

YA HE ACABADO LA CARRERA, ¿Y AHORA QUÉ?

Reflexiones, consejos y estrategias para acceder
al mercado de trabajo

MJ. Mateo

instituto superior
de estudios
psicológicos  **isep**
formación

ÍNDICE

ESTUDIA A FONDO CÓMO ACCEDER AL MERCADO LABORAL	3
AVERIGUA QUÉ PIENSAS CUANDO NO PIENSAS.....	5
YO CREO EN MÍ, TÚ CREES EN MÍ: EL EFECTO PIGMALIÓN	7
ÚNETE A GENTE POSITIVA.....	8
BUSCA UN MODELO EN EL QUE INSPIRARTE	10
CONÓCETE A TI MISMO	11
ATRÉVETE A ELEGIR	13
PROPONTE OBJETIVOS.....	17
APROVECHA TODOS LOS RECURSOS A TU ALCANCE	21
FOCALÍZATE EN EL ÉXITO.....	27
ATRÉVETE A FRACASAR.....	29
EL QUE RESISTE, GANA.....	30
ALGUNOS LIBROS QUE PUEDEN INSPIRARTE	31
BIBLIOGRAFÍA.....	32

ESTUDIA A FONDO CÓMO ACCEDER AL MERCADO LABORAL

«Uno de los principales problemas con los que todos nos enfrentamos casi a diario es el de no entender aquello que nos rodea, aquello que, formando parte de nuestra vida diaria, nos condiciona, nos envuelve y nos devuelve el necesario reflejo de nuestras acciones. Esas dificultades de comprensión de nuestro entorno nos crean no pocos problemas en nuestra vida cotidiana.»

Eugenio Palomero

Has pasado los últimos años de tu vida en la universidad entre libros y exámenes. Quizá pienses que a partir de ahora vas a entrar en una dimensión *eminente práctica*, pero siento decepcionarte. Antes de que puedas aplicar en un trabajo real lo que has aprendido en la facultad, tendrás que estudiar cómo acceder a ese mercado laboral. Sí, lo has oído bien, *estudiar*. Lo puedes hacer de manera autodidacta o acudiendo a un centro de estudios, pero lo cierto es que, si deseas tomar las riendas de tu futuro profesional tendrás que ponerte a ello y dedicar espacio mental a reflexionar sobre qué es el mercado laboral, cuáles son sus reglas de funcionamiento y de qué modo podrías encajar en él.

Puedes aprender de manera autodidacta a través de libros, conferencias presenciales o por internet, blogs dedicados al empleo, etcétera. Los hay a cientos, muchos de ellos de una calidad extraordinaria, verdaderas señales luminosas que te señalarán el camino hacia el éxito.

O puedes aprender en talleres presenciales en los que un experto te asesorará y te enseñará cómo puedes alcanzar tus sueños. Algunos centros dedicados a los estudios de especialización, conscientes de esta necesidad, incluyen en sus cursos de posgrado asesoramiento específico para ayudar a sus estudiantes a incorporarse al mercado laboral. Estos centros suelen ser una excelente opción.

Elijas el método que elijas, lo cierto es que cada libro que leas, cada conferencia que escuches o cada taller al que acudas ampliarán un poco más la parte de tu universo mental relacionada con el trabajo. Como dispondrás de más información y de mayor calidad, tu mapa mental respecto a las rutas necesarias para llegar al éxito laboral será más diáfano, y lógicamente podrás tomar decisiones más acertadas y con menor cantidad de estrés.

La realidad laboral es tan compleja actualmente y ha cambiado tanto en los últimos años que la mayoría no disponemos de información útil. Nos hacemos una idea de lo que es el mercado laboral y cómo podemos entrar en él principalmente por lo que oímos en casa, pero resulta que la realidad que vivieron nuestros padres no tiene nada que ver con la que nos vamos a encontrar los jóvenes que nos incorporaremos en el mercado laboral durante el primer cuarto del siglo XXI. Salvo que pertenezcamos a entornos familiares muy específicos (empresarios, emprendedores), la mayoría de los jóvenes vamos a recibir información deficitaria que deberemos corregir a través de otros medios (talleres, libros, cursos, conferencias, etc.) ¡Hagámoslo pues!

CONSEJOS

- Aprovecha el tiempo extra que te da los estudios de posgrado para combinarlo con el estudio del mercado laboral y tu encaje en él.
- Empieza por un libro cualquiera. No te preocupes, el árbol de la ciencia se desplegará ante ti, y ese libro te llevará a otro libro, que te llevará a otro autor, que te llevará a otro blog...
- Continúa así hasta que tengas la sensación de que has empezado a andar en círculo, y todo te suena. Afortunadamente, aunque el mundo laboral es complejo, sus mecanismos no lo son tanto como para no poder asumir la información suficiente en un tiempo más bien discreto.
- Lee siempre con un lápiz en la mano. El conocimiento se grava mejor por escrito. Trabaja los ejercicios que suelen plantear este tipo de libros. Aunque te dé pereza es imprescindible hacerlo.
- Si tienes la oportunidad de acudir a cursos presenciales, hazlo. El hecho de trabajar en grupo tiene un efecto motivador muy positivo, y además te resultará más divertido y liviano. Por otra parte, contar con un instructor presencial al que puedas comentar tus dudas es impagable.
- Plántate este proceso de aprendizaje como si se tratara de una inversión para tu futuro, como dijo el gran Benjamin Franklin: «*Invertir en conocimientos produce siempre los mejores beneficios.*»

AVERIGUA QUÉ PIENSAS CUANDO NO PIENSAS

«La batalla más difícil la tengo todos los días conmigo mismo.»

