



La ruta del empleo

Estrategias para conseguir trabajo en 2016

InfoJobs
Let's work!

Índice

01	Cómo será el mercado laboral en los próximos 10 años Alfredo Vela	3
02	¿Cómo salir de nuestra zona de confort? Eva Collado Durán	8
03	Lo que nadie te cuenta sobre la búsqueda de la pasión María Luisa Moreno	14
04	¿Qué hacer cuando te encuentras desempleado? Consejos prácticos Antolín Romero	19
05	El currículum vitae, tu lienzo en blanco Iñaki González	24
06	Cómo conseguir enamorar a las empresas que reclutan Elena Huerga	30
07	11 claves sobre lo que NUNCA debes hacer para encontrar empleo Guillem Recolons	35
08	Consejos para emprender con éxito Elena Gómez Pozuelo	40
09	10 modos de utilizar las redes sociales para mejorar las oportunidades de empleo José Luis Orihuela	46
10	Cuatro consejos que me hubiera gustado recibir en mi vida profesional Alfonso Alcántara	50
11	Cuando me siento feliz trabajo mejor Jaume Gurt	55

Cómo será el mercado laboral en los próximos 10 años

“Los cambios que se avecinan serán mucho más profundos y frenéticos. A muchas empresas y profesionales les cogerá con el pie cambiado”



ALFREDO VELA

Socio Director de Social Media TIC's and Training S.L. Formador, Conferenciante, Consultor en Redes sociales, Marketing de Contenidos y Orientación Laboral. Autor del libro *“Cómo buscar trabajo con Redes Sociales (y sin ellas)”*.

 @alfredovela

 <http://ticsyformacion.com/>

Saber con certeza cómo va a ser el comportamiento del mercado laboral en los próximos diez años es muy difícil, aunque las tendencias pasadas y actuales presentan una serie de síntomas que nos pueden dar una idea muy cercana de lo que va a suceder en ese periodo de tiempo.

Si en los últimos años, los cambios que se han producido nos han podido parecer muchos y rápidos, algunos de ellos ocasionados por la **grave crisis económica** que hemos vivido y otros ocasionados por el **rápido desarrollo** e integración de la tecnología en nuestras organizaciones. Los cambios que se avecinan serán mucho más profundos y frenéticos. A muchas empresas y profesionales les cogerá con el pie cambiado.

TRES ASPECTOS PARA REFLEXIONAR Y ANALIZAR

1 LA IMPORTANCIA DE LA TECNOLOGÍA EN LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD ACTUAL

Resulta evidente que las empresas de mayor proyección en la actualidad son las del **sector de la tecnología**. Un dato que resulta sorprendente es que las tres compañías de mayor capitalización bursátil del mundo son Apple, Microsoft y Google. Tres empresas de perfil totalmente tecnológico. Si miramos lo que sucedía en 2007, tan sólo hace 8 años, las 3 empresas más grandes eran Wal-Mart, Exxon Mobil y Shell. De este Top 3, actualmente, sólo Exxon permanece entre las 10 más importantes. En el Ranking del 2007, ninguna de las tres firmas tecnológicas mencionadas anteriormente (Apple, Microsoft y Google) figuraban entre las 10 primeras.

2 EL ALEJAMIENTO CADA VEZ MÁS PROFUNDO ENTRE EL SISTEMA EDUCATIVO Y EL TRABAJO

Cada vez hay más gente que trabaja en puestos muy alejados de la materia que ha estudiado. Nos encontramos con una elevada oferta de titulaciones con poca o ninguna inserción laboral y con muchos puestos de trabajo que no tienen ninguna oferta de titulación por parte del sistema educativo actual. Es desalentador que haya un gran

número de ofertas que no se pueden cubrir por falta de candidatos adecuados (la gran mayoría relacionadas con tecnología).

3 CADA VEZ HAY MÁS PERSONAS INEMPLEABLES

Es cada vez más patente que existen muchas personas (cientos de miles) que en la actualidad son inempleables, algunos por su falta de formación o motivación, otros por tener experiencia y estudios en materias en vías de extinción. Es imprescindible **desarrollar un plan serio de reconversión** de estas personas, para que puedan reinsertarse a la mayor brevedad posible en el mercado laboral. En este aspecto la participación de las Administraciones Públicas (AAPP) es primordial. Esta tarea hay que abordarla con rapidez, o tendremos cientos de miles e incluso millones de personas sin apenas posibilidades de formar parte del mundo del trabajo. Actualmente la inacción de las AAPP es muy preocupante.

“Es cada vez más patente que existen muchas personas que en la actualidad son inempleables”

NUEVAS PROFESIONES Y NUEVAS FORMAS DE TRABAJAR

En los próximos años vamos a ver muchas profesiones que van a desaparecer, otras que van a explotar e incluso muchas que hoy en día no podemos imaginar. También asistiremos a fuertes transformaciones en la forma de trabajar, las relaciones laborales o los sistemas de trabajo. Entre los cambios más relevantes que se van a producir podemos ver:

- ▶ **No existirá el “trabajo para toda la vida”.** Menos trabajo asalariado y más trabajo *freelance*.
- ▶ **Cada vez se valorarán más las “actitudes” y menos las “aptitudes”.** Serán más importantes las competencias y menos relevantes las titulaciones.
- ▶ **Se agudizará la crisis de talento,** lo que nos conducirá a un fuerte aumento de la remuneración del talento, y a un descenso de las retribuciones de empleos menos cualificados.
- ▶ **Trabajos relacionados con Internet de las Cosas:** *big data*, *wearables*, analítica digital, marketing digital, especialistas en *ecommerce*, o desarrollo de aplicaciones web y móviles sufrirán altas demandas.
- ▶ **Aparecerán profesiones de muy corta vida,** y aquellos que las ocupen deberán ser conscientes de ello.

**“En los próximos años vamos
a ver muchas profesiones
que van a desaparecer”**

CAMBIOS EN LA BÚSQUEDA DE EMPLEO Y TALENTO

Internet y las redes sociales han revolucionado la búsqueda de trabajo y la búsqueda de talento para las organizaciones, cambios que seguirán profundizándose en los próximos años.

- ▶ **Los trabajadores deberán ocuparse de mejorar su empleabilidad** a lo largo de la vida, adecuar la misma a las necesidades del mercado en cada momento, y hacerlo a la velocidad adecuada.

- ▶ **La marca personal sustituirá al currículum vitae.** Para la mayoría de los perfiles profesionales, sin una buena marca personal no existirás.
- ▶ **Portales de empleo y redes sociales aumentarán su liderazgo** en todo lo relacionado con la búsqueda de empleo.
- ▶ **Los headhunters serán sustituidos casi por completo por los nethunters**, lo que obligará a los profesionales de RRHH a una cierta reconversión profesional. No será admisible un reclutador sin una buena presencia en medios sociales.

CAMBIOS EN LAS ORGANIZACIONES

La velocidad de adaptación a la transformación y al cambio por parte de las empresas serán vitales para sobrevivir en el mercado laboral.

- ▶ Veremos **organigramas más difusos** en las organizaciones, las jerarquías no serán tan claras.
- ▶ Cada vez serán más comunes los **equipos virtuales de trabajo**, lo que en muchos trabajos implicará una mejora sustancial de las competencias digitales de los trabajadores.
- ▶ Habrá que afrontar el reto de la **coexistencia de varias generaciones** de personas en el trabajo.
- ▶ Los **directivos analógicos irán desapareciendo** con el tiempo, no tendrán cabida en los nuevos organigramas de las organizaciones.
- ▶ **Las empresas deberán ser capaces de integrar a knowmads** y personas con fuertes marcas personales que querrán seguir desarrollando su marca, o se perderán una gran porción del talento existente.

¿Cómo salir de nuestra zona de confort?

“Nos aferramos al pasado porque es lo que conocemos y dominamos. A veces pensamos que no nos afectará, que nos vamos a librar olvidando que las fórmulas de hoy ya no serán válidas en unos meses”



EVA COLLADO DURÁN

Consultora de gestión estratégica del Capital Humano en innovación, transformación y digitalización de personas y organizaciones. Conferenciante y formadora a nivel nacional e internacional. Autora del libro “*Marca Eres Tú*” de Editorial Rasche.

 @evacolladoduran

 www.evacolladoduran.com

¿CÓMO SALIR DE NUESTRA ZONA DE CONFORT?

Si acudimos a Wikipedia encontramos dos definiciones de zona de confort:

En el ámbito de la psicología, la **zona de confort** es un estado de comportamiento en el cual la persona opera en una condición de “ansiedad neutral”, utilizando una serie de comportamientos para conseguir un nivel constante de rendimiento sin sentido del riesgo (White 2009).

En el ámbito del coaching, se conoce como zona de confort al conjunto de límites que, sutilmente, la persona acaba por confundir con el marco de su íntima existencia.

Sin duda, es una de las expresiones más significativas porque define muy gráficamente el acomodo de aquellos que han renunciado a tomar iniciativas que les permitan gobernar sus vidas.

**“La zona de confort es un bonito lugar,
pero nada crece allí”**

No sé si son las mejores definiciones que existen al respecto, lo que sí sé, cómo decía un anónimo, es que “la zona de confort es un bonito lugar, pero nada crece allí...”

Estamos en un momento de cambio en el que **las nuevas tecnologías están arrasando a un ritmo trepidante y cuestionando los viejos paradigmas**. La forma de “hacer empresa” y “ser empresa” ya nunca será como antes.

Casi me atrevo a afirmar que somos contemporáneos de un cambio sin precedentes que supera a la Revolución Industrial.

¿Y CÓMO NOS ESTÁ AFECTANDO TODO ESTO?

Nos aferramos al pasado porque es lo que conocemos y dominamos. A veces pensamos que no nos afectará, que nos vamos a librar olvidándonos de que las fórmulas de hoy ya no serán válidas en unos meses.

