

Argots de profesiones.

Escrito por herrereña - 26/05/2011 19:41

El lenguaje de RR.HH.:

Esto es lo que realmente quieren decir cuando escriben los anuncios de empleo:

Salario competitivo: nuestra empresa es competitiva porque paga menos que sus competidores.

Se requieren algunas horas extras: algunas horas todas las noches, algunas todos los fines de semana.

Auto-motivado: la gerencia no contesta preguntas.

Atmósfera de trabajo casual: no pagamos suficiente como para que se vista decentemente.

Ambiente competitivo: tenemos alta rotación de personal.

Buscamos candidatos con experiencia variada: usted sustituirá a tres personas que acaban de renunciar.

Se requieren habilidades de resolución de problemas: usted está entrando en una empresa en caos perpetuo.

Necesita buenas habilidades de comunicación: la gerencia se comunica, usted escucha, y descifra que quieren que usted haga.

Habilidad para manejar una gran carga de trabajo: si usted se queja, va fuera.

Horas flexibles: usted trabaja 55 horas, le pagamos 37,5.

PERSONAS COMPROMETIDAS CON LA EMPRESA: Trabajar como esclavos, cobrando lo menos posible.

DISPONIBILIDAD HORARIA: O bien se refiere a jornadas maratónicas con horas extraordinarias no pagadas, o bien a horarios rotativos con alto porcentaje de jornadas nocturnas.

DAR EL PERFIL ADECUADO-NO DAR EL PERFIL: Me has caído bien-no te trago.

INDISPENSABLE COCHE PROPIO: Resta al menos el 25-30% del sueldo que te digan. Si se expresan en términos de salario bruto, divide por la mitad.

JOVENES EMPRENDEDORES: A vender toca...

ENTRARAS A FORMAR PARTE DE...: Subcontrata, subsubcontrata o ETT.

NUESTROS OBJETIVOS SON... Imposibles.

SOMOS LÍDERES EN (...): En realidad lo que te quieren decir es que pringarás como un subnormal.

SALARIO NEGOCIABLE EN FUNCIÓN DE VALÍA: En realidad lo que quieren decir es que pagan por

convenio, y si pueden menos, pero les apetece ver gente competente y experimentada a la que no van a contratar por menos de eso pero con una promesa que no van a poder cumplir porque antes habrás cambiado de empleo.

ABRIMOS PROCESO DE SELECCIÓN (típico anuncio de papel que vemos en las farolas): en realidad quieren decir que pillan al primero que pasa. Total, ni hacen contrato, ni te aseguran y cobras por comisión si antes no han desaparecido. Tu trabajo será picar puerta por puerta.

¿TIENES DISPONIBILIDAD DE CAMBIO DE RESIDENCIA? Es la forma diplomática de preguntar: ¿estás casado/a, tienes hijos y estás terriblemente enchochado/a?

¿ESTÁS CASADA? No, no te están tirando la caña. Están evaluando tu incorporación por encima de cualquier otro aspecto en función de si ¿TIENES PAREJA? y la edad que tengas.

¿TIENES HIJOS? Da igual la respuesta, estás descartada. Si tienes hijos no vales para el trabajo, si no tienes hijos ...¡los vas a tener! ¡Malvadas caprichosas..!

TE VAMOS A LLAMAR PARA DARTE UNA RESPUESTA: Como cuál ligue de fin de semana de aquellos de nuestra juventud, ella nos apunta su número de teléfono en una servilleta y en el fantástico momento de llamar, despues de estar horas danzando como una abeja en una flor resulta que EL NÚMERO AL QUE LLAMA NO EXISTE O ESTÁ FUERA DE COBERTURA.

TU TRABAJO CONSISTE EN (...), LAS FUNCIONES (...): Quiere decir que la empresa se dedica a eso que en teoría deberías de hace

=====

Re: Argots de profesiones.

Escrito por herrereña - 26/05/2011 19:43

El argot inmobiliario:

PISO IDEAL PAREJAS: Pocilga, lata de sardinas. Caracterizado por, al menos, una pared de color rojo, un sofá del Ikea, una cortina del Casa Viva y un detalle romántico como una flor estampada en el plato de la ducha situado entre la puerta y el videt. El precio de venta es alto porque es IDEAL PAREJAS (no se te ocurra tener hijos!)

PISO A ACTUALIZAR: Es una manera suave de decir A REFORMAR. Las parades no solo hace 40 años que nadie las pinta, ¡si fuera eso..! en general precisa de una reforma integral. El precio de venta es de 'semi-nuevo' porque está en perfecto estado (vaya, que habitable es).

PISO A REFORMAR: Es una manera suave de decir HECHO UNA MIERDA. Te lo venden como nuevo porque tiene algún detalle característico como una porteria resultona o un suelo de mosaico desgastado de esos que tenía tu abuela.

