motivadas e com capacidade de saber ultrapassar os obstáculos, e resistir às adversidades. (...)

Gil Frias (Grupo JMV)

Capacidade de automotivação, Capacidade de adaptação a novas circunstâncias, rapidez de raciocínio sob pressão, humildade, resistência à adversidade, ser eclético/polivalente, capacidade de propor soluções inovadoras e de risco perante problemas

2 – “O CURRICULUM VITAE É A PRINCIPAL FERRAMENTA PARA SERES CONTRATADO.»

O CV tem apenas uma função: levar-me a uma entrevista. Esta é uma frase tão importante que deve ser repetida. O CV tem apenas uma função: levar-me a uma entrevista.

Ninguém é contratado só pelo *curriculum*, nem é ideal que ele contenha todas as informações sobre nós desde o jardim de infância. Isso é mesmo contraproducente.

Estima-se que, durante um processo de candidatura, um recrutador passe em média 30 a 60 segundos a olhar para o nosso *curriculum* e se gostar do que vê à primeira, passa mais 3 a 6 minutos a examiná-lo, pelo que o CV deve ser algo que se consegue ler muito rapidamente e que com facilidade destaca as características mais importantes para que o empregador nos queira chamar para falar connosco pessoalmente.

Por muito que isso seja importante para nós, o recrutador que recebeu 500 CV para uma função não quer saber se a nossa professora da primária acredita que somos bons meninos, o que quer é rapidamente passar por eles e reconhecer se eles têm o que procura. No livro estará disponível um *template* de CV para poder servir de base para futuros envios.

3 – “HÁ POUQUÍSSIMO TRABALHO DISPONÍVEL.”

Ao ter lidado nos últimos 3 anos com mais de 100 empresas de todas as dimensões, ouvi dezenas de histórias sobre não conseguir encontrar candidatos ou os

EMPREGO Bom e Já!

Guia Prático

Este livro dirige-se a jovens à procura do primeiro emprego, desempregados ou a pessoas que querem mudar de carreira. O trabalho existe e há empresas a contratar. Saiba como conquistar essas vagas!

Aqui vai aprender a:

- **Destacar-se** positivamente na candidatura!
- **Impressionar** com o CV!
- **Brilhar** na entrevista!

AVISO: O livro não faz nada por si, mas vai ser essencial se estiver mesmo focado e empenhado em conseguir um emprego.

"Eis aqui um livro que mais não é do que uma forma de cada um dos leitores encontrar caminhos para o sucesso, um sentido para a vida, uma motivação extra para manter aquilo que é o ADN dos portugueses - lutar, não esmorecer, encarar a crise e os problemas que a vida nos coloca e seguir em frente porque há sempre um amanhã."

Júlio Magalhães

Visite-nos em
livraria.vidaeconomica.pt

www.vidaeconomica.pt

ISBN: 978-972-788-642-5



9 789727 886425 >