Como consecuencia de todo ello están apareciendo esos temidos **miedos y resistencias al cambio**, nos paralizamos, el inmovilismo nos atrapa esperando “un no sé qué”. Ralentizamos la toma de decisiones y, con ello, la reactividad necesaria hacia un futuro que ya está aquí y ha venido para quedarse.

¿POR QUÉ ES NECESARIO SALIR DE LA ZONA DE CONFORT?

- ▶ Porque ya **nada es para siempre**. Lo que sabes hoy sobre tu trabajo posiblemente será insuficiente mañana.
- ▶ Porque vivimos en un **momento de incertidumbre laboral** donde las decisiones se toman rápido. Llevar muchos años en tu empresa no significa que vaya a durar para siempre.
- ▶ Porque cambio, incertidumbre, riesgo, inseguridad, inestabilidad... Ya nada es lo que parece, ni tal y como lo recordábamos. Estos términos han llegado para quedarse. Cuanto antes los integremos y aceptemos tomando desde ya una **actitud transformadora y proactiva**, mejor que mejor.
- ▶ Porque **el cambio es una realidad** y sólo en tus manos está querer formar parte de él de forma activa. Es momento de escribir de tu puño y letra las nuevas páginas de tu futuro profesional, no dejes que las escriban otros por ti.
- ▶ Porque si estás en **búsqueda activa de empleo** tienes que pensar en todo aquello que te van a solicitar que hasta ahora no era demandado y que ahora podría discriminarte directamente de un proceso de selección.

- ▶ Porque es momento de despertar. De hacer de los problemas una oportunidad y del cambio y la transformación un **eje clave para la empleabilidad** de tu futuro. De lo contrario estamos muertos.
- ▶ Porque esperando ese “no sé qué, a ver qué pasa” nos dejamos arrastrar día a día por los demás, por una situación diaria insana que con el paso del tiempo va acabando con todo, nos vuelve mediocres hasta que un día **no somos capaces ni de reconocernos** al mirarnos en un espejo.
- ▶ Porque ha llegado el momento de integrar nuevos verbos en nuestro lenguaje: hacer, avanzar, caminar, perseverar, crear, realizar, trabajar, construir, contribuir, compartir, aportar.

“El cambio, la incertidumbre y el riesgo son una oportunidad”

Sólo así lograremos **gestionar el cambio necesario** para superar la situación a la que nos tenemos que enfrentar cada día.

Si no somos capaces de verlo, probablemente lo inalcanzable seguirá siendo precisamente eso, inalcanzable.

Que es el momento de hacer del cambio, la incertidumbre y el riesgo una oportunidad. Tenemos que **adaptarnos, evolucionar, flexibilizarnos**, revolvernarnos en nuestras zonas de confort, y si además, logramos ocupar el papel de protagonistas el resultado final sólo puede ser bueno. Sólo así iremos de la mano del crecimiento, el aprendizaje y de la evolución.

Que ha llegado el momento de equivocarnos porque forma parte de nuestro avance. De tomar riesgos, de experimentar, en definitiva, de avanzar. De confiar en nuestro instinto y seguir caminando. Y no olvidar nunca que amar lo que uno hace y echarle pasión es clave para conseguirlo.

¿CÓMO SALIR DE NUESTRA ZONA DE CONFORT?

Ponte en valor. Si no lo haces tú difícilmente lo harán los demás. Haz un ejercicio de introspección interna y cuestionate todo lo relativo a tu mundo personal y profesional:

- ▶ **Detecta cuáles son los cambios que te van a afectar.** ¿Estás preparado para enfrentarte a esos cambios y nuevas formas de trabajar? ¿Qué decisiones a nivel formativo y de aprendizaje tienes que tomar para sobrevivir, crecer y llegar a sobresalir? ¿Cómo vas a mantenerte informado y actualizado de todo lo que afecta a tu profesión? ¿Qué evolución quieres tener? ¿Qué oportunidades detectas? ¿Qué amenazas? ¿Es el futuro en el que quieres estar? ¿Hasta dónde estás dispuesto a poner toda la carne en el asador? ¿Estás dispuesto a dedicar el esfuerzo, las horas y el tiempo que va a ser necesario? Y de ser así, ¿estás preparado para afrontar las renunciaciones que tendrás que hacer?
- ▶ **Establece objetivos y estrategias** a corto y medio plazo, no dejes que este mundo en transformación continua te atrape...
- ▶ **Prueba, y ya sabes:** Si te falla el plan “A” recuerda que el abecedario tiene veintiséis letras más.
- ▶ Es el momento de instaurar en tu persona **la cultura del “ensayo-error”** y no tener miedo de probar diferentes cosas. Hay que ser un poco osado para dar a conocer nuestra diferencia y por qué nos van a elegir a nosotros y no a otros. No tengas miedo a equivocarte.
- ▶ Si lo que haces te va haciendo avanzar y aumentando tu empleabilidad de futuro y crecer bien, si lo que pruebas no te da resultado deja de hacerlo y cambia, no pasa nada.
- ▶ Pon procedimiento a todo este proceso, construye tu propio entorno personal de aprendizaje (EPA) para conseguirlo y optimiza tu tiempo. **Establece un método claro** para poder trabajar de forma colaborativa con el fin de aprovechar las conexiones y establecer sinergias a través de la red.

- ▶ Obtén soluciones para **gestionar fácilmente las redes sociales**. Intégralas, crece y desarróllate en ellas. Son el mejor escaparate que tienes para mostrar al mundo no sólo lo que sabes hacer sino lo que eres capaz de hacer.
- ▶ Asegúrate el conocimiento: ¿Qué hago para que llegue hasta mí? Accede, crea y difunde tus contenidos y contenidos de terceros. Asegúrate de que la información que necesitas llega a ti a través de una excelente **curación de contenidos**.

Y recuerda siempre que **tu futuro está en tus manos**, que esto empieza cuando tu quieras y que la actitud, la curiosidad, el trabajo y la pasión son las llaves para mejorar tu día a día y conseguir asegurarte el futuro en el que quieres estar.

**“La actitud, la curiosidad, el trabajo
y la pasión son las llaves
para mejorar tu día a día”**

Lo que nadie te cuenta sobre la búsqueda de la pasión

“Tu trabajo ideal no va a llegar a ti en sueños: tienes que ir tú hasta él físicamente y no sólo mentalmente”

MARÍA LUISA MORENO

Licenciada en Derecho, Máster en Dirección de Márketing y Comunicación. Fundadora de Zumo de Empleo y The Job Academy. Es además conferenciante, formadora y escritora.



 @ZumoDeEmpleo

 <http://zumodeempleo.com/>

Hace no tantos años, entender **cómo funcionaba el mercado de trabajo** y cuál era tu lugar en él era fácil: si podías estudiar una carrera y tenías unas notas decentes, repartías tu CV y con facilidad encontrabas un trabajo donde, básicamente, te quedabas toda la vida.

Pero sin previo aviso, nos hemos mudado al otro extremo: a un mercado donde los trabajos son todos temporales y **los “planes de carrera” son leyenda**. Donde la lealtad ya no se da por supuesta, somos más especialistas y todo va más rápido.

A esto le añadimos una gran revolución: **nos hemos convertido en una sociedad con una visión pasión y centrada de la carrera profesional**.

Nuestro trabajo no debe ser sólo un trabajo, debe ser casi una aventura y la auto-expresión de quienes somos, de nuestros valores, de nuestra forma de ver el mundo. **Queremos alcanzar al trabajo ideal y que sea una pieza esencial de nuestra felicidad**.

Por eso piensas que si empiezas por averiguar qué te apasiona, eso te llevará a tu trabajo ideal, y entonces mágicamente todas las piezas encajarán. Entonces sin falta serás feliz, rico y admirado. Tendrás la vida que sueñas.

Y pasas años y años dándole vueltas, haciendo listas, tests, mirando alrededor... en busca de una señal, en busca de una luz que te ilumine hacia tu trabajo ideal.

El problema es que según pasa el tiempo y tu pasión no te aparece cual advenimiento, pasan cosas malas: el crónico “job hopping” (saltar de un trabajo a otro) en busca de ese algo mágico, la pérdida de autoestima, las dudas, la angustia de pensar que pasan los años y no llega esa iluminación...

Te voy a ahorrar disgustos: **“Busca tu pasión” es un consejo peligroso**. No me malinterpretes: yo, que la he encontrado, SIEMPRE recomendaré a todo el mundo que haga de la búsqueda de su pasión su principal objetivo, pero para mucha gente, se convierte en un vía crucis de trabajos insatisfactorios y permanente sensación de frustración, ya que la realidad que les toca vivir está muy lejos de la que sueñan.

¿POR QUÉ ALGUNOS AMAN LO QUE HACEN, MIENTRAS QUE MUCHOS OTROS NO LO LOGRAN?

Después de muchos años investigando y experimentando sobre este tema en concreto, te anticipo que no hay una respuesta fácil ni única.

La pasión en el trabajo es algo más común entre los **profesionales con talentos extremos**, como atletas, músicos, pintores... porque es gente que tenía una vocación preexistente, pero ésto es algo excepcional.

El peligro es pensar que como algunas de estas personas a quienes admiramos y envidiamos persiguieron su pasión y llegaron hasta donde llegaron, creemos que ese es el camino para todos.

**“La pasión en el trabajo es algo
más común entre los profesionales
con talentos extremos”**

Lo malo es que habitualmente los profesionales del conocimiento tenemos N intereses diferentes, valemos igual para un roto que para un descosido y se nos hace un mundo eso de “buscar nuestra pasión”, porque no tenemos esa vocación preexistente.

Pero no desfallezcas: sí existe la manera de alcanzar ese trabajo ideal sin partir de una vocación o de una pasión preexistente. Es una fórmula compleja, que aquí voy a compartir contigo algunos de sus principios:

- ▶ En primer lugar, la búsqueda de esa claridad que persigues empieza **mirando hacia dentro**, buscando dentro de ti la respuesta a tres preguntas:

¿Qué se me da bien hacer? ¿Dónde están mis fortalezas?

