

ENTREVISTA ► **Miquel Bonet**, Consultor i autor d'un llibre sobre la recerca de feina

«Un treball precari pot ser el primer pas per trobar-ne un altre de més interessant»

ROGER HERNÁNDEZ
Manresa

Advocat, consultor i formador en màrqueting i direcció de vendes, el manresà Miquel Bonet celebra l'èxit de vendes del seu llibre «¡Búscate la vida!», publicat per una editorial del grup El Corte Inglés i que ja es troba en la seva segona edició. Bonet va néixer a Manresa l'any 1947, però ha desenvolupat a Barcelona gairebé tota la seva vida professional.

El llibre pretén donar consells pràctics sobre la recerca de feina, amb capítols dedicats a la preparació d'una entrevista de feina, l'elaboració del currículum i la inserció dels col·lectius desfavorits. Miquel Bonet és conseller de comunicació del grup de treball temporal Select i president de la consultora de selecció ABR, a més de participar en diferents projectes de reinserció.

—Imagini's que estic buscant feina. Què és el primer que em recomana?

—Primer cal conèixer-se a si mateix i saber què estem buscant. Tothom no serveix per fer-ho tot, i a l'hora de treballar som més bons fent les coses que ens agraden més. El primer que cal fer és decidir què és allò que no fariem mai, i anar cap a aquelles coses que sí que ens agrada fer.

—Com podem ser bons venedors de nosaltres mateixos?

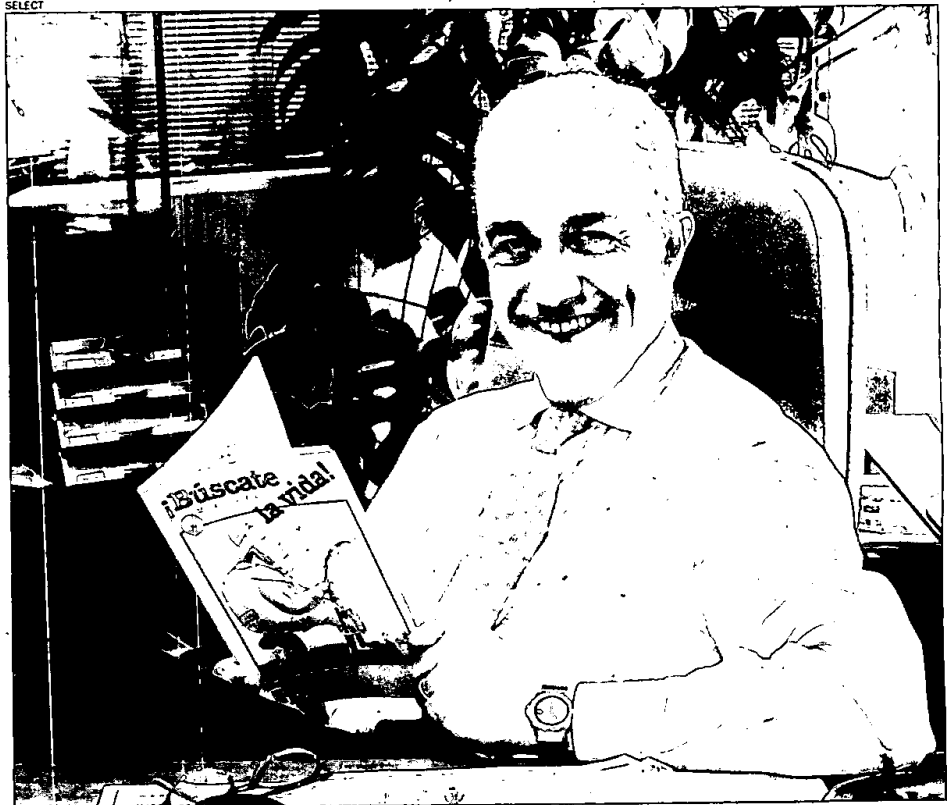
—Un bon venedor ha de conèixer bé allò que vol vendre, i aquí tornem a l'autoconeixement. Cal saber quins són els nostres punts forts i intentar acostar-se al perfil professional que busca l'empresa.

—Una bona imatge personal és encara decisiva?