Napoleón Bonaparte.

«Es más fácil desintegrar un átomo que un prejuicio.»

Albert Einstein.

Si provienes de la carrera de psicología ya sabes a qué me estoy refiriendo. Si procedes de otras carreras, en seguida te explico a qué me refiero.

Lo que creemos en el fondo, tan fondo que casi no nos damos cuenta, se llaman creencias. Las creencias son más fuertes que los pensamientos, de manera que puedes pensar que quieres un tipo de trabajo, y en el fondo no quererlo.

Cuando no hay unidad entre lo que piensas y lo que crees se produce una lucha, de la que siempre saldrá victoriosa la creencia.

Por eso es tan importante hacer un alto en el camino y averiguar qué creencias albergamos cada uno de nosotros respecto al tema laboral en este caso.

Porque hay creencias que nos abren puertas y otras que nos las cierran.

No importa si la creencia se ajusta a la realidad objetiva, porque para bien y para mal la creencia acabará conformando nuestra realidad.

Si crees que el mundo es para los pillos y no para la buena gente como tú, tu creencia se confirmará.

Si crees que en el mundo siempre hay una puerta por la que entrar, aunque sea la de atrás, tu creencia te abrirá una puerta, aunque sea la de emergencia.

¿Te das cuenta? Las creencias actúan como profecías autocumplidas.

Si nos favorecen, estupendo, pero si no es así, debemos detectarlas y cambiarlas por otras que no nos obstaculicen el camino.

La dificultad mayor con las creencias es que actúan en modo piloto automático. Para detectarlas debes hacer un trabajo de atención consciente, observar tus pensamientos y conductas cotidianas, para averiguar cuál es el convencimiento profundo que motiva ese pensamiento o esa conducta.

Las creencias limitantes son todas aquellas que te impidan avanzar y creer que tú puedes conseguir algo que otras personas sí consiguen:

- Yo no puedo lograr...
- Yo no merezco...
- No soy lo bastante bueno para...

O aquellas que te permiten conseguir algo que anhelas, pero solo hasta cierto punto:

- Las personas como yo solo podemos...
- Me conformo con...
- Cuando has nacido en unas circunstancias tan adversas solo puedes conseguir...

Una creencia limitante también es aquella que te hace creer que el mundo es un lugar lleno de trampas, y no lleno de trampas y de oportunidades como sería justo creer.

- Solo triunfan los caraduras.
- No puedo hacer nada contra la crisis.

Una creencia limitante asimismo es aquella que convierte a los demás en tus enemigos y a ti en una víctima:

- Siempre se aprovechan de mí.

Y así podríamos continuar. Existen muchas creencias limitantes y cada uno debe averiguar las suyas. No es el objetivo de este libro mostrar cómo cuestionarlas, pero

existen diversas escuelas psicológicas que enseñan a detectarlas y cambiarlas por otras más funcionales. Encontrarás información fácilmente a través de libros y en internet.

Otra cosa importante que no querría dejar de señalar es que tengas en cuenta que esas creencias no son propiamente tuyas. Son heredadas de tu familia, tu entorno, tus amigos, los medios de comunicación, la cultura... Lo único que has hecho tú es aceptarlas sin ponerlas en duda, nada más. Te digo esto por si algún sentimiento de fidelidad te impide deshacerte de ellas. ¡No son tuyas ni tampoco tuyas! ¡Tíralas al cubo de reciclaje ya!

CONSEJOS

- Trabaja el tema de las creencias. Es sanador, potenciador, revitalizante: la gasolina que necesitas para poner en marcha el coche que te lleve a tu futuro profesional.
- Hazlo en serio y sin dilación. No lo tomes como un tema menor, pues en caso de tener creencias limitantes te impedirá avanzar por muchos esfuerzos que hagas.
- Detecta si tu perfil mental tiende a lo negativo y al fracaso, o a lo positivo y al éxito. En caso de que estés en el primer grupo, trabaja con ahínco hasta que hayas revertido la situación. No pases a otra cosa hasta que lo hayas conseguido.
- Hazte tu lista propia de creencias potenciadoras, solo aquellas que te lleven a creer en tus potencialidades dentro de un universo de oportunidades:
 - Al final, lo que cuenta de verdad es el talento.
 - Fui un/a buen estudiante. Seré un/a buen/a profesional.
 - Siempre hay una oportunidad para la gente que vale.
 - Yo puedo, estoy seguro/a. Siempre acabo pudiendo.
- Cuando tengas una creencia potenciadora meridianamente clara, hazla tuya. Repítela en voz alta, y, siempre que tengas oportunidad, comunícasela a los demás.
 - Abuela María (con buena intención): “Pobrecillo/a, los jóvenes de hoy en día lo tenéis fatal con el trabajo”.
 - Tú (también con buena intención, pero reivindicándote): “No te preocupes abuela por mí, que al final siempre vence el talento”.

YO CREO EN MÍ, TÚ CREES EN MÍ: EL EFECTO PIGMALIÓN

«Aléjate de la gente que trata de empequeñecer tus ambiciones. La gente pequeña siempre hace eso, pero la gente realmente grande te hace sentir que tú también puedes ser grande.»

Mark Twain.

Al mismo tiempo que haces un esfuerzo por desprenderte de creencias que te limitan y que te impiden creer en tu potencial, debes guardarte de personas que no crean en ti, pues sus expectativas negativas pueden acabar produciendo un efecto Pigmalión, fatídico en este caso. En realidad, raramente las expectativas negativas de la otra persona tendrán que ver directamente contigo, seguramente se trate más bien de una visión negativa generalizada del mundo, pero aun así es mejor evitar siempre que puedas el contacto.