¿Qué me gusta hacer? ¿Cuáles de esas fortalezas además me gusta utilizar?

¿Qué quiero lograr? ¿Qué me motiva? ¿Qué valores, tangibles e intangibles quiero conseguir en mi vida?

No es baladí dar respuestas honestas a estas preguntas, pero este trabajo de introspección y de establecer las columnas sobre las que vertebrar tu búsqueda, hará que todo empiece a estar más claro.

- ▶ Por otra parte, tu trabajo requerirá de alguien que te pague por hacerlo. Tanto si quieres trabajar por cuenta propia como por cuenta ajena, vas a necesitar que haya **un mercado en el que buscar a tus clientes potenciales**.

Éstos pueden ser empresas que te paguen una cantidad fija al mes (trabajo por cuenta ajena) o pueden ser empresas que te paguen una cantidad variable en forma de factura (trabajo por cuenta propia). Las circunstancias son diferentes pero el fondo es el mismo: en ambos casos hay que encontrar a alguien que pague por tu trabajo.

- ▶ La segunda variable de la fórmula es la externa, y supone dar respuesta a esta pregunta: De lo que se me da bien, me gusta hacer y me va a permitir alcanzar lo que deseo en la vida, ¿qué es lo que más le interesa a mi mercado, por lo que mejor me va a pagar?

En el espacio donde se crucen las respuestas a tus preguntas internas con lo que necesita tu mercado es donde se encuentra potencialmente tu trabajo ideal.

AHORA VIENE LA PARTE REALMENTE CRUCIAL DE TU BÚSQUEDA

Mucha gente, en este punto, se detiene. Literalmente se quedan atascados dentro de su cabeza, en la famosa “parálisis por el análisis”. Pues escucha bien esto para que no te ocurra: **por muchas vueltas más que le des en tu cabeza, no vas a llegar hasta tu trabajo ideal en abstracto.**

No puedes realmente predecir si vas a amar lo que haces hasta que no lo haces.

Los profesionales más apasionados por lo que hacen son los que han alcanzado un grado de dominio o maestría que les hace eficaces y tremendamente buenos en lo que realizan.

Por tanto, si tú decides (¡deberías!) hacer de tu misión en la vida encontrar el trabajo ideal -el que sacará lo mejor de ti, con el que te sentirás realizado y cobrarás lo que mereces-, pero no sientes en este momento esa vocación preexistente dentro de tu corazón... **por favor, no esperes a que te llegue una revelación divina sentado en el mismo sitio que llevas los últimos años.**

Debes decidir (con el tiempo cambiarán, te lo aseguro) qué aspectos debe cumplir un trabajo para que pueda llegar a convertirse en tu trabajo ideal, y partiendo de esas respuestas, debes **salir al mercado, experimentar y llegar a ser muy bueno en lo que haces. Ese es el camino más seguro.**

Tu trabajo ideal no va a llegar a ti en sueños: **tienes que ir tú hasta él físicamente y no sólo mentalmente.**

Y déjame que acabe diciéndote que creo firmemente que todos, en algún momento, **debemos vivir la vida en su máximo potencial.** Y no podemos alcanzar nuestro potencial como personas sin alcanzar una cierta satisfacción laboral.

Pues espero y deseo que esto te ayude a salir y perseguirla...

¿Qué hacer cuando te encuentras desempleado? Consejos prácticos

“Es mejor que te centres en lo que te gustaría hacer para ganarte la vida porque sobre eso tienes más conocimientos y más oportunidades”



ANTOLÍN ROMERO

Periodista, presentador, escritor y profesor de la Universidad Complutense de Madrid. Presenta el programa informativo laboral de La2 de Televisión Española (TVE) “Aquí Hay Trabajo” desde 2010. También habla de empleo como colaborador del programa “La Noche en Vela” de Radio Nacional de España.

 @antolinromero

 <http://antolinromero.blogspot.com.es/>

Esto es fruto de mi experiencia. Y mi experiencia es fruto de la de cientos de desempleados que he conocido gracias al programa *Aquí Hay Trabajo* y mi Twitter. Y producto de los 83 contratos de mi precaria y apasionante vida laboral que comenzó a los 17 años.

No hay fórmulas mágicas ni consejos sin excepciones, como la vida misma...

No hay nada que puedas hacer que te conduzca directamente a un puesto de trabajo. El trabajo es fruto del azar y de muchas pequeñas decisiones. El azar no lo podemos controlar, así que centrémonos en lo que **podemos hacer**:

- ▶ Pregúntate si eso que has pensado hacer **aumenta tus posibilidades de conseguir un empleo**. Si la respuesta es sí, aunque sea por muy poco, ¡adelante!
- ▶ La actitud crítica es buena pero **no dejes que te paralice**. Sí, la cosa está fatal, las oficinas de empleo son mejorables, hay falsas ofertas de empleo, mucha precariedad... Pero cuando te digan que hacer algo no vale para nada pregúntate: “¿multiplica mis posibilidades?”, piensa que lo único que no vale para nada es no hacer nada.
- ▶ Quizá estés dispuesto a trabajar “de lo que sea”, pero normalmente no es buena idea decírselo a quien puede ofrecerte un empleo. Créeme, **es mejor que te centres en lo que te gustaría hacer** para ganarte la vida porque sobre eso tienes más conocimientos y más oportunidades. Tendrás más fuerzas para enfrentar al complicado trabajo de buscar trabajo.
- ▶ **Tu meta es conseguir un empleo**, pero piensa que tal como para ganar la Vuelta Ciclista, hay que ir sumando etapas. Busca las fases que existen y debes superar entre ese trabajo y tú; realiza una lista de empresas que se dediquen a lo tuyo; conoce a una persona que te puede emplear; un curso de formación, etc.
- ▶ Compra un cuaderno o una agenda y **escribe tus objetivos**, tus ideas sobre cómo vas a encontrar trabajo, tus citas, lo que vas a hacer. Poco a poco coge el hábito de

escribir y hacer lo que has escrito. **Importante:** las “órdenes” que te escribas a ti mismo son sagradas y tienes que cumplirlas.

- ▶ Haz el ejercicio de **ponerte en el lugar del otro**. Utiliza el sentido común. Pensar en la persona que te puede seleccionar para un empleo o contratarte, es útil, sobre todo en la entrevista de trabajo.
- ▶ Levanta la cabeza de la pantalla y mira a tu alrededor, **¿hay trabajo cerca de ti?** En tu barrio, entre tus amigos y conocidos, en tu familia y sobre todo entre compañeros de trabajo o de estudios. A veces no encuentras las gafas porque están tan cerca que las llevas puestas.
- ▶ Que todos sepan que quieres trabajar y en qué. Muchos creen que pueden molestarte sacando el tema, proponiendo encuentros o presentaciones de alguien que te puede ayudar. Sé claro y **cuenta que buscas trabajo** y lo que quieres. No eres culpable de nada, no te avergüences.

“No busques empleo como el que busca un enchufe o que le hagan un favor”

- ▶ No busques empleo como el que busca un enchufe o que le hagan un favor. No olvides que tú buscas trabajo, pero también ofreces tu talento. **Nadie te contratará por hacerte un favor**, sino que también para obtener un beneficio. ¡Valórate!
- ▶ Apúntate al “paro” y sella tu tarjeta por Internet o en persona. De paso mira los **cursos gratuitos** que ofrecen.
- ▶ Si no estás empadronado en el lugar en el que vives, ¡hazlo! Pregunta en el ayuntamiento por **bolsas de empleo**.

- ▶ Pregunta y pregunta: en asociaciones relacionadas con lo que buscas, **pregunta a gente cómo consiguió su trabajo**, sobre todo si trabajan en lo que te interesa. Con amabilidad, con constancia, sin ser un pesado. Pregunta en todas partes y entra en contacto con personas que pueden ayudarte. Recuerda, buscas empleo pero también ofreces algo muy valioso: tu trabajo.

“Registra tu currículum y busca trabajo en portales de empleo de prestigio y en webs especializadas”

- ▶ Pregunta a Google, no sabe nada, pero es la mayor ventana al mundo que ha existido. Sí, también hay que mirar a las pantallas aunque **solo 2 de cada 10 empleos se publican**. Si no sabes moverte en la red, busca entre familia o amigos alguien que te ayude a dar los primeros pasos. Luego tírate a la piscina, con precaución pero sin miedo.
- ▶ Registra tu currículum y **busca trabajo en portales de empleo de prestigio** y en las webs especializadas en “lo tuyo”. Dedícale tiempo, rellena todos los campos que puedas, con todas las palabras clave que seas capaz de añadir.
- ▶ Usa las **redes sociales**, allí hay trabajo, apoyo y ayuda. No olvides que son un escaparate y tu futuro reclutador puede estar mirando lo que haces.
- ▶ Ten cuidado con los ladrones y estafadores que desde Internet van quitando el dinero y los ánimos a desempleados. Nunca adelantes ni un céntimo, ni llames a ningún teléfono. Yo he escrito algunas cosas sobre esto, pregúntale al señor Google o al señor Twitter por mí y podrás verlo. **¡Ten cuidado, no pagues por trabajar!**

- ▶ En el laberinto de buscar trabajo cada uno encuentra su propia salida. Escucha a los que puedan ayudarte pero no te hagas de ningún “gurú”. No olvides **buscar lo que te distinga de los demás**, lo que se te ha ocurrido a ti para llegar hasta el empleo.
- ▶ Cuanto más se te ocurra a ti y menos a los demás, mejor. **La creatividad no es solo para los trabajos que se consideran creativos**. Conozco periodistas sin imaginación y albañiles que son genios resolviendo problemas en su oficio.

Busca cómo llegar hasta donde quieres, sin miedo, con la cabeza y con el corazón. Y sé feliz. Ni astronauta, ni médico, ni jefe... De todo lo que se puede ser en esta vida, lo mejor es ser feliz.

