



6 CLAVES

que te ayudarán
a encontrar el
empleo que estás
buscando





Alex Calvache

*Entrenador familiar y
Experto en Coaching*

Soy **Álex Calvache, Coach y Entrenador Familiar de Coeducare**, empresa de formación que tiene como objetivo ***ayudar a las personas a conseguir sus metas.***

El motivo de escribir esta guía es porque sé lo que es perder un puesto de trabajo. He estado durante más de 15 años en el mundo comercial, en puestos de diferente responsabilidad, en donde no paraban de llegarme ofertas de empleo, lo que me hacía tener buena reputación en mi sector y lo más importante, sentirme “motivado”. Pero también he pasado épocas en las que mi teléfono no sonaba, el paro se terminaba y las ofertas no llegaban. En esos momentos el ánimo se resiente y solo tienes dos opciones. ***O te rindes o cambias de estrategia.*** Te presento las mías. Espero que te sirvan.

¡Comenzamos!



Define exactamente el trabajo que quieres conseguir

Está claro que cuando estás en búsqueda activa de empleo, en principio te puede valer **cualquier cosa**. El problema de comenzar con esas expectativas tan amplias, es que da la impresión que te puede servir cualquier trabajo que te ofrezcan, por lo que no podrás quejarte ante las sorpresas que te tenga preparadas el mercado laboral, ansioso por satisfacer tus gustos.

La otra opción es tener claro a lo que aspiras, cuál es el puesto ideal, empresa o departamento por el que vas a pelear desde hoy, sabiendo que, aunque no va a ser fácil, partes con una ventaja: conoces el camino que te falta por recorrer y todo lo que puedes aportar. De la otra manera, no sabes ni a donde tienes que llegar, por lo que la variable **“esfuerzo-motivación”** suele ser bastante incierta.

Te recomiendo para aclarar este concepto que te pares un momento a pensar en qué es eso que realmente **te apasiona hacer**, cuál es esa **habilidad innata** que tienes e incluso que recuerdes todas las cosas que las demás **personas dicen que se te da bien** y que te convierten en un trabajador único y especial.

Con esa base habrás logrado algo muy bueno y es poner el foco en tus aspectos positivos, en tus fortalezas y al mismo tiempo, habrás alejado la vocecita interna que nos martillea a todos cuando perdemos confianza en nuestros recursos. Sé de qué te hablo y estoy seguro que tú también.

Por eso te pido que cojas ahora un papel y escribas **3 cosas que te apasiona hacer, 3 habilidades** que tengas y por último anota las 3 cosas principales que piensa la gente **que se te da bien**.

Por ejemplo: Te pueden apasionar los coches, tener una habilidad innata para arreglar motores y la gente decir que se te da muy bien escuchar. A partir de ahí, puedes definir mucho mejor el tipo de trabajo que quieres buscar, la sección y departamento en el que puedes desarrollar una tarea más efectiva. Ponle nombre a esa empresa, ¡vamos!: **¿en dónde te gustaría trabajar y haciendo qué?** ¿La tienes anotada ya?

De esta forma, le estarás diciendo a tu Sistema Activador Reticular, a tu mente, lo que es importante para ti, estarás estableciendo prioridades y todos tus recursos emocionales, comunicativos y sensoriales estarán a tu disposición para conseguir este objetivo. No se trata de magia, sino de tener fe ciega en tus posibilidades sabiendo el camino que quieres recorrer desde hoy mismo.



2

Visualización positiva: Recrea el mejor escenario posible

Recuerda que *se ve con los ojos, pero se visualiza con la mente*. La **visualización** es una técnica milenaria que han utilizado desde las tribus guerreras de la antigüedad hasta los deportistas de élite actuales con un solo objetivo: *“Recrear mentalmente una situación futura aún no vivida de forma positiva, viviéndola y sintiéndola en tiempo presente e implicando el mayor número de sentidos posible, con el objetivo de ganar confianza y seguridad en uno mismo”*.