Imagina cómo te sentirías si:

- Redactas un *curriculum vitae* y tu saboteador te dice: “Más que de *curriculum vitae* habría que hablar de *curriculum mortem* porque nadie los lee...”.
- Le comentas que te han llamado para una entrevista y te dice: “Con la de gente que se habrá presentado no creerás que te van a escoger a ti, ¿verdad?”
- Inauguras un blog para intentar proyectarte públicamente y te dice: “¿Tú?, pero si no tienes experiencia”.

¿Te sentirías abatido y desinflado verdad? Como escribe Chema Cepeda: «Las expectativas que los demás tienen hacia nosotros pueden condicionar el éxito o fracaso de nuestros objetivos. Cuando alguien nos alienta, nos motiva y realmente cree en nosotros, nos empapamos como esponjas de esas creencias y pisamos el acelerador y no descansamos hasta alcanzar el objetivo. Realmente somos sensibles y permeables a las expectativas de otros, de forma que condicionan nuestras acciones.» Por eso debes evitar a toda costa el contagio negativo (y favorecer el positivo como veremos en el punto siguiente).

Si la o las personas negativas de tu entorno son relevantes en tu vida y no puedes alejarte de su influencia, aprende a poner un escudo mental que te proteja. No discutas, no intentes convencerla para que tenga una visión más optimista. Acéptala y repite interiormente: “Yo elijo otro punto de vista. Seré fiel a mi relación contigo, pero no a tus ideas”, y gira la conversación hacia un tema neutro que no pueda afectar a tus objetivos.

Y recuerda que nada tiene más poder que la confianza que depositas en ti mismo/a. Si en tu interior suena un potente: “Yes, I can”, ¿quién podría detenerte?

CONSEJO:

La influencia más negativa que pueden ejercer sobre ti personas allegadas con una visión negativa del mundo es cuando estás gestando una idea o un proyecto. Estos momentos iniciales, cuando todo está muy difuso todavía, son muy delicados, porque es normal sentirse inseguro, y cualquier comentario pesimista puede hacerte creer que tu idea es absurda o irrealizable, con la consiguiente tentación de abandonarla. Por ello, el consejo es que cuando tengas una idea para un proyecto profesional en estado incipiente no lo comentes con nadie hasta que la cosa esté lo suficiente avanzada como para resistir las opiniones contrarias.

ÚNETE A GENTE POSITIVA

«Uno no habla de lo que ve, sino que ve aquello de lo que habla.»
Humberto Maturana.

En la página de desarrollo personal Corrent, leo un artículo titulado “*Ventajas de relacionarse con personas positivas*”. Dice así:

«Es muy bueno relacionarse con personas positivas, porque al hacerlo es más fácil superar creencias negativas y cumplir propósitos de crecimiento personal.

Si te rodeas de personas positivas, pronto te convertirás en alguien optimista y triunfador.

Si tomas la decisión de rodearte con personas positivas, eso tendrá un impacto favorable en ti, después de cierto tiempo te habrás convertido en alguien optimista, emprendedor y exitoso, porque el ambiente que te rodea influye en muchos de los rasgos de tu personalidad.

Unirse a personas positivas tiene las siguientes ventajas:

- Se recibe un flujo de información que estimula cambios favorables: ¿Qué tipo de información te proveen las personas positivas? Escucharás mensajes como los siguientes: “el mundo está repleto de oportunidades”, “hay que perseverar”, “la disciplina es fundamental para cumplir metas”, “superarás pronto ese problema”, “estoy seguro de que esta nueva estrategia será todo un éxito”, “yo probé este producto y me dio fantásticos resultados”, etcétera. Cada una de esas ideas te llevará a cambios favorables, a pesar de que inicialmente tengas una mentalidad negativa. Entre más estímulos positivos recibas, tus posibilidades de éxito se disparan (...)
- Se obtiene una energía que ayuda a construir éxito: Si te relacionas con personas positivas, experimentarás un aumento de energía; después de hablar con alguien optimista, te sientes con más ánimo, deseo y motivación de trabajar en tus metas personales.
- Puedes encontrar personas con las cuales quieras crear una sociedad: Las buenas relaciones humanas también son un soporte para el crecimiento personal. Si observas con cuidado a la gente exitosa, notarás que ellos/as se rodean de personas positivas. Busca relacionarte con aquellos que estén en afinidad con tus más altas expectativas, así podrás encontrar un buen socio o varios y será más fácil alcanzar tus sueños.
- Es más probable recibir un consejo oportuno: Las personas positivas tienen mayores probabilidades de brindarte un consejo oportuno para superar un problema o encontrar una estrategia que te ayude a alcanzar el éxito (...)

¿Interesante, ¿verdad? En las notas al pie encontrarás el link para que puedas leer el artículo completo.

ACTIVIDADES:

- Haz una lista de personas con las que te relacionas o podrías relacionarte, y que pueden tener una influencia positiva en tu carrera profesional (compañeros de facultad, profesores, profesionales en activo, etc.) y ponte en contacto con ellos para quedar regularmente.
- Ve a reuniones donde asiste gente afín para hablar de un tema de interés común, como, por ejemplo, la función del psicólogo en la sociedad, las nuevas necesidades educativas en la sociedad del siglo XXI, etc. Si en tu lugar de residencia no existe este tipo de grupos o comunidades como también se les llama, puedes acceder a ellos a través de internet, o crear uno tú mismo.