**“Escucha a los que puedan ayudarte
pero no te hagas de ningún gurú”**

El currículum vitae, tu lienzo en blanco

“Hay ciertos detalles que nunca, bajo ningún concepto, deberían leerse en tu currículum vitae, como esas faltas de ortografía que se saltan al mejor corrector del mundo o esa información que no aporta ningún valor pero que te resistes a eliminar”



IÑAKI GONZÁLEZ

Doctorando en Economía, Empresa y Derecho, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, Máster en Gestión Sanitaria. Técnico de Gestión RRHH (Desarrollo & Formación) en Fundación Hospital Calahorra. CTO & Community Manager de Osenseis Lean, S.L. Tutor del Máster de Gestión Sanitaria de IMF Business School.

 @goroji

 <http://sobrevivirrhhe.com/>

Nos encontramos ante un lienzo en blanco y tenemos que enfrentarnos a nuestra obra maestra, pero esta vez no se trata de coger brocha y pincel, sino lápiz e ingenio porque tenemos que **resumir nuestra vida profesional y académica de una forma breve y cautivadora**, que destaque del resto de candidatos que optan, al igual que tú, al proceso de selección de ese puesto de trabajo que puede cambiar tu vida.

¿Misión imposible? Después de leer este capítulo seguro que no te lo parece tanto.

A la hora de construir nuestra hoja de vida, currículum o como quieras llamarlo, hay una serie de **estructuras fundamentales que no debemos pasar por alto**: datos personales, experiencia profesional, educación y formación, competencias personales e información adicional.

Estos son los ingredientes fundamentales, pero al igual que luego cada cocinero construye sus propios platos partiendo de la receta original, nosotros tendremos que ser capaces de cocinar nuestro mejor CV partiendo de dichos apartados principales.

CONSEJOS PARA CREAR EL CV PERFECTO

Partiendo del hecho de que el currículum perfecto no existe, vamos a repasar algunas claves para aproximarnos a la perfección, o al menos, lo parezca. Y lo vamos a hacer diseccionando todas y cada una de las secciones que pueden aparecer en tu CV, aunque no es obligatorio que el resultado final las incluya todas, ni tan siquiera en ese orden, dependerá de la oferta de trabajo o de la finalidad que tenga el currículum vitae.

1 LA FOTOGRAFÍA

Estamos hablando de la fotografía de tu currículum vitae, **no estamos hablando de tu avatar en redes sociales** como Twitter o Facebook, que permiten un tratamiento más informal, ni tan siquiera de tu fotografía en LinkedIn, que en teoría debería estar más en consonancia con tu perfil profesional, sino de la fotografía que va a ser la primera toma de contacto visual de tu CV con el reclutador.

Partiendo del hecho de que no es obligatorio incluir una fotografía, a no ser que se pida expresamente en la oferta de empleo, si lo haces, vamos a procurar que cumpla con la **imagen profesional que estás vendiendo con tu CV**. Procura ceñirte a una fotografía retrato (de hombros para arriba) con un fondo lo más neutro posible, o al menos que no distraiga. Ten en cuenta que la mayoría de las veces se va a imprimir en blanco y negro y con poca calidad de impresión.

2 EXPERIENCIA PROFESIONAL

No hagas un mero listado de puestos y empresas ordenados cronológicamente en los que hayas trabajado, sino que procura resaltar esos puestos y funciones que hayas desempeñado y que **aporten valor a la oferta de trabajo en cuestión** o a la empresa que se lo vas a enviar si se trata de una candidatura espontánea. Resalta no tanto la descripción del puesto, sino las capacidades y competencias que desempeñabas en cada uno de ellos e incluye los hitos u objetivos más importantes conseguidos en el desempeño de tus funciones.

3 EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

Como en el caso de la experiencia profesional, **no se trata de poner un listado de cursos** y cursitos sin ningún orden ni sentido más que el meramente cronológico. Selecciona en todo momento qué formación se adapta al CV que quieres enviar, bien por la oferta de trabajo a la que estás optando o bien por el tipo de empresa a la que le quieres hacer llegar tu propuesta de valor.

4 COMPETENCIAS PERSONALES

A la hora de incorporar tus **competencias personales al CV**, además del apartado de idiomas, que es imprescindible, tendremos que incorporar todas aquellas competencias comunicativas, de organización o gestión, informáticas y profesionales que hemos ido recogiendo en nuestro bagaje profesional o formativo.

Pero no vale contarlas de cualquier manera, procura hacerlo de forma que se vea en el contexto en que han sido adquiridas, porque eso dará una imagen más fiel de cuál es el verdadero valor de dichas competencias y su posible aplicación cuando te incorpores a la organización correspondiente.

“Procura resaltar en tu CV esos puestos y funciones que aporten valor a la oferta de trabajo en cuestión”

5 INFORMACIÓN ADICIONAL

Por último, y no por ello menos importante, llega el **apartado de la información adicional**. Todos aquellos artículos, publicaciones, congresos y demás eventos en los que hayas participado darán muy buena cuenta de tu interés y conocimiento por la profesión.

Y aquí es donde debes incluir que tienes un blog, una página web, tus perfiles en redes sociales. Y no dudes en incluir todos los links que hagan falta, porque aunque en un CV impreso no te sirvan de nada, en un currículum consultado en pantalla, **el reclutador no se podrá resistir** a la tentación de pinchar aquellos que le resulten más importantes para hacerse una idea de si tu candidatura es lo que estaban buscando.

Por no decir aquellos reclutadores más avezados en cuestiones dospuntocéricas (que los hay, y cada vez más numerosos) que harán dicho **barrido de marca personal profesional en redes sociales**, es importante que les facilites el link. Por tanto, si eres tú quién les pone a mano el enlace que a ti te representa mejor en redes sociales, ya tienes medio partido ganado.

6 LA CLAVE ESTÁ EN LA DIVERSIDAD

No es que sea bueno crear más de un currículum, sino que **debes tener tantos como procesos de selección a los que te hayas presentado**. De la misma manera que cada persona es un mundo, cada filosofía de empresa también lo es, y cada reclutador tiene su propia visión de la profesión y maneras de hacer las cosas.

“Debes tener tantos currículums como procesos de selección a los que te hayas presentado”

Por eso, aunque en tu casa, tu ordenador, tu memoria portátil, dispongas de un CV completo con toda la información que hemos venido analizando, asegúrate de que nunca sea ése el que mandas. Tendrás que **seleccionar, resumir y mostrar minuciosamente la información** que la empresa que lo recibe quiere ver: ni una coma de más ni una coma de menos.

Es lo que en la filosofía Lean se llama **quedarse con lo magro, con lo que aporta valor, y eliminar todas aquellas mudas o desperdicios que no harán más que entorpecer la labor del seleccionador**.

Tienes que ser capaz de resumir tu CV en su mínima expresión (una página dicen los expertos), así que tienes que asegurarte de que así lo haces estudiando previamente la oferta de trabajo y la organización a la que va dirigido.

7 EL DIABLO ESTÁ EN LOS DETALLES

Ya casi has terminado pero deberías tener cuidado. Hay una serie de cuestiones que no se te pueden pasar por alto porque podrías estar echando por tierra todo el excelente trabajo realizado. Hay ciertos detalles que nunca, bajo ningún concepto, deberían leerse en tu currículum vitae, como esas faltas de ortografía que se saltan al mejor corrector del mundo o esa **información que no aporta ningún valor** pero que te resistes a eliminar.

Por último, si vas a **enviar tu CV por correo electrónico** hay una serie de cuestiones que debes tener en cuenta:

- ▶ **Dirección del correo:** cuidado con los juegos de palabras a la hora de crear tu cuenta de correo electrónico, recuerda que es lo primero que van a ver y puede dar justo la imagen contraria que quieres ofrecer.
- ▶ Usa los **servidores de correo electrónico** más extendidos (Gmail, Hotmail u Outlook) y nunca, bajo ningún concepto, utilices el correo electrónico de tu actual puesto de trabajo.
- ▶ **Asunto:** cíñete al asunto que pidan en la oferta de trabajo, no es el momento de ser creativo. El asunto sirve para catalogar y clasificar los correos electrónicos, así que no seas tú el que le ponga las cosas difíciles al receptor del mismo. Si es auto candidatura, entonces sí, vía libre, pero sin pasarte, no es el título de una novela.
- ▶ **Cuerpo de mensaje:** éste debe ser tu mejor carta de presentación. Cuatro o cinco líneas explicando por qué envías tu CV, los cuatro o cinco rasgos que te diferencian del resto y lo que puedes aportar si te incorporas a la organización.
- ▶ **Archivo adjunto:** después de tanto trabajar en escribir el CV perfecto, no dejes que su aspecto definitivo sea una cuestión de azar. Envía tu currículum en formato PDF para asegurarte que no va a perder el formato que tú le has dado.

Y ahora sí, **ya estás preparado para construir el CV perfecto**. ¡Mucha suerte!

**“Nunca, bajo ningún concepto,
utilices el correo electrónico
de tu actual puesto de trabajo”**

Cómo conseguir enamorar a las empresas que reclutan

“Primero haz un breve listado sobre habilidades, competencias, experiencia, formación y logros que consideres que son claves para conseguir el trabajo”

ELENA HUERGA

Coach, formadora de desarrollo profesional, Orientadora laboral, empleo 2.0 y emprendedores. Autora del libro *“Encuentra tu trabajo en 12+1 pasos”*. *Siente tu vocación y crea tu proyecto*. Un manual práctico y claro para encontrar trabajo.



 @elenahuerga

 <http://elenahuerga.com/>

Enamorar a los reclutadores y a las empresas no es tarea fácil, pero seguro que si tienes en cuenta estos 5 consejos estarás mucho más cerca de conseguirlo. A por ellos.

1 TIENES QUE SER VERDADERO

No te inventes un personaje porque creas que tiene más opciones que tu “yo real” de encontrar trabajo. **No te atribuyas méritos que no has conseguido** o habilidades que no has desarrollado, las mentiras tienen las patas muy cortas. No hay nada peor que te descarten en un proceso de selección por ser otra persona y no tú mismo.