Hay que tener en cuenta que nuestro cerebro, tú cerebro, no distingue lo que es real de lo que no es y eso tenemos que aprovecharlo a nuestro favor. De la misma manera que recordamos la ruptura con nuestra pareja como si hubiera sido hoy o esa conversación que nos marcó tanto como si la estuviéramos escuchando ahora mismo, podemos volver a “engañar” a nuestro cerebro imaginándonos, visualizando, esa **entrevista ideal** que vamos a tener mañana. O incluso, hacer lo mismo con ese trabajo soñado, imaginándome con todo lujo de detalle (siempre positivos) cómo estoy desempeñándolo, cómo me siento, escuchando las cosas positivas que me dicen las personas que están conmigo y un sinfín de posibilidades que como puedes ver te ofrece esta técnica, sin moverte de casa.

Seguramente me dirás que la diferencia es que esa escena no la has vivido antes y la conversación o la ruptura que puse como ejemplo si eran casos reales. Ahora te pregunto: ¿Cuántas veces te has imaginado que eras el amante de Brad Pitt o de cualquier otra? Y no creo que haya sido verdad...

Por tanto, para visualizar algo, no es necesario haberlo vivido con antelación, es más, es un arma muy poderosa precisamente para empoderarte de cara a experiencias nuevas a las que nos vamos a enfrentar. El secreto está en que nuestro cerebro “aprende” de nuestro comportamiento por el simple hecho de visualizarlo. Por eso, si te imaginas esa entrevista con antelación y te ves seguro, hablando con confianza, respondiendo a todas las preguntas (que previamente te has preparado), visualizas el peor escenario posible y aun así sales airoso, tienes muchas posibilidades de no ponerte nervioso en la realidad, porque tu mente ya ha vivido esa situación antes y sabe cómo tiene que reaccionar. La clave es practicarlo mucho, todas las noches antes de acostarse, cerrar los ojos y recrear el escenario elegido como si fuera cierto.

Por tanto, ya sabes el puesto que quieres lograr y que tienes que practicar la “técnica de la visualización” para ganar en seguridad ¿Continuamos?

3

Aprende a gestionar tu tiempo de forma proactiva

Cuando uno se encuentra sin trabajo adquiere la creencia errónea de tener más tiempo, algo falso ya que todas las personas disponemos de la misma cantidad de minutos, con independencia de nuestra vida laboral, edad o ingresos económicos. En concreto tenemos 1440 minutos al día.

¿Te gustaría tener más o te parecen suficientes? Lo importante no es la cifra en sí, sino lo que hacemos con ella, ya que la forma en como gestionemos nuestro tiempo es lo que va a determinar que nuestro día sea exitoso o improductivo.

Por tanto, al igual que hacemos en nuestros cursos de gestión del tiempo, lo primero que hay que hacer es pensar **¿en qué quiero emplear cada uno de los minutos del día?**

Este aspecto es fundamental ya que sin un **objetivo claro** con el que levantarte cada mañana perderás el control del tiempo y el reloj ganará la batalla. Por tanto, lo primero es establecer de forma concreta cuáles serán los objetivos que tienes para hoy, para esta semana o para este mes. Y a partir de ahí tocará establecer **prioridades**, entre lo que es urgente, importante y lo que puede esperar unos días.

Para ser práctico en el día a día puedes usar métodos de papel como agendas o listas donde anotar las tareas pendiente o multitud de aplicaciones on line que te facilitarán esta labor.

Una técnica que es muy útil es la **Técnica Pomodoro**, la cual se trata de trabajar durante 25 minutos seguidos y descansar 5. Cada período de trabajo intensivo se llama “pomodoro” y se establece que cuando hayas cumplido 4 el descanso podrá ser de 15 o 30 minutos. Aquí podrás verlo más claro.



Ganarás en constancia, efectividad, mejorarás tu autoestima y tendrás la sensación de lograr pequeñas metas que te estarán acercando a tu objetivo final.