PISO PARA ENTRAR A VIVIR: Es una manera de decir que el piso no tiene CÉDULA DE HABITABILIDAD. Pero no pasa nada, ¡alguien lleva viviendo ahí desde hace muchos años! (por eso, porque nadie lo compra). Te lo venden como si fuera una ganga esperando que tengas el 40% de lo que te piden.

TENGO UNA OFERTA SOBRE LA MESA: 'me tendrías que hacer una oferta mañana, pero... por el

precio que te digo'. Quieren decir que no venden el piso ni a la de tres y que además esperan que lo compres por el precio que te piden.

EL PISO ANTES COSTABA 350.000 €: Quieren decir que creen que costaba eso y que ahora creen que cuesta lo que te dicen aunque en realidad todos saben que cuesta menos.

ES UN PISO MUY CUCO: Seguramente le parezca cuco a Batman, Spiderman o a Pedro Picapiedra. Pero desde luego a las personas de a pie no.

EL PISO TIENE SOLARIUM: (La primera vez que fui a ver un piso con solarium estaba emocionadissimo, de verdad..) Quieren decir que tiene una terraza comunitaria, de esas a la que accedes cuando viene una visita por primera vez y quieres fardar de vistas.

PISO DÚPLEX: Quieren decir que son como dos cajas de zapatos una encima de la otra. Ideales para fans del Tetris.

PLANTA BAJA CON PATIO: O sea, un local comercial (antes locutorio), con patio para guardar la latas de coca-cola.

=====

Re: Argots de profesiones.

Escrito por andreseljedi - 27/05/2011 02:05

herrereña escribió:
El argot inmobiliario:

PISO A REFORMAR: Es una manera suave de decir HECHO UNA MIERDA. Te lo venden como nuevo porque tiene algún detalle característico como una porteria resultona o un suelo de mosaico desgastado de esos que tenía tu abuela.

EL PISO ANTES COSTABA 350.000 €: Quieren decir que creen que costaba eso y que ahora creen que cuesta lo que te dicen aunque en realidad todos saben que cuesta menos.

Verdad verdadera

=====

Re: Argots de profesiones.

Escrito por masero - 27/05/2011 10:03

Todo vale para intentar vender, podriamos mirar el argot profesional de los bancos, que si esto es interesante, el banco esta para ayudarte, ojito donde metes el dinero....
saludos

=====

Re: Argots de profesiones.

Escrito por herrereña - 27/05/2011 11:49

Hace tiempo me enviaron un correo con lenguaje bancario, en plan de humor. Pero por más que busco por internet, no lo encuentro.

=====

Re: Argots de profesiones.

Escrito por herrereña - 27/05/2011 18:07

¡Lo tengo! Ahí va:

DICCIONARIO BANCARIO.

CLIENTE- Persona normal y agradable, que después de abrir una cuenta se convierte en 'Mosca Cojonera'.

CLIENTE VINCULADO- Mosca Cojonera' que habitualmente nos da por el 'vínculo'.

CLIENTE VIP- Cliente que constantemente nos da por el vínculo, y al que además, le pagamos el desayuno.

CLIENTE POTENCIAL- Cliente a quien primero pagamos el desayuno, para que después, nos dé por el vínculo.

AUXILIAR- Licenciado en Ciencias Económicas o Derecho, con diversos Masters, amplio conocimiento de otras disciplinas y materias, con dominio de lenguas, que se contrata en los Bancos para archivar papeles.

FONDO DE RENTA VARIABLE- Depósito que realiza un Cliente, y que pasado un tiempo prudencial, pierde.

FONDO DE RENTA FIJA- Depósito que hace un Cliente, y que pasado un tiempo prudencial, se le devuelve juntamente con una pequeña limosna. Si el Cliente se queja, es aconsejable pasarlo a Renta Variable.

FONDO MIXTO- Depósito que hace un Cliente, a quien le han ido mal los dos anteriores y que, pasado un tiempo prudencial, también lo pierde casi todo. (Es que no aprenden).

FONDO GARANTIZADO- Depósito que hace un Cliente que está hasta los cojones de perder dinero, donde llegada la fecha de garantía, se le devuelve íntegramente la cantidad que aportó. Acostumbran a quedarse esperando a que les den alguna cosa más. (Son como niños).

DEPÓSITO ESTRUCTURADO- Depósito que hace un Cliente, en el que, si una serie de hechos totalmente fortuitos coinciden, se le da un vale a cambiar por un derivado, que se convierte en una opción de futuro sobre un mercado emergente. El cliente nunca pierde el dinero, eso sí, pero tampoco lo encontrará.

DEPÓSITO REGALO- Aconsejable para todos los clientes que han pasado por todos los depósitos anteriores y ya no les queda dinero con nosotros. Entonces se le pide que nos lo traigan de otro banco, y se le da una cacerola o una sartén a cambio.

BANCOS- oficina donde ingresas un dinero y hacen todo lo posible para que lo pierdas. También se les denomina "Ladrones de guante blanco".

=====