Es muy importante trabajar el “quién soy” como primer paso de la estrategia de búsqueda de empleo. Las siguientes preguntas te ayudarán a conocer tu perfil profesional y puntos fuertes:

¿En qué eres bueno? ¿Cómo es tu manera de trabajar que te hace distinto a los demás?

¿Cuáles son tus logros? ¿Cuáles son las funciones que más te gusta realizar? ¿Cómo es tu relación con compañeros, jefes y empleados?

Si trabajas bien esta fase no tendrás que mentir ni ponerte una máscara. **La mejor opción es ser 100% auténtico**, seguro de ti mismo, potenciando tus fortalezas y minimizando tus debilidades. Siempre tú.

2 HAZ UN CURRÍCULUM 10

Ya sabes que **un buen currículum es la llave que te dará acceso a la esperada entrevista**, aquí tienes que darlo todo y hacer uno con el que consigas que el reclutador desee conocerte y saber más de ti.

- ▶ **La información relevante tiene que estar bien visible:** perfil profesional, última experiencia laboral y datos de contacto. Aunque parezca muy obvio, ni te imaginas cuantos currículums hay sin perfil profesional.

- ▶ **Escoge bien la foto:** elige ropa adecuada, cuida tu aspecto y recuerda que una sonrisa siempre funciona. Piensa qué valores quieres transmitir (cercanía, profesionalidad, creatividad...) y juega con ellos. Ojo porque hay muchos países dónde incluir la foto es ilegal, infórmate antes.
- ▶ ¡Nunca mientas!: recuerda el primer punto, tienes que ser verdadero.

“A no ser que te dirijas a un sector donde la creatividad es clave, intenta que tu currículum tenga un formato más sencillo y práctico”

- ▶ **Cuidado con los currículums creativos:** en demasiadas ocasiones juegan en nuestra contra porque la información útil es difícil de encontrar. A no ser que te dirijas a un sector donde la creatividad es clave, intenta que tu currículum tenga un formato más sencillo y práctico.
- ▶ **Menos es más:** no te enrolles con una lista de cursos interminable, nadie te va a contratar por ese curso de habilidades directivas de 20 horas que hiciste en 2002. Todo lo que no sea relevante, fuera.
- ▶ **Pistas:** no se incluye DNI, estado civil, colegios, experiencias profesionales no relevantes, formación que no sea clave.

3 CONOCE BIEN LA EMPRESA Y EL PUESTO QUE DESEAN CUBRIR

- ▶ Antes de presentar tu candidatura **debes asegurarte si realmente estás interesado o no**, ¿para qué te sirve hacer una entrevista para un puesto que ya sabes que no vas a aceptar? Solo conseguirás hacer perder el tiempo al reclutador y que no se lleve buena imagen de ti. Y si realmente estás interesado, trabájatelo.

- ▶ **Adapta tu currículum y la carta de presentación** a la vacante y a la organización. Si mandas un currículum y una carta estándar serás un candidato estándar, vamos que así no enamorarás a nadie.
- ▶ Ten en cuenta que **no hay nada peor que te pregunten en la entrevista qué sabes de la empresa y no tengas ni idea de qué contestar**. Esto demuestra interés cero, te acabas de cargar la entrevista, automáticamente estás fuera. Así que es crucial que investigues los datos más importantes de la empresa: sector, volumen de negocio, productos y servicios, año de creación, directivos y fundadores, valores, número de empleados, política de empresa.

4 MUESTRA ENTUSIASMO E INTERÉS POR EL PUESTO

Que se note que te encanta la propuesta y que empezarías mañana mismo. Los candidatos que ni frío ni calor no suelen tener mucho éxito.

Una forma de mostrar interés es realizar preguntas al final de la entrevista sobre las dudas que tengas del puesto o del proceso de selección. **Pregunta sin miedo:**

¿Qué funciones tendría que realizar? ¿Cuántas personas forman el equipo? ¿Cuáles serían mis objetivos? ¿Cuáles son los siguientes pasos en el proceso de selección?

Durante la entrevista **anímate a mostrarte ilusionado y con ganas**, esto es difícil de fingir, por eso es mejor aplicar solo a vacantes que realmente encajen contigo.

5 OFRECE AL RECLUTADOR RESPUESTAS CLARAS Y CONCISAS

Responder con monosílabos y que el entrevistador tenga que sonsacarte las respuestas no es buena opción. Tampoco lo es enrollarte demasiado y aburrirle. **En el equilibrio está la virtud.**

Procura ser claro y **aportar valor en cada respuesta**. Para esto te vendrá muy bien preparar la entrevista a conciencia:

- ▶ Primero haz un **breve listado sobre habilidades**, competencias, experiencia, formación y logros que consideres que son claves para conseguir el trabajo. Repito, el listado ha de ser breve.
- ▶ Con esta información, **escribe tu mejor respuesta a las preguntas más frecuentes** de la entrevista. Así no se te escapará nada y podrás mostrar toda tu valía y potencial. Esto solo es un pequeño guión, no te aprendas la respuesta entera de memoria, te restaría naturalidad.

Trabaja bien estos 5 puntos, dedícales tiempo y esfuerzo y no habrá empresa ni reclutador que se te resista.

**“Procura ser claro
y aportar valor en cada respuesta”**

11 claves sobre lo que **NUNCA** debes hacer para encontrar empleo ¡nunca en la vida!

“El proceso de búsqueda de empleo debe ser estratégico, no táctico, y para que funcione bien debemos dedicarle 8 horas diarias”

GUILLEM RECOLONS

Socio fundador y personal brander en la consultora SOYMI-MARCA. Publicitario colegiado, tras 25 años de experiencia en agencias con responsabilidades creativas, ejecutivas y de planificación estratégica, decidió volcar su experiencia en el desarrollo profesional en el ámbito de empresas y personas. Es profesor de Posgrado en Personal Branding en la Universitat Ramon Llull / Blanquerna y del Posgrado en Social Media Marketing (Universitat Pompeu Fabra, Tecnocampus). Colaborador en Expansión, Puro Marketing y Onda Cro.



 @guillemrecolons

 <http://soymimarca.com/>
<http://guillemrecolons.com/>

1 PEDIR, PEDIR Y PEDIR

Antes de pedir, da. Muchos *headhunters* y directores de Recursos Humanos estarán dispuestos a aceptar una conexión contigo. **La tentación de pedirles trabajo de forma inmediata es diabólica**, pero a menudo lo único que consigues es que te pongan en una lista negra y no vuelvan a interactuar contigo. Hay que ganarse a las personas, obtener su confianza y proximidad y dar antes de pedir.

2 GANANCIAS PASADAS NO GARANTIZAN GANANCIAS FUTURAS

No bases tu expectativa de remuneración en lo que has cobrado antes, sino **en lo que deberías cobrar en función del valor que aportas**. Internet está lleno de informes en los que es posible obtener ideas aproximadas de remuneración en función del tipo de proyecto a desarrollar.

3 ENGAÑAR, NO MOSTRARTE TAL COMO ERES

El dicho lo deja claro “Se pilla antes a un mentiroso que a un cojo”. Mostrar en tus perfiles online o en tu CV estudios que no has acabado, empresas en las que realmente no has trabajado (aunque hayas tenido alguna relación) es mala praxis, ya que hoy día es demasiado fácil comprobar la veracidad de esos datos. Además, **si empiezas mintiendo a alguien que aún no te conoce te estás cerrando una puerta para siempre**, ya sabes aquello de “no hay una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión”. Descubre cuáles son tus valores principales y desarrolla tu mensaje acorde con ellos. Si quieres identificar tus valores te aconsejo visitar el blog de micumbre.com

4 SER EGOÍSTA

A la gente le suelen repeler **las personas que sólo hablan de sí mismas** y que no comparten información de valor de otros ni agradecen las interacciones. Daniel H. Pink lo dejó claro en su libro/cómic “Las aventuras de Johnny Bunko”: “It’s not about you”. No se trata de ti, se trata de lo que eres capaz de aportar a los demás.

5 NO TENER UN PERFIL EN LINKEDIN 100%

El porcentaje se refiere a si es un perfil completo o incompleto. Hoy ese perfil vale más que 1.000 currícula, así que **vale la pena esmerarse en trabajarlo a fondo**, desde la selección de la fotografía hasta el titular profesional (lo que puedes hacer por los demás), pasando por un buen extracto que deje ver tu visión, tu misión, las bases de tu oferta profesional, los avales, los elementos diferenciales; sin olvidar detallar con precisión las empresas en las que has trabajado, los centros en los que has estudiado y los títulos obtenidos, tu contribución a causas sociales, tus aptitudes (elemento clave) y los grupos de los que eres miembro e interactúas.

6 TENER PRISA

De la misma manera que los demás nos huelen el miedo, también nos detectan el sentido de la urgencia. Pero todos sabemos que Roma no se construyó en un día, así que **el proceso de búsqueda de empleo debe ser estratégico**, no táctico, y para que funcione bien debemos dedicarle 8 horas diarias. ¿Es eso mucho? Es lo mismo que ir a trabajar. Dedicando 8 horas diarias podemos acelerar el proceso, pero si estamos en los colectivos de menos de 25 o de más 45 hay que tomárselo con más calma y trabajar a fondo la propuesta de valor y todos los elementos que conforman una buena estrategia personal.

7 NO CONTAR CON NUESTRO ENTORNO MÁS CERCANO

A menudo puede avergonzarnos pedir ayuda a los nuestros, pero ya sabéis aquello de “un día por ti y otro por mí”. Se trata de identificar a las personas que pueden echarnos un cable: familia, amigos, exclientes, excolaboradores, excompañeros de trabajo, compañeros de estudios, competidores. **Su ayuda para identificar oportunidades puede ser crucial**, vale la pena aprovecharla.

