

mi primer empleo | ELAINE MCPARLAND | Presidenta del Grupo Freesia

“Pasaba con una bandeja por el cine vendiendo helados”

JAVIER DÍAZ PLAZA | SALOU

Para desplazarse desde su pueblo, Whitworth, en el condado de Lancashire (Inglaterra), hasta la localidad de Bury cogía tres autobuses. Tenía 15 años y trabajaba todos los sábados vendiendo helados y golosinas en un viejo teatro reconvertido en cine.

«Antes de que empezara la película pasaba por la sala con una bandeja con helados, cacahuetes... Era un teatro viejo y muy frío, con un balcón grande en la parte de arriba y los asientos rojos. En aquella época –corría el año 1972–, en Inglaterra era muy habitual que los niños compaginaran la escuela con un trabajo», comenta Elaine McParland, presidenta del Grupo Freesia de Salou, asociación que recauda dinero para la lucha contra el cáncer.

El cine se llenaba de niños los sábados por la mañana. «Era un caos total. Teníamos que vigilarlos para que no fumaran o no dejaran entrar a sus amigos por las salidas de emergencia. Por las tardes, el público era más familiar. Las películas se repetían cada semana y eran, sobre todo, de cantantes o grupos musicales. También vi allí la primera entrega de la saga de James Bond», explica.

Le pagaban siete chelines y medio (el equivalente a 30 céntimos) al día. «Estuve ahorrando durante varias semanas para comprarme un tocadiscos de segunda mano. Mis dos primeros discos (de 45 revoluciones) fueron *Little children* de Billy J. Kramer y *Twist and shout* de The Beatles», recuerda. McParland heredó la pasión por la música de su familia. «Yo toco el piano, mi padre el acordeón y mi madre es irlandesa, así que estamos muy acostumbrados a cantar y bailar», indica.

Antes de acudir a la universidad, la presidenta del Grupo Freesia trabajó durante unas vacaciones de Navidad repartiendo el correo casa por casa. «Iba andando cargada con una bolsa muy grande, casi más que yo, llena de postales navideñas. En los pueblos entregaba personalmente la cartas, sólo en algunas ciudades, donde había pisos, las dejaba en el buzón. Hacía mucho frío y siempre estaba nevando, pero me lo pasaba muy bien... y cobraba un buen sueldo», asegura.

Cajera de Tesco. Tras finalizar sus estudios primarios –en un colegio de monjas ubicado en un convento en la localidad de Bury–, se marchó a Manches-

”
Con sus primeros ahorros se compró un tocadiscos de segunda mano



Elaine McParland, en el paseo Jaume I de Salou. FOTO: NINI OLIVÉ

Consejos

■ **Aprovechar cada oportunidad que se presente.** «Los jóvenes tienen que aprovechar cada oportunidad que se les presente.

No es fácil encontrar el trabajo ideal. Antes hay que hacer muchas cosas y tomarse cada trabajo como una experiencia personal, aunque no nos guste lo que hacemos. El dinero es lo de

menos, lo importante es poder dedicarte a algo que te guste».

■ **Afrontar el trabajo con una buena actitud.** «Hay que afrontar el trabajo con una buena actitud y tratar a todos los compañeros por igual, del mismo modo que nos gustaría que nos trataran a nosotros».

■ **Estudiar es importante.** «Por mi

experiencia personal, creo que estudiar es importante, pero no tanto como se exige ahora. Las empresas valoran mucho que las personas tengan un alto nivel de estudios, pero al final, lo que realmente importa es tener sentido común, actitud y fuerza. Lo ideal es poder combinar las cosas».

ter para estudiar Educación Física y Filología Inglesa. Al poco tiempo, con 18 años, empezó a trabajar de cajera en una tienda de la cadena británica de distribución Tesco, los jueves y viernes por la tarde y los sábados, todo el día. «El trabajo me gustaba, trataba mucho con la gente..., pero me obligaban a ir con una bata de nailon con rayas moradas ho-

rrible. Así, durante tres años», afirma sonriendo.

