



RECursos
HUMANOS

Um serviço informativo
Verlag Dashöfer



(...)

ENTREVISTA

Despedimentos: Como “dar a volta por cima”? (2.ª parte)

A película “*Up in the Air*”, produzida em 2010, e que valeu uma nomeação para um Óscar para o actor George Clooney, deu-lhe protagonismo, mas a verdade é que o *outplacement* não é uma prática do século XXI.

O *outplacement* surgiu nos Estados Unidos da América na década de 60, tendo as suas divulgação e prática sido estendidas ao meio empresarial a partir do ano de 1975.

Numa época em as situações de despedimento podem ser vividas por qualquer tipo de colaborador de uma organização, independentemente do seu cargo, vencimento ou vínculo legal, damos-lhe a conhecer a perspectiva do fundador da **Work Shop**, sobre o tema.



Nesta segunda e última parte da entrevista com **Filipe Fidanza**, fique ainda a par da sua visão sobre a prática do empreendedorismo, dos casos de sucesso daqueles que já recorreram aos serviços da Work Shop e onde poderá encontrar “excelentes indicações de como se deve construir uma estratégia de busca activa de emprego”.

Verlag Dashöfer: As situações de perda de emprego são, naturalmente, muito difíceis para o trabalhador. Contudo, o afastamento/perda de um colaborador pode também ser traumático para a empresa. De que modo é que o *outplacement* pode minimizar esse efeito traumático quer para o empregado, quer para o empregador?

Filipe Fidanza: “As empresas que normalmente recorrem a serviços de *outplacement* não o fazem porque gostam de rescindir contratos de trabalho. Fazem-no porque necessitam de adaptar os seus custos à realidade de rentabilidade. Todavia, apenas uma minoria recorre a este tipo de serviços.

Normalmente são empresas de certa dimensão, em que levam de uma forma responsável os seus valores sociais.

“Recomendo sempre o *outplacement* aos quadros que, por uma ou outra razão, tenham saído das suas empresas. Por maioria de razão, recomendo-o aos indivíduos que, nos seus pacotes de saída (quando existiram), não tenham sido contemplados com esta solução. É para eles que foi criada a Work Shop.”

Verlag Dashöfer: Fundou a Work Shop na sequência de um despedimento, passando de desempregado a empreendedor. Considera que o crescente estímulo e reconhecimento que tem sido dado à prática do empreendedorismo por múltiplos agentes se deve, em grande parte, ao actual estado do mercado laboral em Portugal (e noutros países) ou não há uma relação de causa/efeito entre estas duas situações?

Filipe Fidanza: “Gosto da pergunta, mas, sem qualquer ironia, não identifico, no caso da Work Shop, qualquer apoio por parte de organismos dotados para esse efeito. Ao invés, os apoios efectivos são prestados pela empresa através das suas múltiplas obrigações sociais.

“Gostaria de poder contribuir mais activamente para o cumprimento da nossa missão: ‘Apoio aos nossos clientes em início ou transição de carreira, providenciando ferramentas e técnicas para uma rápida re-inserção no mercado de trabalho’, nomeadamente através de parceria com o IEFP. Já tentamos abrir essa porta, mas sem sucesso.

“De certo modo é este espírito empreendedor que nos conduziu a escrever o livro *Como Arranjar Emprego?*. Trata-se de um guia que dá excelentes indicações de como se deve construir uma estratégia de busca activa de emprego.”



Verlag Dashöfer: Passado cerca de um ano e meio sobre a abertura da Work Shop já existem casos de sucesso entre aqueles que procuraram os vossos serviços que possam ser relatados e tidos como catalisadores para quem deseja/necessita de mudar ou redireccionar os seus objectivos profissionais?

Filipe Fidanza: “Efectivamente temos bastantes casos de sucesso na Work Shop. Isto levou-nos a criar uma página de testemunhos no *site* (www.work-shop.pt) em que os nossos clientes podem livremente expressar-se sobre o que a Work Shop lhes trouxe de valor acrescentado. Muitas vezes, quando fazem o seu testemunho ainda não houve sucesso. Depois ligam-nos ou escrevem-nos.

“Na Work Shop gostamos sempre de evidenciar que não arranjam, nem garantimos empregos. Embora sejamos muito orientados para o resultado – e o resultado para um desempregado é arranjar emprego – não podemos nunca garantir que, ao sair dos nossos escritórios, vão ter um emprego.

“Mas efectivamente tal já sucedeu. Dou-lhe o exemplo de uma cliente de Braga (não pediu sigilo) e que conseguiu o seu emprego como gestora comercial na indústria têxtil na primeira entrevista a que foi depois de realizar com a Work Shop um programa simples de revisão de currículo, carta de apresentação e técnicas de entrevista.

“Podemos ter diferentes graus de sucesso, conforme o tipo de serviço que o cliente adquire. Por exemplo, um cliente que não era chamado para entrevistas e que realizou com a Work Shop a revisão do seu CV, começou a ser chamado para entrevistas – é Sucesso. Normalmente, este cliente sente a necessidade e confiança em avançar com a preparação de Entrevista. Porque, nessa fase, ter sucesso já é ter um bom desempenho na entrevista.

“O reconhecimento dos nossos clientes mostra que a qualidade do trabalho realizado em conjunto com eles e a dedicação pessoal que lhes prestamos, traduz-se, regra geral, em sucesso.”

Entrevista: Verlag Dashöfer – Carla Vinagre

Com formação em Organização e Gestão de Empresas, **Filipe Fianza** desenvolveu a sua carreira profissional em multinacionais de produtos de grande consumo e farmacêuticos, possuindo uma larga experiência na direcção de negócios e empresas em funções de direcção: *marketing*, vendas, comercial, direcção geral. Actualmente, é responsável pela gestão da Work Shop – Centro de Orientação de Carreira – empresa da qual é fundador e onde desenvolve actividades relacionadas com a área de Recursos Humanos. De referir, ainda, que Filipe Fianza é também autor da publicação *Como arranjar emprego?*.

Sobre a Work Shop

Morada: Av. das Forças Armadas, n.º 4 – Piso 4D – 1600-082 Lisboa (Metro Entrecampos)
Telefone: 211 920 128
Email apoio: info@work-shop.pt
Site: www.work-shop.pt



©2010 • Verlag Dashöfer - Edições Profissionais, Sociedade Unipessoal, Lda.
Nº Telefone: 808 200 295 • Nº Fax: +351 21 310 19 99 • E-Mail: siac@dashofer.pt