BUSCA UN MODELO EN EL QUE INSPIRARTE

«*El imitar es connatural al hombre.*»
Sigmund Freud

«De mi abuelo Vero: el buen carácter y la serenidad. De la reputación y memorias legadas por mi progenitor: el carácter discreto y viril. De mi madre el respeto a los dioses, la generosidad y la abstención no solo de obrar mal, sino incluso de incurrir en semejante pensamiento.» Con estas palabras empieza el emperador y filósofo Marco Aurelio su gran obra "*Meditaciones*", reconociendo así la influencia positiva que habían tenido en él determinadas personas: sus modelos.

¿Cómo es la gente que te gusta? Empieza a fijarte en ellos, a fijarte de verdad, poniendo tu atención en los detalles y analizándolos después. Puede ser desde alguien cercano a ti como un padre o un hermano, o no tanto, como un profesor o un conocido, e incluso un personaje público al que solo puedes seguir por los medios de comunicación. Analiza bien toda persona en la que te quedes prendido, porque te está mostrando una cualidad que tú también podrías desarrollar. Tómala como modelo y trabaja ese atributo hasta que forme parte de ti.

Otra figura interesante es la del mentor. Un mentor es una persona que posee conocimiento y experiencia en una materia y ayuda a otra que se está iniciando en la misma. Contar con un mentor es sin duda una de las fortunas mayores que puede tener una persona que empieza a desarrollar una carrera profesional, especialmente si desea trabajar por cuenta propia. Actualmente, sobre todo en ámbitos de emprendimiento, se ha revalorizado mucho esta figura y han aparecido mentores voluntarios, que son profesionales jubilados que se ofrecen de manera altruista a ayudar a jóvenes con ideas y ambición a conseguir sus sueños.

Ya sea estar al resguardo de alguien que tenga su carrera profesional asentada o de alguien que solo esté un paso por delante de nosotros, lo cierto es que siempre tendremos algo que aprender, y para aprender lo mejor es estar cerca de gente que sabe más que nosotros.

Si por algún motivo tu entorno inmediato no te permite acceder a personas que te inspiren y ayuden, búscalas por otras vías. Afortunadamente, en la era de la globalización las distancias han desaparecido, y puedes encontrar un modelo, un guía o un mentor en cualquier parte del planeta.

Y no olvides acompañar tu aprendizaje de una actitud humilde. Humildad es actuar desde el conocimiento y el reconocimiento de nuestras propias limitaciones.

Humildad, avidez por aprender y modelos positivos son compañeros imbatibles hacia el éxito profesional.

ACTIVIDAD:

Robert Kiyosaki, el autor del *best seller* "*Padre rico, padre pobre*", dice: «Frecuentemente me piden que sea mentor de alguien. Una de las cosas en común que he notado es cuán pocas de esas solicitudes vienen con una de las palabras más importantes en los negocios. Y esa palabra es intercambio. En otras palabras, si usted pide algo, qué es lo que usted está dispuesto a dar.»

Toma papel y bolígrafo y traza tres columnas en una hoja en blanco. En la primera escribe el nombre de al menos cinco personas que te podrían guiar en tu carrera profesional, en la segunda describe cuál crees que sería su aportación, y en la tercera lo que podrías ofrecerles tú a cambio.

CONÓCETE A TI MISMO

«Uno pierde mucho tiempo porque se desconoce.»
José María Cardona Labarga

Al acabar la carrera nos preguntamos: ¿y ahora qué?, pero no se trata tanto del qué como del quién. Porque la principal tarea de una persona que desea encontrar un lugar significativo para ella en el mercado laboral es descubrir quién es y cuál es su misión. Esto no es una tontería, no es una moda ni algo que solo deba hacerlo quien desee montar una empresa. Es una necesidad para todos aquellos que vivimos en la sociedad actual, una sociedad en la que, por poner un dato, se licencian más de 5.000 psicólogos al año, y en la que la clave es la visibilidad.

¿Has entrado recientemente en una librería? ¿Te has percatado de la ingente oferta que encontramos en sus estanterías? ¡Hay tantos libros que resulta mareante! Todos tienen una oferta artística o intelectual que hacernos. Todos desean ser leídos. Pero solo unos pocos van a ser vistos y por tanto tenidos en cuenta por el comprador. ¿Quiénes? Los que estén colocados en lugares más visibles.

Pues en el mundo laboral pasa lo mismo. No importa si aspiras a trabajar por cuenta ajena o por cuenta propia. En el primer caso, necesitarás hacerte visible para que otra persona quiera ser tu jefe. En el segundo, necesitarás ser visible para que otras personas quieran ser tus clientes o pacientes. Pero siempre, en todos los casos, necesitarás ser visto.

¿Y cómo distinguirse en un mundo con tanta gente y tan bien preparada? Hace 30 años te distinguías teniendo una carrera. Hace 20, teniendo una carrera más un máster. Hoy en día necesitas la carrera, el máster y un proyecto personal y profesional definido que te ayude a saber quién eres y qué te hace especial.

Y para eso se necesita una labor de autoconocimiento. Qué es lo que de verdad me importa. Qué puedo hacer para que mi visión del mundo se materialice. En qué destaco. Qué destacan los demás de mí. Qué valores me mueven. De aquí a 1, 3 y 5 años dónde me gustaría estar, con quién, haciendo qué. Qué me gustaría que dijeran de mí cuando muera. Estas y otras preguntas son las que necesitamos hacernos para construir nuestro proyecto de vida y profesional. Parecen fáciles de responder, pero no lo son en absoluto. Cuando uno se plantea estas preguntas verdaderamente en serio se da cuenta de qué poco sabemos de nosotros mismos y del poco tiempo que hemos dedicado a reflexionar sobre ello.