4

¡Confía en tí! Aquello en lo que crees es lo que vas a crear

Tus creencias son las que van a encender o apagar tus motores para poder despegar, es decir, que en función de lo que pase por tu cabeza, estarás en disposición de **crear** un mundo lleno de oportunidades laborales o por el contrario solo ver una ciudad en crisis con tu nombre en el centro de la diana. En cualquier caso, sea lo que sea lo que decidas, piensa que vas a creerlo como si fuera cierto. Ahora elige cuál es la realidad que quieres vivir y con la que quieres afrontar la búsqueda de empleo.

El objetivo, por lo tanto, es confiar más en tus posibilidades y eso pasa por revisar el **diálogo interior** que tienes respecto al **desempleo**, porque ese es el factor diferenciador de las personas que están realmente motivadas para encontrar un nuevo puesto de trabajo.

Si crees que la “vocecita interna” que todos tenemos dentro, solo te alimenta de mensajes pesimistas, quizás sea el momento de bajarle el volumen y comenzar a cargarlo de optimismo. Recuerda que ante un mismo hecho, como puede ser el no tener trabajo, las personas reaccionan de dos maneras: con **Pesimismo** (transmitiendo **Pena**) o con **Optimismo** (transmitiendo **Orgullo**). Te animo a que te sientas orgulloso de todos tus logros, habilidades y retos superados con anterioridad y que los uses para afrontar este nuevo desafío.

En este apartado también es importante cómo **interpretamos** la situación que nos ha tocado vivir, porque también lo podemos hacer de dos formas distintas: con Victimismo (volvemos a la pena) o por el contrario viendo **Oportunidades** en el tiempo que tengo para formarme, para hacer las cosas que antes no podía o para, de una vez por todas, comenzar a desarrollar esa idea que siempre tuve en la cabeza y que por estar trabajando nunca pude llevar a cabo. **¡Ahora es el momento!**

En definitiva, como siempre te digo, enfócate en todo aquello que puedas controlar, en lo que realmente depende de ti y eso te permitirá sacarle brillo al potencial que llevas dentro. Piensa que todo esto te va a diferenciar del resto de tus competidores.



Amplía tu red de contactos

Es fundamental tener claro el trabajo que quieres buscar, pero mucho más importante es saber dónde y cómo hacerlo. Y es que, en la actualidad, la mayoría de ofertas de empleo no llegan a publicarse ni a conocerse en el mercado laboral, son las llamadas **“ofertas ocultas”**, las cuales son ajenas a lo que puedes encontrar en los portales de internet.

Así, la mayoría de pequeñas y medianas empresas optan por cubrir sus puestos ofertados con personas que vienen recomendadas por alguno de sus trabajadores, amigos, clientes o proveedores, ya que esto les genera confianza y al mismo tiempo les reduce costes en la búsqueda de candidatos.

¿Y cómo amplio mi red?

- Lo primero es hacer una lista de posibles candidatos e incluir en la misma a las personas que estén relacionadas de alguna forma con el trabajo que tienes en mente. Se trata de tener una red sólida que te ayude a conseguir tu objetivo laboral, por lo que no valdrá cualquier persona. Es hora de revisar tus contactos personales, familiares, amigos y conocidos, haciendo así la primera criba.

- Asiste a ferias de **empleo y networking** que se hagan en tu ciudad. Es una buena forma de ampliar tu red y conocer nuevas personas que te acercarán a tu meta. Comunica siempre de forma positiva y congruente a lo que quieres lograr, a ese puesto al que aspiras y aprovecha para venderte, hablando de todas tus cualidades y fortalezas.

