

(...) Me atrevo a darte un consejo que no me has pedido: tengas la edad que tengas, no busques trabajo. “Buscar” no es ni de lejos el verbo adecuado. Porque lo único que te arriesgas es a no encontrar. Y a frustrarte. Y a desesperarte. Y a creerte que es por tu culpa. Y a volverte a hundir. No utilices el verbo “buscar”. Utiliza el verbo “crear”. Utiliza el verbo “reinventar”. Utiliza el verbo “fabricar”. Utiliza el verbo “reciclar”. Son más difíciles, sí, pero lo mismo ocurre con todo lo que se hace real. Que se complica...sí, pero da igual que te vistas de autónomo, de empresario o de empleado (todos puedes ser tú a la vez). Por si aún no lo has notado, ha llegado el momento de las empresas de uno. Tú eres tu director general, tu presidente, tu director de marketing y tu recepcionista. La única empresa de la que no te podrán despedir jamás. Y tu departamento de I+D (Innovación + Desarrollo) hace tiempo que tiene sobre la mesa el encargo más difícil de todos los tiempos desde que el hombre es hombre: diseñar tu propia vida. Suena jodido. Porque lo es. Pero corrígeme si la alternativa te está pagando las facturas. “Trabajo” no es un buen sustantivo tampoco. Porque es mentira que no exista. Trabajo hay. Lo que pasa es que ahora se reparte entre menos gente, que en muchos casos se ve obligada a hacer más de lo que humanamente puede. Lo llaman productividad. Otra patraña, tan manipulable como todos los índices. Pero en fin. Mejor búscate entre tus habilidades. Mejor busca qué sabes hacer. Qué se te da bien. Todos tenemos alguna habilidad que nos hace especiales. Alguna singularidad. Alguna rareza. Lo difícil no es tenerla, lo difícil es encontrarla, identificarla a tiempo. Y entre esas rarezas, pregúntate cuáles podrían estar recompensadas. Si no es aquí, fuera. Si no es en tu sector, en cualquier otro. Por cierto, qué es un sector hoy en día. No busques trabajo. Mejor busca un mercado. O dicho de otra forma, una necesidad insatisfecha en un grupo de gente dispuesta a gastar, sea en la moneda que sea. Aprende a hablar en su idioma. Y no me refiero sólo a la lengua vehicular, que también. No busques trabajo. Mejor busca a un primer cliente. Reduce sus miedos, ofrécele una prueba gratis, sin compromiso, y prométele que le devolverás el dinero si no queda satisfecho. Y por el camino, gánate su confianza, convéncele de que te necesita, aunque él todavía no se haya dado cuenta. No pares hasta obtener un sí. Vendrá acompañado de algún pero, tú tranquilo que los peros siempre caducan y acaban cayéndose por el camino.

Y a continuación, déjate la piel por que quede encantado de haberte conocido. No escatimes esfuerzos, convierte su felicidad en tu obsesión. Hazle creer que eres imprescindible. En realidad, nada ni nadie lo es, pero todos pagamos cada día por productos y servicios que nos han convencido de lo contrario. Por último, no busques trabajo. Busca una vida de la que no quieras retirarte jamás. Y un día en el que nunca dejes de aprender. Intenta no venderte y estarás mucho más cerca de que alguien te compre de vez en cuando. Ah, y olvídate de la estabilidad, eso es cosa del siglo pasado. Intenta gastar menos de lo que tienes. Y sobre todo y ante todo, jamás te hipoteques, piensa que si alquilas no estarás tirando el dinero, sino comprando tu libertad. Hasta aquí la mejor ayuda que se me ocurre. Ya, ya sé que tampoco te he solucionado nada. No busques trabajo. Sólo así, quizás, algún día, el trabajo te encuentre a ti.

- 1- Haz un resumen de las principales ideas del texto.
- 2- Realiza una valoración de las ideas expuestas en el texto.
- 3- ¿Qué significa “busca una vida de la que no quieras retirarte jamás”?