Reflexionar sobre quién eres, qué te hace vibrar, qué te importa, qué cosas se te dan bien de una manera natural, etcétera, dibujará ante ti un retrato de ti mismo que te ayudará a clarificar no solo quién eres, de dónde partes y adónde te gustaría llegar, sino también, y quizá lo más importante, quién puedes llegar a ser.

Conocerse a uno mismo multiplica las posibilidades de encontrar empleo porque:

- Si te conoces a ti mismo no buscarás trabajo sin ton ni son, sino que cercarás tu territorio de búsqueda, e irás solo hacia aquello que se adecue a ti. Buscar sin limitar aumenta la probabilidad de ser rechazado, lo que no hará sino confirmar tus sospechas de que el mercado está fatal.
- Delimitar tu territorio te dará una sensación de haber intervenido activamente al menos en la primera selección, y esto te empoderará, porque ya no estarás tanto pidiendo un puesto de trabajo, como ofreciendo unos atributos.
- Si te conoces a ti mismo acudirás a las entrevistas de trabajo o reuniones con clientes con mayor seguridad, porque al tener las cosas claras confiarás en tu capacidad para transmitir quién eres y por qué han de confiar en ti.

- Conocerse muy bien a uno mismo es imprescindible para posicionarse en el mercado de trabajo como una marca personal. Tal como escribe la analista digital Neus Arqués: «Nuestro éxito personal pasa hoy por entender y desarrollar nuestra marca personal en una cultura –la occidental- donde el individuo es el centro.»

Ciertamente, con los veinte y pocos años que se tienen cuando se finaliza la carrera universitaria todavía nos queda mucho por descubrir de nosotros mismos. Pero eso no importa. Empecemos a dibujar el proyecto desde ahora, y ya iremos ampliando los trazos a medida que vayamos creciendo. De hecho, el proyecto de vida y profesional no es algo que se haga una vez en la vida y ya está. Al contrario. Se trata de un trabajo al que deberemos volver periódicamente durante el resto de nuestras vidas.

CONSEJOS:

- El autoconocimiento no es una tarea fácil. Puedes apoyarte en la lectura de libros que te ayuden a hacer el proceso de introspección necesario o acudir a seminarios. Si no te ves capaz de hacer esta tarea tú solo/a, solicita el asesoramiento de un coach, pero hazlo.
- Tómate tiempo para definir tu proyecto de vida y profesional. Se trata de una tarea de introspección profunda, y difícilmente darás con la respuesta definitiva a la primera. Ante preguntas del tipo: «Qué es lo que de verdad me importa en la vida», tendemos a dar respuestas rápidas y fáciles: «Ser feliz.» Pero si nos detenemos a escuchar nuestras palabras, en seguida nos daremos cuenta de que hemos contestado con el piloto automático, y de que esa respuesta no encuentra eco en nuestro interior. ¿Cuándo sabremos que estamos contestando de verdad, desde un pensamiento propio e independiente? Cuando al verbalizar nuestro fin, lo veamos materializarse en nuestro interior. Si al hablar de lo que quieres, lo ves desplegándose como un abanico ante ti, puedes estar seguro/a de que ese es tu sueño. Como decía Walt Disney: «Si lo puedes soñar, lo puedes hacer.» Solo falta que te pongas a trabajar en ello.

ATRÉVETE A ELEGIR

«Después de la vida misma, la facultad de elegir es nuestro mayor don.»

Stephen Covey.

«Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida.»

Confucio

En su momento ya hiciste una elección al optar por una carrera determinada y no otra, y ahora te toca elegir qué forma concreta le vas a dar a esa primera elección, porque hay muchas formas de ser psicólogo, educador o la profesión que hayas elegido.

Por ejemplo, si has estudiado psicología puedes optar por trabajar por cuenta propia o por cuenta ajena; puedes querer dedicarte a la investigación o estudiar el PIR para formar parte del SNS; a lo mejor lo que te gusta de verdad es la docencia, o quizá te veas más en una faceta de comunicador y lo tuyo sea divulgar por el mundo conceptos de la psicología que ayuden a que las personas sean un poco más felices.

Si has estudiado magisterio a lo mejor quieres encontrar una plaza en un colegio público o privado, pero también puede ser que el trabajo directo con los niños no sea de tu agrado, que lo tuyo sea la investigación o la divulgación. O quizá a ti solo te entusiasma trabajar con un determinado tipo de niños: superdotados, en riesgo de exclusión social, hospitalizados... O puede que tu segunda pasión sea la informática y tu sueño sea revolucionar el mundo de la enseñanza aprovechando las nuevas tecnologías...

¡Las posibilidades son tantas que necesitaríamos varias páginas para repasar todas las formas de ser psicólogo o educador! Y este es uno de los mensajes importantes de este libro: hay más caminos de los que parece a primera vista para ejercer tu profesión.

Elige lo que te gusta.

Partiendo de la idea de que los caminos son múltiples, es importante elegir uno centrándonos en lo que de verdad nos gusta. Si haces tu elección en base a preguntas como: qué se me da bien de una manera natural, en qué destacaba en el colegio, el instituto o la facultad, qué cualidades destacan los demás de mí, etc., no te equivocarás.

Sin embargo, nuestras elecciones vienen a menudo condicionadas por la opinión de la familia o por la situación socioeconómica que percibimos en cada momento. Sin decir que esto no sea importante, nunca debería ser el factor que determinara la elección final.