También echaba una mano en el bar de su universidad, algunos domingos por la noche, para sacarse un sobresueldo. «Trabajaba para poder comprarme un coche y salir a divertirme con mis amigos los fines de semana», concluye la presidenta del Grupo Freesia.

LA ANÉCDOTA

Un grupo de irlandeses borrachos esperando sus cartas en un viejo corral de animales

Elaine McParland trabajó durante unas vacaciones de Navidad repartiendo el correo. Un día tuvo que llevar una carta a un irlandés, vecino de la localidad de Rochdale. Después de dar varias vueltas por el pueblo y preguntar a varias personas encontró la casa: un viejo corral de animales destartado, donde había varias personas bebiendo.

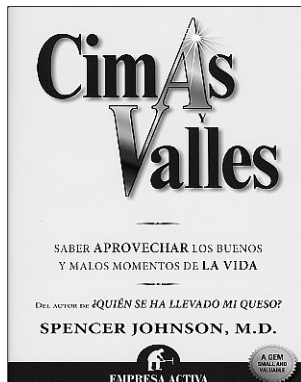
«No tenía ni número ni dirección. Llamé a la puerta y salieron seis o siete hombres borrachos esperando a que les diera sus cartas. Eran irlandeses. Yo me asusté y salí corriendo, hasta que me encontré a varias personas por la calle que me tranquilizaron y me dijeron que no pasaba nada. Volví y les entregué su correo. Fue muy divertido», recuerda.

LIBROS

CIMAS Y VALLES

Autor: Spencer Johnson
Editorial: Empresa Activa

Cimas y Valles es la historia de un joven que vive infeliz en un valle hasta que conoce a un anciano que vive en una cima, y las conversaciones con él cambian su vida para siempre. Inicialmente el joven no se percató de que está hablando con una de las personas más exitosas y armónicas del mundo. Sin embargo, a través de una serie de situaciones y experiencias que le ocurren el joven realiza importantes descubri-

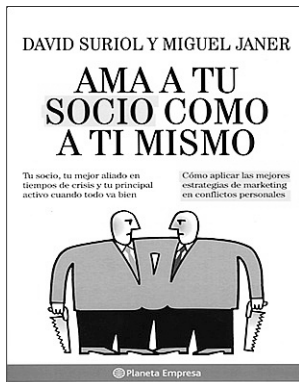


mientos. Finalmente entiende que utilizando los principios y las herramientas que el anciano le enseñará estará mejor consigo mismo y tendrá mucho más éxito.

AMA A TU SOCIO COMO A TI MISMO

Autor: David Suriol y Miguel Janer
Editorial: Planeta Empresa

Muchos buenos proyectos se vienen abajo por las desavenencias entre los socios. La falta de entendimiento entre éstos es una de las principales causas de mortalidad entre las empresas. David Suriol y Miguel Janer nos explican –a través de la historia de un ejecutivo y sus *partners*– cómo evitar que los problemas entre socios acaben con un buen negocio. Nos ayudan

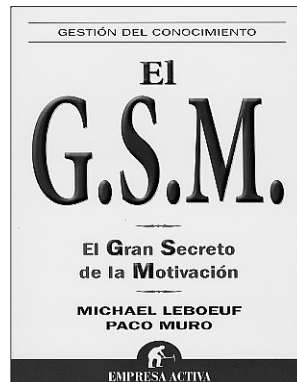


a analizar, diagnosticar y resolver los problemas de comunicación entre socios con un método práctico, inspirado en las estrategias de marketing y gestión.

EL G.S.M.

Autor: Michael Leboeuf y Paco Muro
Editorial: Empresa Activa

El Gran Secreto de la Motivación es un libro que expone de forma clara y directa uno de los fundamentos esenciales para poder dirigir personas con éxito. Saber dirigir personas es saber motivarlas y para ello es fundamental pensar qué tipo de actitudes estamos premiando y castigando. Tanto si se está a favor o en contra de las propuestas que aquí se plantean, este es un libro



indispensable para reflexionar profundamente acerca del tipo de incentivos que estamos brindando a las personas que nos toca dirigir.