—Sí, no decisiva, és molt important. Si la nostra imatge és coherent amb el que s'espera de nosaltres i amb el sector d'activitat al qual ens adreçem, tenim molt de guanyat. Jo crec que el que ven més és la netedat, la naturalitat i la pulcritud. La imatge és important com a element complementari de la nostra personalitat.

—Pot pesar més una bona impressió visual que un bon currículum?

—Sí. El comportament del cos, el somriure, la veu, la forma de donar la mà o l'energia a l'hora de caminar poden arribar a ser més importants que les paraules. En realitat, el currículum serveix bàsicament per arribar a la part decisiva d'un procés de selecció, que és l'entrevista. Jo aconsello que els currículums siguin curts i concisos, amb una foto en la qual esti-



Miquel Bonet, cap de comunicació del grup Select i president de la consultora de selecció ABR, amb el seu llibre

guem somrients, per transmetre una imatge positiva.

—El seu llibre tracta sobre la recerca de feina. Aquest és un objectiu fàcil, avui en dia?

—Ni fàcil ni difícil. Se'n troba si ens ho muntem bé i ens busquem la vida, encara que no sempre sigui la nostra feina ideal. El que hem de fer és encaminar-nos-hi i tenir una bona actitud, que és el que es valora més.

—I val la pena prendre's tantes molèsties per acabar, potser, tenint un treball precari o un contracte d'una setmana?

—Val la pena, perquè un treball precari pot ser el primer pas per trobar-ne un altre de més interessant. I, encara que sigui un treball de curta durada, pot servir per familiaritzar-se amb el món laboral per tal d'aspirar a una feina més fixa. Gairebé el 40 % de les persones contractades a través d'ETT es queden a l'empresa usuària.

—Vostè diu al llibre: «ningú no farà res per a tu». S'ha convertit això en una selva?

—Sí, una mica. Jo vaig néixer a Manresa i em sento hereu de valors com la cultura de la feina i de la paraula donada. Però la societat ara és molt més egoista i no es valora tant la cultura de l'esforç.

Per tant, el millor amic que tenim som nosaltres mateixos. Cal creure en un mateix i projectar aquesta confiança als altres. En la gran majoria dels casos no ens vindran a buscar a casa. Podem trobar gent que ens doni un cop de mà, però l'hem de buscar.

—El llibre ja es troba en la segona edició. A què atribueix aquesta bona acollida?

—Potser no sóc la persona més objectiva per dir-ho. No és el típic llibre d'autoajuda. Més aviat intento acompanyar la persona que busca feina i, sobretot, explicar allò que no s'ha de fer. He intentat fer un llibre pràctic i entretingut a partir d'una experiència personal de quaranta anys en aquest àmbit.

—Què explica als alumnes de la seva escola de Togo o als joves amb problemes de reinserció que tracta a Barcelona?

—Intento donar-los eines. Els joves poden canviar les coses si realment tenen ganes de fer-ho. A Togo, com a cooperant dels Salesians, els acollim i tractem d'alfabetitzar-los i d'ensenyar-los un ofici. Amb els joves de Barcelona intento que descobreixin coses d'ells mateixos, per tal que els siguin útils per a ells i per a la societat.

—Vista des de Barcelona, Man-

resa és una ciutat que encara queda massa lluny?

—Sí. Es vulgui o no, Barcelona és molt centralista. Manresa ha sabut desenvolupar empreses petites i mitjanes sense perdre la tradició industrial i comercial. És un bon exemple exportable. Catalunya s'ha fet gran gràcies a ciutats com Manresa i a la inquietud dels empresaris de terra endins.

—És possible ser eficient sense divertir-se amb el que es fa?

—Sí, per desgràcia. Jo crec que som més eficients quan treballem a gust, però, per desgràcia, és possible l'eficiència sense l'emoció i sense tenir en compte les persones, tal com estem veient amb les deslocalitzacions.

—I a vostè, algun cop el van rebutjar quan buscava feina?

—Sí, una sola vegada. L'any 1977 em vaig quedar sense feina i em vaig presentar a una empresa molt acreditada del sector de la perfumeria. Jo havia d'entrar com a cap de vendes i em van rebutjar. Vaig intentar saber què havia fallat, que és un dels consells que dono al llibre. La persona que em va rebutjar havia de ser el meu cap, i jo crec que em va veure tan entusiasta i optimista que va tenir por que li prenguess el lloc.