- Por último, no se trata de que les pidas trabajo a tus contactos, entiendo que eso da apuro. Se trata de hacerles saber que **“estás en el mercado”**, de venderles toda tu experiencia, habilidades y todo lo que puedes aportar al mercado laboral. En resumen, que sepan que estás ahí, para cuando haga falta. Lo que tienes que hacer es **aportar valor** a la conversación que estás manteniendo con esa persona, ya que ella puede ser la que de nuevo te lleve a tener horario, jefe y nómina. Esas cosas de las que siempre nos quejamos cuando las tenemos, pero que echamos en falta cuando las perdemos. Por esto te pido que te concentres en todo lo que puedes aportar al mundo laboral cada vez que hables con alguien de tu red de contactos. Hay mucho en juego, para caer en el error de transmitir quejas, penas y pesimismo. **¿Contratarías tú a un trabajador así?**



¡Véndete! Mejora tu comunicación y persuasión

Es la última clave de esta guía, pero no por ello la menos importante. Imagínate que has seguido todos los pasos anteriores y que te presentas en un networking, animado, optimista, confiado en ampliar tu red de contactos y sabiendo con exactitud el trabajo que buscas.

Estás cara a cara con un Responsable de Recursos Humanos de una empresa que te interesa y cuando te pregunta **¿por qué tendría que contratarte a ti?** ...te quedas en blanco, no sabes que decirle.

Esta situación se puede repetir en una entrevista de trabajo o en cualquier otro momento en que el azar te sitúe frente a una persona a la que tengas que convencer que tú eres el candidato idóneo para su empresa. **¡Y tienes que tener preparada la respuesta!**

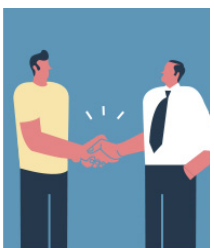
Para esto te recomiendo que te prepares tu propio Elevator Pitch, es decir, que consigas transmitir en el menor tiempo posible en donde quieres trabajar, lo que eres capaz de hacer y sobre todo lograr captar la atención de la persona que te escucha. Vamos con algunas recomendaciones:

1 PASIÓN:



Recuerda que tienes poco tiempo para enamorar a tu audiencia, por tanto, lo mejor que puedes hacer es añadir alguna experiencia o historia personal que tu mejor que nadie conoce y cargarla de pasión y veracidad. Es tu momento y has de aprovecharlo.

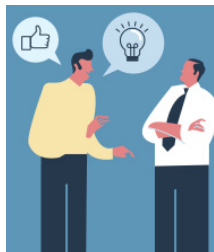
2 CONFIANZA Y CREDIBILIDAD:



Es importante que todo nuestro mensaje transmita estos dos conceptos, que la persona que nos está escuchando nos relacione a nosotros con estas dos palabras, ya que eso nos posicionará en los primeros puestos de su ranking. Para esto deberemos vigilar nuestro lenguaje no verbal y que haya congruencia entre lo que pensamos y decimos.



3 IDEAS CLARAS:



Para lograr esto es fundamental practicar mucho en casa el mensaje sintetizado que queremos contar sobre nosotros. Una y otra vez, delante del espejo, hablando principalmente de los beneficios que vamos a aportar a la empresa que nos contrate. Cuando seas capaz de contar con la suficiente energía y pasión lo que quieres conseguir, tus fortalezas y los beneficios que obtendrá quien te contrate, no olvides que tu interlocutor no va a recordar todo, sino que se va a quedar tan solo con aquella frase o palabra que te hayas encargado de recalcarle más. ¿Qué parte del discurso te interesa que no olvide? Esa parte será **tu valor añadido** y por eso te recordará.

Por mi experiencia durante años en selección de personal, te puedo garantizar que cuando escogía un candidato para el Departamento de Ventas me basaba en su experiencia, actitud personal y comercial, pero sobre todo en ese valor añadido, el cual me servía de identificación para buscar su C. Vitae entre los demás competidores.

Espero que te haya servido esta guía, la cual puedes adaptar a tus propias necesidades y, sobre todo, deseo que la pongas en práctica, porque estamos convencidos que te puede ayudar mucho a conseguir tu objetivo laboral.

Por último, me encantaría que me contaras tus dudas, avances y retos logrados a través de mi correo personal:

- alexcalvache@coeducare.com
- O entrando en coeducare.com, si quieres que asistamos a tu centro o entidad para impartir alguno de nuestros talleres.

¡Mucha suerte y ánimo!