8 ESTAR EN INTERNET SIN “SER”

No se trata de ir abriendo perfiles para ver si te encuentran, porque el problema es que encontrarán perfiles vacíos y eso mata. De lo que se trata es de **mostrar un 70% de nuestro perfil más profesional y un 30% de nuestro perfil más humano**. Y perfil humano no significa llenar la red de fotos de gatos y bebés, sino hablar de valores, de aficiones de deportes, de lecturas, de recomendaciones. Una persona que corra medias maratones y comparta eventualmente esa información en las redes, está hablando de valores: planificación, rigor, cultura del esfuerzo, ansia de autosuperación.

“Dedicando 8 horas diarias podemos acelerar el proceso de búsqueda de empleo”

9 IR A SALTO DE MATA

No disponer de un plan, de una estrategia. Internet está lleno de personas volcando contenidos sin ton ni son. Es genial que dispongas de un blog y de 10 perfiles en redes sociales, pero ¿te has preguntado antes qué quieres conseguir, en qué plazo, a quién te quieres dirigir, cuál es tu propuesta de valor? Eso es planificar, y aunque puedas añadir elementos “frescos” del día, **seguir una hoja de ruta es clave para lograr los objetivos**.

10 BUSCAR EN UN SECTOR QUE NO TE GUSTA

Son ganas de buscar dos problemas, uno para quien te pudiera contratar y otro para ti. Pero el error es más común de lo que parece, a menudo porque pensamos que lo que nos gusta está peor remunerado que lo que no nos gusta. La cuestión es ¿y? ¿Acaso no estaríamos dispuestos a **renunciar a algo más de dinero a cambio de trabajar felices?** Si un sector nos gusta ya tenemos la primera piedra de afinidad. Si además reunimos las competencias “hard” de conocimiento para poder aportar valor en él, mejor que mejor.

11 CENTRARTE EXCLUSIVAMENTE EN EL ENTORNO DIGITAL

Andy Stalman, en su libro “Branding OFF/ON” deja claro que ambos mundos están interconectados, y que ya casi no existe lo uno sin lo otro. Pero hasta los mejores youtubers deben acudir a *shows* en vivo para mostrar que también saben conectar en el mundo real con grandes audiencias.

La ventaja del mundo real, el OFF, el de los átomos, es que a menudo tiene un reflejo ON. Me explico: si apareces es un programa de radio, tendrás podcast online. Si apareces en un artículo de prensa, tendrás versión online, y lo mismo en televisión, y cualquier medio tradicional. Centrarse en lo ON, en cambio, no siempre tiene contrapartida OFF. Piénsalo. Igual de importante es disponer del dominio de tu nombre y apellido .com como disponer de tarjetas de visita clásicas.

“Igual de importante es disponer del dominio de tu nombre y apellido.com como disponer de tarjetas de visita clásicas”

Consejos para emprender con éxito

“Para ser un buen emprendedor has de ser buen comunicador y un buen vendedor. Si no te gusta vender, no te metas a emprendedor”



ELENA GÓMEZ POZUELO

Presidenta de Adigital, Co-Founder de BebedeParis.com y womenalia.com. Inversorista en 12 nuevas empresas.

 @gomezdelpozuelo

 <http://www.muieresconsejeras.com/elena-gomez/>

Ser emprendedor es apasionante porque construyes algo de la nada, pero también lo pasas mal muchas veces a lo largo del camino. **Lo bueno es que te sientes dueño de tu propio destino.** Es como escribir el guión de tu vida donde tienes la ilusión, la fuerza y la libertad de poder visualizar tu sueño.

En 1994 dí a luz a mi hijo Luís y recibí 20 ramos de flores en la clínica. ¡Imposible llevármelos a casa! Qué pena de dinero gastado que se tenía que quedar en el hospital. Había detectado un problema: la gente no tenía “regalos de nacimiento” para enviar, que fueran alternativos a las flores, de ahí surgió la primera idea de negocio: www.bebedeparis.com, servicio de regalos y canastillas de bebé a domicilio.

**“Ser emprendedor es apasionante
porque construyes algo de la nada,
pero también lo pasas mal muchas veces
a lo largo del camino”**

Desde entonces llevo 20 años emprendiendo y me enorgullece poder decir que he colaborado en la creación de 11 empresas, disfrutando de muy buenos momentos pero también superando serias dificultades.

De hecho, si quieres emprender has de saber que **los principios siempre son muy duros.** Si quieres montar tu propio negocio para trabajar menos, es un gran error. Vas a tener que trabajar muchísimo. Para poder tener éxito no hay más truco que el trabajo duro, la perseverancia, buen marketing (muchoa creatividad y muy poco dinero) y también he de decirlo, algunos golpes de suerte.

¿QUÉ HE APRENDIDO ESTOS AÑOS QUE TE PUEDA AYUDAR SI EMPIEZAS AHORA?

Estas son mis reflexiones:

1 ANALÍZATE: ¿SIRVES COMO EMPRENDEDOR Y COMO LÍDER?

Ser emprendedor es muy motivador pero no es divertido. Hay momentos duros y difíciles, por eso es imprescindible el apoyo de tu pareja y familia para ser emprendedor. Para ser un buen emprendedor **has de ser buen comunicador y un buen vendedor**. Si no te gusta vender, no te metas a emprendedor.

2 TU IDEA, ¿ES UNA BUENA IDEA?

Tu idea ha de ser la solución a un problema. Y cuanta más gente tenga ese problema al que tú vas a dar solución, mejor.

Deja de pensar que eres especial y que tu idea es brillantísima: **las ideas sirven de muy poco, lo importante es la ejecución**. Antes de poner en marcha tu negocio, comparte tu idea con gente que admires, cuestionala, pide consejos, pide que te hagan de abogado del diablo, muchos ojos ven más que dos...

3 EL NEGOCIO: NO CASH, NO BUSINESS

Si no hay ingresos, no hay negocio. Y para ello tienes que centrarte en **conseguir clientes desde el primer momento**. Tu negocio puede ser una gran idea, puede ser escalable pero si no demuestras que hay gente que esté dispuesta a pagar por tu producto o servicio, no tienes negocio.

Piensa que lo más probable es que **tu empresa no será rentable durante los 3 primeros años**. Ten en cuenta que nunca se cumplen los Business Plan y que los ingresos serán menores de lo esperado y los gastos siempre serán mayores.

4 EL EQUIPO: LO MÁS IMPORTANTE

Puedes elegir a personas excepcionales con las que trabajar. Tendrás el lujo de poder rodearte de un equipo de gente que eliges tú y que cada día aporta ideas y pasión a tu sueño, creando, sumando y persistiendo contigo.

Pero una recomendación: **contrata despacio, despide deprisa**. Piénsalo mucho antes de contratar y si alguien de tu equipo no funciona por lo que sea, piensa que la gente no cambia.

El equipo debe ser flexible, creativo, que tomen la empresa como suya. **Que sean SONOPROS: soluciones, no problemas**. Rodéate de gente mejor que tú y muy diferentes a ti.

**“Rodéate de gente mejor que tú
y muy diferentes a ti”**

5 EL TEMA TÉCNICO: ¡SIEMPRE HAY RETRASOS!

Si estás en un proyecto de internet, el tema técnico siempre es más complicado y más lento de lo esperado. Contrata equipo técnico experto (que venga recomendado por otros clientes) y un buen contrato con penalizaciones si hay retrasos.

6 SOCIOS: ¿CÓMO ELEGIR BUENOS SOCIOS?

Siempre elijo a:

- ▶ **Personas de las que me fío** y que me han demostrado a lo largo de los años que son de confianza.
- ▶ **Personas competentes** y que son buenos profesionales cada uno en lo suyo.
- ▶ **Personas similares en valores**, que le den el mismo valor al dinero, al esfuerzo, al trabajo, a la amistad...

- ▶ **Personas complementarias en conocimientos.** Es bueno tener socios que sean muy competentes en diversas materias.
- ▶ **Personas generosas:** que entiendan bien, que cuando una empresa empieza, hay que arrimar mucho el hombro.
- ▶ **Personas flexibles.** Muchas veces no se está de acuerdo en distintos temas con los socios. Pero hablando se entiende la gente.
- ▶ **Personas transparentes,** que digan las cosas como las piensan, claramente.
- ▶ **Personas comprometidas:** y que hagan una gestión para favorecer el proyecto, si lo necesitas en un determinado momento.
- ▶ **Personas con mundo, con idiomas y con buenos contactos,** que sean capaces de abrir puertas.

**“Hay que pactar como enemigos
para seguir siendo siempre amigos”**

Y como dice mi amigo Rafa Saenz de Santa María, es necesario, en cualquier empresa, firmar un buen acuerdo de accionistas: “hay que pactar como enemigos para seguir siendo siempre amigos”.

7 LA COMPETENCIA: BARRERA U OPORTUNIDAD

La competencia es buena. Y si te copian, ¡mejor! Te ayuda a espabilarte y en definitiva a ser siempre mejor y para ello, hay que innovar. Siempre hay que observar y respetar a la competencia.

8 SI ME LLEGA UNA OFERTA DE COMPRA, ¿QUÉ HACER?

Si eres un buen emprendedor y te llega una buena oferta de compra de tu empresa: ¡¡¡Vende!!! Con ese dinero, podrás fundar muchas empresas más.

9 CONSTRUYE UN NEGOCIO CON VALORES

Construye tu negocio sobre la transparencia de la verdad, así podrá tener grandes raíces. Tienes que **impregnar tu negocio de tus valores personales**.

Cuidar y satisfacer a los clientes y que te paguen por ello es una gran satisfacción. Es impagable **la ilusión que te da cuando entra un nuevo cliente**. Es como si fuera siempre el primero. Es una gran satisfacción recibir el pago por el valor entregado. Y que se repita y se repita...

CONCLUSIÓN

Sí, después de tanto trabajo, es posible ganar dinero emprendiendo. Y a veces, cuando el proyecto es muy bueno, mucho dinero. Hay una frase que se aplica a los emprendedores: “Encuentra un trabajo que te apasione y no tendrás que trabajar en la vida”.

Es decir, levántate cada mañana con la ilusión de que estás haciendo lo que quieres y siéntete feliz.