Por ejemplo, si le preguntáramos a nuestros padres cuál de las dos siguientes opciones prefieren para nosotros:

- a. que busquemos trabajo en todos los colegios de la ciudad donde vivimos y cercanías o
- b. que viajemos a Brasil como educador voluntario de una ONG,

Probablemente, en más del 90% de los casos la respuesta sería la a. Pero si nosotros lo que realmente deseamos es viajar a otro país y ayudar con nuestro conocimiento, lo que debemos hacer es exactamente eso. Aunque nuestros familiares y allegados tengan buena intención, la mayor fidelidad nos la debemos a nosotros mismos. Como dice una frase que corre por internet: «Cuando me toque morir nadie morirá en mi lugar, así que de hoy en adelante he decidido vivir lo que nadie vivirá por mí.»

Para elegir se necesita gran dosis de sinceridad.

Puede resultar chocante haber elegido psicología y descubrir que en el fondo no nos gusta escuchar a los demás, pero no tiene que ser un problema si decidimos desarrollar nuestra profesión en facetas que no tengan trato directo con los pacientes. Recuerdo a una estudiante de medicina que en su último año de carrera se dio cuenta de que no soportaba estar rodeada de gente enferma. Al principio entró en shock, pero tuvo la valentía de asumirlo, y de esta manera pudo acabar la carrera y derivar sus estudios a trabajos de asesoramiento médico en una agencia de publicidad farmacéutica donde se sintió realizada profesionalmente. En definitiva, siempre hay una salida.

Elige especializarte en ti mismo.

Esta es probablemente la opción ganadora. Vamos a un mundo hiperespecializado. Se necesitan profesionales que lo sepan todo de una pequeña parte de un tema. Si además esa temática te resuena especialmente, porque está asociada a tu experiencia de vida, mejor. Imaginemos que el tema de la hiperactividad te interesa especialmente desde que diagnosticaron a tu hermano pequeño de este trastorno. Pues esa podría ser una apuesta ganadora para ti.

Marca límites.

A veces es difícil elegir porque creemos que nos gusta todo. «Me da igual trabajar en un sitio u otro mientras sea de psicólogo/educador.» Pero este punto de vista no lo recomendamos. Parece que, si nos abrimos a todo, tendremos que tener más oportunidades, pero no es necesariamente así. En lugar de estar muy receptivos al trabajo, podemos dar la impresión de que no sabemos qué queremos. Séneca decía que «si no sabes hacia dónde se dirige tu barco, ningún viento te será favorable.»

Para que el viento sople a nuestro favor es necesario delimitar primero el territorio en el que vamos a movernos. La mente humana necesita límites para funcionar con eficacia. Es cierto que al delimitar perdemos opciones, pero no es menos cierto que si no delimitamos nos perdemos ante tantas opciones.

Por muy receptivos que estemos a cualquier faceta de nuestra profesión, siempre habrá una cosa que nos gustará más que otra:

- ¿Trabajo en equipo o solitario?
- ¿Niños, jóvenes, adultos o ancianos?
- ¿Problemas mentales graves o crecimiento personal?

También hay que hacerse preguntas de tipo práctico como:

- ¿Movilidad sí o no?
- ¿Mandar o que me manden?

La respuesta a este tipo de preguntas te ayudará a delimitar tu campo de acción, lo que aumentará tus posibilidades de conseguir tu meta.

Elige dónde y con quién.

En su libro “*LiderArte*”, Eugenio Palomero escribe: «Hoy resulta muy urgente conseguir un puesto de trabajo, cualquier puesto de trabajo. (...) Pues pese a las muchas dificultades coyunturales, sigue siendo fundamental elegir dónde se va a trabajar. Elegir no en virtud del salario, sino en función de qué personas dirigen esa compañía, porque eso –se crea o no en ese momento- va a marcar de por vida. Esos primeros jefes van a imponer unos hábitos de comportamiento y una manera de hacer y de actuar, que al convertirse en modelos personales, ya será difícil cambiar y que dificultaran cualquier intento posterior de rectificar la carrera profesional.» Ésta es una aportación muy interesante, porque raramente se piensa en la influencia que puede tener para el desarrollo de nuestra carrera los primeros pasos profesionales.

Por otra parte, si a la hora de empezar a trazar nuestro proyecto profesional tenemos claro que nos gustaría trabajar/colaborar con un psicólogo concreto, o en una clínica, un colegio..., específicos, deberíamos empezar por ahí. Ese interés nuestro es un punto a favor a la hora de presentar nuestra candidatura. Evidentemente, después pueden rechazarnos, pero nadie puede evitar que hagamos elecciones. Así, una manera acertada de enfrentarse a la búsqueda de trabajo por cuenta ajena es haciendo una lista de todos los lugares donde podrían necesitar una persona de nuestro perfil, obtener información sobre el centro (ideario, metodología, etc.) y, en virtud de ello, decidir si ofrecemos nuestra candidatura.

A veces decimos que no se puede elegir, pero en el fondo es una excusa porque no estamos dispuestos a aceptar las consecuencias de nuestras decisiones o tememos al rechazo.

Elegir es tomar las riendas.

Quien elige está haciendo algo más que optar entre dos opciones posibles; también transmite un mensaje subliminal de que es una persona activa dispuesta a tomar el mando. Esto contrasta con la persona que evita elegir, y se limita a reaccionar a los estímulos que le llegan a su entorno. Tú eliges: ¿acción o reacción?

