

## La logica delle attività di orientamento<sup>1</sup>

Qual è la logica delle attività di orientamento? Lo scopo di questo articolo è spiegare qual è la logica (cioè cosa significa, qual è il senso) delle attività di orientamento.

La spiegazione inizia da un esercizio che, se avete qualche minuto, vi consigliamo di fare. Potete poi confrontare le vostre risposte con le nostre (alla pagina seguente) e approfondire il tema.

Da cosa dipende per la singola persona la possibilità di trovare lavoro?

Provate a scrivere 20 risposte a questa domanda. Vanno bene tutte le risposte, l'importante è che siano indicazioni pratiche. Ad esempio, non scrivete 'presentarsi bene', che è un'indicazione generica, ma 'far bene i colloqui di selezione'.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

<sup>1</sup> Articolo contenuto sul sito [www.orientamento.it](http://www.orientamento.it). Autore © Leonardo Evangelista ([www.leonardoevangelista.it](http://www.leonardoevangelista.it)). Ultima modifica 9.1.2002. L'articolo rispecchia le opinioni dell'autore al momento dell'ultima modifica. Può essere riprodotto (stampa dal sito per uso personale o fotocopia per uso didattico) citando la fonte.

Lo scopo di questo articolo è spiegare qual è la logica (cioè cosa significa, qual è il senso) delle attività di orientamento.

Da cosa dipende per la singola persona la possibilità di trovare lavoro? Proviamo a dare alcune risposte:

1. età, sesso, militassolto
2. conoscenza programmi informatici, lingue straniere
3. abitare in una zona d'Italia dove ci sono molte offerte di lavoro
4. accettare anche lavori 'umili'
5. non avere problemi di salute
6. non avere carichi familiari
7. contattare molti datori di lavoro
8. accettare di lavorare anche il sabato e i festivi, oppure in orari 'strani'
9. consultare regolarmente le offerte di lavoro a mezzo stampa
10. consultare regolarmente le offerte di lavoro presso i Centri per l'impiego
11. abitare vicino a zone industriali
12. accettare trasferimenti o trasferte
13. avere un titolo di studio (diploma o laurea)
14. frequentare corsi di formazione
15. essere di buona presenza
16. saper far bene i colloqui con possibili datori di lavoro
17. trovarsi in un momento in cui l'economia 'tira'
18. essere raccomandati
19. presentarsi con un curriculum scritto bene
20. fare il 'passaparola' per la ricerca di lavoro
21. etc.

Tutti questi diversi fattori sono raggruppabili in 4 grandi categorie:

- **A.** quelli su cui non è possibile far niente: l'andamento dell'economia, le raccomandazioni, la fortuna, il sesso, l'età... (i nostri punti 1, 3, 5, 6, 11, 15, 17, 18)
- **B.** quelli su cui i nostri clienti non vogliono fare niente: la mancata disponibilità a svolgere attività diverse da quelle desiderate, ad accettare lavori a termine, a spostarsi oltre una certa distanza.... (sono preferenze che è possibile cambiare in ogni momento) (punti 4, 8, 12)

Ne restano allora 2 su cui è possibile intervenire:

- **C.** il modo di condurre la ricerca di lavoro (in particolare, il numero di contatti) (punti 7, 9, 10, 16, 19, 20)
- **D.** il livello di preparazione (punti 2, 13, 14)

C e D sono ugualmente importanti, e l'inserimento nella vita attiva è più efficace quando ci si muove su entrambi i fronti, vale a dire quando si contattano molti possibili datori di lavoro e si ha effettivamente qualcosa da offrire.

E' poco efficace avere un alto livello di preparazione se non lo si fa sapere in giro ed ugualmente può essere poco efficace contattare molti datori di lavoro se si ha poco da offrire.

Le condizioni e la possibilità per muoversi sui due fronti sono diverse: è relativamente facile ed economico migliorare il proprio modo di condurre la ricerca di lavoro, mentre migliorare la propria preparazione richiede in genere tempo e soldi. Le due strategie sono spiegate in dettaglio su [www.guidalavoro.net](http://www.guidalavoro.net)

La logica della nostra attività di orientatori è perciò aiutare i nostri clienti ad attivarsi, per quanto loro possibile, nelle due direzioni C e D, aiutarli cioè a impostare e migliorare la propria ricerca di lavoro e aiutarli a costruire strategie efficaci di sviluppo e miglioramento delle proprie conoscenze e competenze.

Il nostro lavoro richiederà così una combinazione, diversa da cliente a cliente, delle seguenti attività:

- fornire informazioni su percorsi di studio e tecniche di ricerca di lavoro,
- aiutare a capire e definire i propri punti forti e le proprie aspirazioni professionali,
- consigliare le strategie migliori,
- dare sostegno psicologico.

In genere a tutte le diverse attività andrà data un'impostazione capace di promuovere nei nostri clienti l'autonomia nelle scelte professionali e la capacità di autoorientarsi.

Un punto che può valer la pena di evidenziare è che la buona pratica di orientamento è focalizzata sul cliente. Questo significa fra l'altro rispettare le preferenze del cliente riguardo a tipo di attività, orari, disponibilità a trasferimenti. Se ci rendiamo conto che le preferenze del cliente sono tali da rendere difficile l'ottenimento di un lavoro, possiamo farglielo presente, ma la nostra attività consiste non nel trovare braccia per l'industria, ma nell'aiutare il cliente a ottenere quello che desidera.