**“Encuentra un trabajo que te apasione
y no tendrás que trabajar en la vida”**

10 modos de utilizar las redes sociales para mejorar las oportunidades de empleo

“Evitando el postureo y la sobreexposición, es evidente que las redes sociales sirven, también, para mostrar nuestro trabajo y dar visibilidad a nuestra agenda”



JOSÉ LUIS ORIHUELA

Profesor universitario, conferenciante y escritor. Trabaja para la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra (Pamplona, España). Estudia el impacto de la innovación tecnológica sobre los medios y los modos de comunicación. Sus últimos libros son: *“Los medios después de internet”*, *“La revolución de los blogs”*, *“Mundo Twitter”* y *“80 claves sobre el futuro del periodismo”*.

 @jlori

 <http://www.ecuaderno.com/>

Las redes sociales son herramientas poderosas, aunque no mágicas, para **mejorar las oportunidades profesionales** en muchos sectores de la actividad económica. Como un buen jardín inglés, estas plataformas brindarán muchas satisfacciones a quienes les dediquen tiempo y trabajo de calidad. En la era de la conectividad, **ha dejado de ser una opción estar en las redes**, aunque tampoco es bueno estar de cualquier manera. Antes de crear un perfil hay que tener un plan y antes de publicar algo hay que pensarlo dos veces.

“Las redes sociales son herramientas poderosas para mejorar las oportunidades profesionales en muchos sectores”

ALGUNAS PISTAS PARA SACARLE PARTIDO A LAS REDES BUSCANDO EMPLEO Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO:

1 PRESENCIA ONLINE

Uno de los efectos más importantes que produce la **participación frecuente en redes sociales** es la intensificación del recuerdo de la marca personal. En ocasiones, la relevancia de aparecer en el muro de los interlocutores adecuados puede resultar mayor que la del propio contenido compartido.

2 VISIBILIDAD EN BUSCADORES

La buena indexación de las plataformas de redes sociales en los buscadores **mejora la visibilidad de la marca personal**, configurada como nombre de usuario. Es habitual que los perfiles de Twitter o LinkedIn, por ejemplo, aparezcan en mejores posiciones de búsqueda que las páginas personales.

3 CONSTRUCCIÓN DE REPUTACIÓN

En la medida en que las contribuciones, en redes sociales y blogs, se enfoquen de manera temática en aquellos ámbitos profesionales a los que se aspira a pertenecer, **la marca personal comienza a asociarse al sector** como una fuente actualizada, relevante y valiosa.

4 CREACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

El tiempo dedicado a leer, comentar, filtrar, **crear y compartir contenidos de calidad** en las redes acaba convirtiéndose en capital social. Ese karma es una llave virtual que puede abrir muchas puertas y ser una fuente de oportunidades.

5 COMUNICACIÓN DE VALORES

Aunque para la construcción de reputación personal es recomendable que un 80% de las contribuciones a las redes aporten valor, también es cierto que conviene dejar un margen sobrio a los **contenidos autobiográficos que permitan dar relieve a la marca personal** más allá de las dimensiones puramente profesionales. Los viajes, la gastronomía, los deportes y las aficiones, cuando se comparten de forma medida, contribuyen a enriquecer el perfil profesional y a hacerlo más humano.

6 ACCESO A LA PÁGINA PRINCIPAL

Todos los perfiles de usuario en las redes sociales permiten la incorporación de un enlace a una página que quiera destacarse, como el blog, la página personal o el perfil en una red profesional. Hay que **usar esta oportunidad con inteligencia**, definiendo con criterio y manteniendo debidamente actualizada esa página de aterrizaje, que se convierte en una auténtica tarjeta de presentación.

7 ESTABLECIMIENTO DE REDES

Las redes sociales virtuales reproducen y amplifican las redes de contactos de las que formamos parte en el mundo físico. Un objetivo básico de la presencia en plataformas sociales es, precisamente, **establecer vínculos en el ámbito profesional al que aspiremos**, articulando buenas relaciones con los prescriptores, las marcas y las organizaciones de referencia.

8 ACCESIBILIDAD PARA MENSAJES DIRECTOS

Así como la presencia online sirve para advertir de nuestra conectividad a las comunidades de las que formamos parte, las funciones de mensajería de las mismas plataformas sociales facilitan el **contacto inmediato entre los usuarios**, lo que con frecuencia se convierte en el comienzo de una relación profesional. La inmediatez de la mensajería está desplazando al cada vez más asincrónico correo electrónico.

9 DIFUSIÓN DEL PORTAFOLIO DE TRABAJOS

Evitando el postureo y la sobreexposición, es evidente que las redes sociales sirven, también, para **mostrar nuestro trabajo y dar visibilidad a nuestra agenda**. Aunque sea con frecuencia objeto de críticas, lo cierto es que la dimensión autobiográfica forma parte esencial del contenido de los, justamente llamados, medios personales.

10 INTERACCIÓN CON PRESCRIPTORES Y MARCAS

La conversación, desde el *Manifiesto Cluetrain* (1999), es la gran metáfora de la red y una de las señas de identidad más importantes de las redes sociales. Estas plataformas nos permiten acortar a un clic la distancia que nos separa de los prescriptores, las marcas y las **organizaciones a las que queremos aproximarnos**. La clave, una vez más, será aportar valor, no solo mostrar la marca, para que la interacción pretendida no se convierta en ruido.

4 consejos que me hubiera gustado recibir en mi vida profesional

“Las personas que tienen más éxito y satisfacción profesional son las que definen objetivos y perseveran, no las más inteligentes”

ALFONSO ALCÁNTARA

Director de Yoriento.com, es psicólogo para el desarrollo profesional y el cambio en la empresa. Presta servicios a personas y empresas como conferenciante, formador y asesor. Está enfocado en el desarrollo de directivos, la motivación de los empleados, la reinención profesional y la búsqueda de nuevas oportunidades profesionales.



 @Yoriento

 <http://yoriento.com/>

Tras casi 25 años de trabajo ayudando a personas y empresas y haciendo propuestas en Yoriento.com, cuando vuelvo la vista atrás pienso que me hubiera gustado recibir al menos 4 consejos concretos para haber enfocado y sacado más partido a mi vida profesional. Tal vez a ti también te interesen estas **4 reflexiones sobre la carrera** y la búsqueda de oportunidades. Te las cuento.

1 PIENSA MENOS Y ACTÚA MÁS: LA MEJOR “HAZTITUD” ES HACER

La clave está en el esfuerzo: comprométete con tus objetivos y con tu plan. Las personas que tienen más éxito y satisfacción profesional son las que definen objetivos y perseveran, no son las más inteligentes. No son aquéllas que no se desaniman sino las que continúan a pesar del desánimo. El mejor consejo para luchar contra las malas emociones se basa simplemente en continuar.

Comportamiento positivo: aprovecha cada momento para actuar. Si puedes, piensa en positivo, pero en todo caso la mejor actitud es la “haztitud”. Recuerda que la vida, también la profesional, no es lo que piensas, es lo que haces.

“Las personas que tienen más éxito y satisfacción profesional son las que definen objetivos y perseveran”

Céntrate en lo que harás y no en lo que no harás. Crea hábitos con apoyo en la agenda: “Todos los lunes de 19 a 21h voy a leer los blogs y websites de los profesionales referentes en mi sector para dejar comentarios positivos.” En lugar de luchar contra los malos hábitos o de intentar suprimirlos directamente, crea hábitos mejores que los sustituyan gradualmente.

Iniciativa: los que esperan a que las cosas lleguen recibirán las abandonadas por los que salieron antes a buscarlas. La dedicación es valiosa, pero muchas veces también será

necesario tomar iniciativa. Puedes estar apostado diez horas diarias esperando a que piquen los peces sin saber qué río arriba muchos competidores están diezmando tus oportunidades.

Tomar iniciativa es adelantarse, pero también provocar que las cosas pasen. Conseguir una oportunidad o la posibilidad de luchar por ella, a veces será cuestión de llegar el primero o de llegar antes, de presentarte dónde no te esperan o cuando no lo esperan.

2 NO ESPERES TU VOCACIÓN PROFESIONAL, CONSTRÚYELA

¿Esperas que la vida mejore o persigues metas concretas? ¿Por qué nos cuesta tanto plantearnos objetivos? La vocación no se espera, la vocación se construye porque en la vida nos puede interesar casi todo si le damos una oportunidad.

Empieza ahora. Emprende la acción de inmediato para evitar la ley del esfuerzo decreciente: cuanto más tiempo transcurra antes de que actúes menores son las probabilidades de que des el paso.

Concreta. Concéntrate en mejorar más que en “ser bueno”. Si quieres tener más posibilidades de éxito, cuando te plantees un objetivo debes ser lo más específico posible.

Definir los retos de forma específica ayuda a determinar los métodos, acciones o tareas concretas que deben emprenderse. Si por ejemplo, eliges un supermercado concreto (en lugar de supermercados “en general”) en el que postularte como candidato a un empleo, podrás buscar y encontrar en LinkedIn contactos que sean empleados de ese centro o contactos tuyos que les conozcan para preguntarles, e **indagar las oportunidades laborales** que ofrecen y las formas de acceder a ellas.

Prioriza tus objetivos. Si puedes evitarlo, no te propongas metas que compitan con fuerza por tu motivación en el mismo espacio, contexto o momento. Puedes plantearte varios objetivos al mismo tiempo, pero siempre que cuentes con recursos suficientes para hacer probable la consecución de cada uno de ellos en el tiempo que has previsto.

Primero decide tus metas, luego desarrolla tus habilidades. Cuando ya tienes uno o varios objetivos profesionales en mente, luego debes tratar de pensar en habilidades: qué debo hacer en ese ámbito profesional y qué debo aprender para hacerlo. Y al contrario, cuando ya se poseen determinadas competencias o intereses específicos, se puede pensar en definir objetivos relacionados.