Elegir es un acto de empoderamiento. Aunque tengamos cero garantías de que nuestras elecciones e iniciativas vayan a llegar a buen puerto, el solo hecho de trabajar en ello reforzará nuestra autoestima y encararemos la búsqueda de empleo con un ánimo más alto y mejores expectativas.

Las circunstancias no son tan determinantes.

Una crisis a nivel mundial, la fuerza imparable de los mercados emergentes, el cambio de paradigma en el mercado laboral, la robotización y las nuevas tecnologías, etc. son circunstancias coyunturales que a menudo se utilizan para justificar una actitud conformista de vuelo bajo. Sin embargo, a la par de estas circunstancias existen otras de las que no se habla tanto: un mercado que ha cambiado la fuerza por el talento, la uniformidad por la unicidad, la seguridad por la superación, el cuánto por el cómo, la

obediencia por la aportación, la masa por el individuo... El escritor James Allen escribió: «Las circunstancias no hacen al hombre, lo revelan.» ¿Qué tipología quieres revelar tú?

ACTIVIDAD

Lee en la red el celeberrimo discurso que hizo Steve Jobs en la Universidad de Stanford el 12 de junio de 2015. Es uno de los discursos más emocionante e inspiradores que puedes leer. En él, el CEO de Apple y Estudios Pixar nos insta a elegir lo que deseamos ser más allá de condicionamientos y rindiéndonos a nuestra intuición. Como muestra, un fragmento del discurso: «Su tiempo es limitado, así que no lo malgasten viviendo la vida de otro. No se dejen atrapar por el dogma – que implica vivir con los resultados de las creencias de otros. No permitan que el ruido de otras opiniones ahogue su voz interior. Y lo que es más importante, tengan el coraje de seguir a sus corazones e intuición. De algún modo ellos ya saben lo que ustedes realmente quieren llegar a ser. Todo lo demás es secundario».

Encontrarás el discurso entero en estos enlaces:

- Vídeo con subtítulos en español:
<https://www.youtube.com/watch?v=rHv4qLkToGg>
- Transcripción escrita en español:
http://tecnologia.elpais.com/tecnologia/2011/10/06/actualidad/1317891665_850215.html

PROPONTE OBJETIVOS

«Una meta bien establecida ya está lograda a la mitad.»

Zig Ziglar.

«Prefiero enamorarme de alguien que tenga más metas en su vida que planes los fines de semana.»

En internet.

A lo largo del libro has ido haciendo un importante ejercicio de autoconocimiento, desvelando quién eres y cuáles son tus aspiraciones en la vida. En lo profesional, también has ido perfilando cada vez más tu meta, hasta el punto de que ahora sabes de manera fehaciente a dónde quieres llegar. Ahora solo falta que te pongas a trabajar en ello, y para hacerlo debes plantearte objetivos.

Los objetivos son aquellos pasos que te van a llevar a tu meta. Mientras que la meta mira a largo plazo, los objetivos son acciones de las que esperas extraer ciertos resultados a corto plazo.

Según escribe el profesor Miguel Ángel Mañas en su libro *Plan Estratégico Personal*, los objetivos tienen que ser:

1. *Específicos*: han de relatar resultados concretos. Por ejemplo, no sería apropiado poner como objetivo: “Ser un psicólogo de referencia para las personas con ELA”, porque el término *referencia* es demasiado abstracto (aunque sería perfecto para escribir la misión). Una manera de concretarlo podría ser: “Hacer talleres en las asociaciones de pacientes con ELA”, porque esto es una manera específica de escenificar lo que significa ser un referente.
2. *Medibles*: debemos saber si se ha alcanzado el objetivo o no a través de medidores. Siguiendo con el caso anterior: si consigo hacer talleres, habré llegado al objetivo. Si no lo consigo, habré fracasado. Lo puedo medir porque lo puedo contar.
3. *Tangibles*: que se pueda percibir objetivamente su logro. La formulación: “Ser un psicólogo de referencia para las personas con ELA” permite cierta subjetividad, porque cada persona puede tener una idea distinta sobre cuándo uno pasa a ser un referente en algo. En cambio, la segunda formulación, “Hacer talleres en las asociaciones de pacientes con ELA” es objetiva.
4. *Realistas*: deben ser objetivos que realmente podamos conseguir y en el plazo estimado. Para un estudiante que acaba de finalizar su carrera es un objetivo poco realista querer convertirse en un psicólogo de referencia. Como visión es perfecta, pues tiene la suficiente ambición. Pero como objetivo es mejor algo que se pueda alcanzar en un plazo razonable. Por ejemplo, “entrar en contacto con la asociación de pacientes con ELA de mi ciudad” es un objetivo más realista y con más posibilidades de éxito.
5. *Temporales*: incluye dos variables: por una parte, establecer una fecha para su consecución, por la otra, la idoneidad del momento para poner en marcha el objetivo. Respecto a la primera variable, me podría poner un plazo de 1 mes para entrar en contacto con diferentes asociaciones de pacientes, conseguir una primera reunión y presentarles mi propuesta; 3 meses para conseguir realizar el primer taller, y un año para apalabrar 12 talleres en asociaciones de pacientes de diferentes localidades del país. Respecto a la segunda, tendría que valorar elementos del entorno, por ejemplo, si durante este mes se celebra el Día Mundial del ELA, tendré que plantearme si es un buen momento para

empezar la ronda de contactos, porque pueden estar muy atareados con los preparativos.

