

EUREKA DI MARCO MAGRINI

Nel gran mare dei «cervelli» si pesca con i dollari

È una specie di ufficio di collocamento. Solo che all'ingresso c'è scritto: «Se siete felici del vostro lavoro, se siete bravi in quel che fate, se non state cercando un nuovo impiego, questo posto fa per voi». Nella migliore delle ipotesi, potreste trovare un lavoro più interessante e più retribuito. E, nella peggiore, raggranellare un po' di soldi.

Quest'arcana fiera del controsenso si chiama NotchUp.com (che vuol dire «una tacca più su»), un nuovo sito che si propone di offrire un servizio in verità piuttosto originale: il colloquio di lavoro a pagamento. In poche parole, si pubblica il proprio curriculum gratuitamente e, con uno speciale calcolatore online, si stima quanto è ragionevole chiedere per il disturbo. Le aziende interessate a quel profilo professionale possono chiedere un appuntamento, versando in un apposito conto online il *cachet* dell'intervistato. Dopo il colloquio – comunque sia andata – quella cifra viene versata e NotchUp trattiene il 20 per cento.

Secondo il calcolatore di compensi, il sottoscritto (in questo caso soprascritto) vale 800 dollari a colloquio. Volendo, si può sparare anche più in alto, ma quelli di NotchUp suggeriscono di non superare di troppo quota 600. «Mi sono appena iscritto – scrive un tal Stiennon su un forum online – e il calcolatore dice che potrei chiedere 1.100 dollari. Sono pronto per un colloquio al giorno!». Non a caso il sito, inaugurato la settimana scorsa, ha registrato 11 mila iscritti in cinque giorni, con qualche problema ai server per via dell'intenso traffico.

D'accordo, ma le aziende? Saranno mai disposte a pagare centinaia di

dollari a colloquio? «Nella mia vita lavorativa – racconta il cofondatore Jim

Ambras, già vicepresidente del motore di ricerca Altavista – ho dovuto spesso mettere in piedi una squadra di ingegneri in poco tempo. E so benissimo che le migliori figure professionali non sono mai sul mercato del lavoro». Il che spiegherebbe quell'insolito invito ai lavoratori felici sulla *homepage* di NotchUp. La giovane azienda assicura che – fra le imprese che attingono dal suo carnet di curricula – ci sono anche alcuni dei datori di lavoro più ambiti d'America: Google, Yahoo e Facebook.

Il reclutamento via internet è diventato un business enorme, anche se difficilmente quantificabile. Il leader di mercato Monster.com – attivo anche in Italia – vale al Nasdaq 3,4 miliardi di dollari. Basti dire che, secondo una recente indagine effettuata sull'intero Medioriente, il 63% delle recenti assunzioni di medio-alto livello sono state realizzate tramite il web. Oppure che LinkedIn, un sito di social networking a sfondo professionale, conta su 17 milioni di iscritti.

Nell'economia della Conoscenza – dove il vero patrimonio aziendale sta nella materia grigia che ogni giorno entra ed esce dall'ufficio – pescare le migliori risorse professionali è diventato più cruciale che mai. La via delle "conoscenze" e delle raccomandazioni, così popolare a queste latitudini, non è solo poco etica, è anche marcatamente inefficiente. Peccato che al momento NotchUp sia attiva – sempre ammesso che funzioni – solo in America. Sarebbe bello, assistere da vicino alla nascita di una nuova categoria. Quella dei colloquisti professionisti, intendo.

www.notchup.com