3 NO BUSQUES SOLO OBTENER TÍTULOS, PIENSA MÁS EN DESARROLLAR COMPETENCIAS

Especialízate y sé difícil de reemplazar. Hazte fuerte en una competencia, en un tema, en un sector, en una aplicación o herramienta, en un perfil determinado de cliente... Muchas vocaciones 'surgen' con la especialización: cuanto más sabes de algo más te gusta.

**“Lo importante no son los títulos,
sino las competencias que demanda
el mercado de trabajo”**

Polivalencia es la capacidad para especializarse pronto. Ser polivalente no es lo contrario de estar especializado. La polivalencia es un facilitador de la adaptación y la especialización profesionales. Las competencias específicas valen para profesiones específicas, pero las competencias básicas o transversales son útiles para la mayor parte de las ocupaciones. Las competencias transversales nos hacen polivalentes, como el manejo de idiomas, las matemáticas y la estadística, la ofimática avanzada, etc.

Acumular títulos no necesariamente es sinónimo de avance profesional. Los cursos deben ser un trampolín no una sala de espera: hay que evitar la actitud de realizar estudios para esperar “a ver qué pasa”. Y es que lo importante no son los títulos, sino las competencias

que demanda el mercado de trabajo o las habilidades y actitudes que nos permiten ser mejores ciudadanos y profesionales más integrales.

Haz cursos para desarrollar tu carrera profesional, no hagas de tu carrera profesional una mera lista de cursos. ¿Es más fácil seguir estudiando que planificar la vida profesional? No se trata del número de carreras, sino de la coherencia del proyecto profesional de cada uno y de asumir y aprender de las decisiones tomadas.

4 LA MEJOR TÉCNICA DE BÚSQUEDA DE EMPLEO ES... LA QUE FUNCIONE

Esforzarse mucho y mal, no sirve de mucho: no repitas lo que no funciona. Conseguir cualquier meta requiere una evaluación continua y honesta de tu progreso, o te evalúan desde fuera o te evalúas tú. Si no sabes cómo lo estás haciendo no puedes ajustar tu comportamiento o tus estrategias. Evalúa tus avances con frecuencia semanal, o incluso a diario, dependiendo de tu meta.

Prueba la eficacia de nuevas técnicas, no sigas usando las que no te funcionaron.

Tal vez conozcas la historia del leñador tenaz, un gran profesional de la tala muy respetado en su comarca por capataces y compañeros. Sin embargo, durante el desempeño de un trabajo importante las cosas empezaron a irle mal. Día tras día notaba que conseguía cortar menos árboles, hasta que al final prácticamente no fue capaz de talar siquiera uno en toda una jornada. El leñador tenaz fue a disculparse al supervisor. Éste le dijo: “¿Cuándo fue la última vez que afilaste el hacha?”

No hagas como el leñador tenaz. Afila tus herramientas y **comprueba si sirve lo que estás haciendo para encontrar empleo** y oportunidades. Si no sirve, cambia de objetivo o cambia de técnicas. Así que ya sabes, la mejor técnica de búsqueda de empleo es... la que te permite encontrarlo.

Cuando me siento feliz trabajo mejor

“Los datos demuestran que las actuales organizaciones crean zombis que van a trabajar porque necesitan el dinero, pero en cuanto pueden, o en cuanto toman su fuerza interior, se marchan...”



JAUME GURT

Ingeniero de telecomunicaciones y PDD en el IESE. Ex Director General de InfoJobs y actualmente Director de Organización y Desarrollo de Personas en Schibsted Spain. En sus años en InfoJobs, impulsó a la compañía con una cultura basada en la felicidad, la alegría y el desarrollo de las personas como claves para imaginar nuevos productos, establecer nuevas relaciones con los clientes y proveedores, fortalecer la organización y hacerla más eficiente e innovadora.

 @JaumeGurt

 <http://unceosincorbata.com>

“Esta mañana ha venido a verme Isabel, se la veía radiante, fuerte y energética. Una gran sonrisa adornaba todas las palabras que decía, sus movimientos reflejaban seguridad, vida y convencimiento. Todo en ella me transmitía FELICIDAD.

Me ha sorprendido porque desde hace unos meses la he visto como poco a poco, su eterna sonrisa y entusiasmo se iban reduciendo, volviéndose gris, como si su energía vital se fuese apagando irremediabilmente. **Es una persona con talento y últimamente no era capaz de sacar todo su potencial.** Me senté con ella en una ocasión, la invité a que tomase su fuerza interior y que hablase con su jefe directo. Yo también lo haría, le aseguré todo mi apoyo para que fuese tranquila”.

¡Hoy Isabel ha traído excelentes noticias!, me cuenta que deja la compañía, da por perdida la esperanza de ser feliz mientras trabaje en el mismo lugar. Ha tomado su fuerza interior y ha decidido independizarse, ponerse por su cuenta”.

Uno de los factores más importantes para ser feliz en la empresa es la relación con el jefe directo”

Esta es una historia real que he vivido hace poco tiempo, regalándome algunas reflexiones para el mundo laboral:

- ▶ **Las personas quieren ser felices en sus vidas** y uno de los factores más importantes para ser feliz en la empresa es la relación con su jefe directo.
- ▶ Una vez que **la persona toma su fuerza interior** se siente capaz de llevar a cabo cualquier cosa.

Es importante preguntarse ¿para qué voy a trabajar? y volver a preguntárselo todas las veces que sea necesario. Al final todos llegamos a una misma conclusión: **para ser felices**. El día que te das cuenta de esto, comienzas a entender que **un trabajo nunca debe hacerte infeliz**, un empleo además de hacerte ganar dinero debe proporcionarte felicidad.

The Washington Post publicó en el año 2013 el resultado de un estudio a nivel mundial que señala que el 63% de los trabajadores no están motivados para acudir a sus puestos de trabajo y no desean ofrecer un esfuerzo extra por la empresa. El 24% manifestaron sentirse “verdaderamente infelices en sus trabajos y poco productivos”.

**“El 63% de los trabajadores
no están motivados para acudir
a sus puestos de trabajo”**

MOTIVACIÓN Y ENTREGA ESTÁN ÍNTIMAMENTE CONECTADAS

Cuando me toca levantarme a las 5.30 de la mañana para subir a esquiar no tengo sueño, pasaré el día esquiando para regresar a casa tarde. Parece que una fuerza sobrehumana me mueve. Eso se llama motivación.

¿Te imaginas entrar a comprar en una frutería donde la persona que atiende odia las frutas, le desagrada atender al público, se siente enfadada y frustrada por ello? Una persona desencantada con su trabajo no te atenderá bien, no te aconsejará, ni siquiera intentará venderte otro producto. Seguro que a un negocio así no te darán ganas de volver, ya que preferimos lugares en donde la gente sonríe, es amable y nos ayuda en nuestro proceso de compra.

Las empresas tienen personas para producir lo máximo posible a través de la entrega de su tiempo, sus capacidades y talentos, es decir de su brillo. Lo lógico sería **crear entornos de trabajo que permitan a cada uno sacar su máxima luz**, tanto individual como grupal. Pero los datos nos demuestran que las actuales organizaciones crean zombis que van a trabajar porque necesitan el dinero, pero en cuanto pueden, o en cuanto toman su fuerza interior (como Isabel), se marchan.

**“A mí me parece indiscutible
que ser feliz mejorará nuestro rendimiento
y la empresa producirá más”**

¿Qué pasaría si fuésemos capaces de motivar a todas las personas que trabajan con nosotros? ¿Cuánto mejoraría la producción con trabajadores felices? ¿Te imaginas levantándote por la mañana feliz porque tienes que ir al trabajo?

En la actualidad, no somos capaces de **medir el efecto de la felicidad en el rendimiento humano, en la producción, en la creación de ideas, en la innovación, o en el trabajo** en equipo. A mí me parece indiscutible que “ser feliz” mejorará nuestro rendimiento y la empresa producirá más. Yo personalmente, cuando me siento feliz, tengo más ideas, me siento poderoso, las dificultades las veo menores, me involucro más, y doy lo mejor de mí mismo.

La cultura de la compañía marca las formas de vivir y progresar en una empresa. Es tu jefe inmediato el que más influencia tiene sobre tu felicidad en tu puesto de trabajo. Está muy presente en tus labores diarias, **te ayuda en el camino o simplemente te presiona**, te genera confianza o te contagia su miedo, te mira como persona o solo ve los resultados que tienes que entregar. Su estilo, su cercanía, su confianza, su serenidad, su egoísmo o

su agresividad. Absolutamente todo se contagia de arriba abajo, de directivos a managers y de éstos al resto de trabajadores.

¿Cómo disfrutaré de mi vida personal si durante 8 horas he estado gris, desmotivado o con desidia? No puedo, ambos mundos están conectados y no se pueden desvincular.

Si trabajo mucho tiempo en algo que me achica, me oprime, me desmotiva o apaga mi luz, poco a poco se queda dentro, **transformando también mi vida personal**, mi salud y mi autoestima. Sin darnos cuenta, terminamos atrapados en cuerpos de zombis que ni viven ni padecen, perdiendo la fuerza por vivir, inmersos en una rutina.

Conectar con nuestra fuerza interior es retomar la vida, mirar de nuevo con optimismo, sentirnos ilusionados y capaces. Un camino para florecer en cualquier lado, como el árbol que crece en la roca.

La charla con Isabel me motiva a **retomar mi fuerza para vivir plenamente todos los días**, y como directivo me invita a tomar acción para que otras personas valiosas no dejen su lugar de trabajo, simplemente porque no pueden ser felices, que lo dejen cuando encuentren otro lugar que las haga todavía más felices.

¿Y tú qué prefieres? ¿zombis o personas con compromiso en tu empresa? ¿Eliges apagarte poco a poco hasta que ya no tengas fuerzas para renacer? o ¿eres de esas personas que toman LA VIDA y traen el amor y la felicidad a su camino?

Cada uno elige su destino.

InfoJobs

Let's work!

RutaDelEmpleo

f facebook.com/infojobs

t @InfoJobs

+ <http://orientacion-laboral.infojobs.net/ruta-empleo>