6. *Graduales*: metafóricamente hablaríamos de una escalera en el que cada peldaño es un objetivo cuya consecución facilita el logro del siguiente objetivo. En la cima está la meta. Es decir, en la cima está la meta de “hacer talleres en las asociaciones de pacientes con ELA”, pero por debajo hay distintos peldaños:
 - Preparar material para el taller que deseo realizar, etc.
 - Entrar en contacto con todas las asociaciones de pacientes y la federación de pacientes, y hacer que conozcan mis proyectos con la ELA.
 - Hacer el primer taller.
 - Hacer un taller mensual.
7. *Relevantes* con nuestra vida y consecuente con nuestra visión y misión. El objetivo tiene que estar de acuerdo con nuestro sueño y cómo vemos materializarse ese sueño. Por ejemplo, mi sueño es dedicar mi vida profesional a ayudar a las personas con ELA y lo voy a hacer tan bien que seré un referente para todos ellos. Ante esta misión, el objetivo que me he planteado de hacer talleres es coherente, pues está pensado para que me ayude a cumplir mi sueño.
8. *Coherentes*: han de ser congruentes con el resto de objetivos que deseemos obtener en la vida. Esto significa que debemos tener en cuenta si nuestro objetivo puede entrar en conflicto con otros objetivos que podemos tener. Por ejemplo, imaginemos que una persona está muy arraigada a su familia. Si elige una profesión que le obligue a trabajar en el extranjero tendrá un conflicto, pues tendrá que escoger entre su profesión y su arraigo familiar.

A continuación, encontrarás algunas ideas para clarificar tus objetivos:

1. *Tormenta de ideas*. Toma papel y bolígrafo, pregúntate «qué necesito para hacer realidad mi sueño», y apunta todo lo que se te ocurra si poner filtros. Después lee con calma tus respuestas y selecciona las ideas que te parezcan que cumplen mejor los criterios que hemos citado anteriormente.
2. *Consulta con otras personas*. Si cuentas con gente de confianza, puedes explicarles tu meta y los objetivos que has pensado y pedirles su opinión. Te pueden aportar nuevas ideas, hacerte ver un detalle en el que no habías caído y hasta presentarte a alguien que te sirva de consejero, contacto o mentor. «Precisamente yo conozco a una persona que se dedica a lo que tú quieres hacer. Te lo podría presentar.»
3. *Escribe tus objetivos*. Cosimo y Carlotta Chiesa explican en su libro *Protagonista o espectador* que «no existe éxito sin tener objetivos claros, definidos y escritos», y que «sólo el 3% de los seres humanos tienen la gran costumbre de poner sus objetivos por escrito.» Escribir nuestros objetivos tiene muchas ventajas:
 - Nos obliga a pararnos y reflexionar antes de poder ponerlo por escrito.
 - Nos ayuda a visualizar la estrategia que vamos a seguir y darnos cuenta de si hemos tomado en consideración todos los puntos necesarios.
 - Nos ofrecen una perspectiva temporal muy interesante dado que los objetivos deben ordenarse en corto, medio y largo plazo.

- Nos invita al compromiso, ya que al quedar por escrito es como si hubiéramos firmado un contrato con nosotros mismos. Si no lo cumplimos, tendremos un papel que nos recordará que nos hemos fallado.
 - Calendariza los objetivos. Los objetivos se tienen que distribuir a corto, medio y largo plazo. Se les debe poner fecha. «Una meta es un sueño con fecha de entrega» (Napoleón Hill).
4. *Empieza por objetivos sencillos.* Es importante que coseches pequeños éxitos para que vayas tomando confianza, pero también plantéate que de vez en cuando deberás salir de tu zona de confort, pues ello te ayuda a crecer. Puedes tener una serie de premios estipulados para hacerte un autoregalo cada vez que superes un objetivo que te daba especial reparo o miedo asumir.
 5. *Repasa cada día tus objetivos.* Cada mañana dedica 10 minutos a repasar tu plan de objetivos y determina qué acciones asumirás ese día y cuánto tiempo le dedicarás. Cuando hayas estipulado el tiempo, dóblalo, y ya tienes tu plan diario listo. Puede parecer una pérdida de tiempo, pero es justo al revés. ¡Pruébalo!
 6. *Ponlo en un lugar visible.* En tu despacho, en tu habitación..., tu plan debe estar en un sitio visible y donde puedas trabajar en él.
 7. *Actúa, ve a por tu sueño.* Ahora que tienes tus objetivos claros y por escrito, solo te queda orientarte a la acción. Empieza por lo que veas un poco más nítido, y ya se irá clarificando conforme vayas avanzando.
 8. *Sé constante.* Paso a paso, sin prisa pero sin pausa, trabajando todos los días, sin excusas ni distracciones, así es como se alcanzan los objetivos. El economista J.P. Sargent dijo que «el éxito no se logra sólo con cualidades especiales; es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización.»
 9. *Reorientate si es necesario.* Vuelve a menudo a tu plan de objetivos y haz todos los cambios necesarios. Piensa que conforme vayas avanzando en tu proyecto irás obteniendo mayor información y esto puede hacer que veas otras alternativas que no se te habrían ocurrido en el plan inicial. Haz todos los cambios que creas oportunos sin lamentarte. Lo importante es conseguir un plan que verdaderamente te ayude a conseguir tu meta.

En este punto del camino solo queda ponerse a trabajar para encontrar el empleo que estamos deseando. Y eso significa que deberíamos tomárnoslo como un trabajo, con un horario estipulado y una serie de condiciones para evitar «los ladrones de tiempo». Por ejemplo, ladrones de tiempo podrían ser:

- Atender el mail, el teléfono o el whatsapp para cuestiones no relacionadas con nuestro objetivo.
- Permitir interrupciones o visitas inesperadas de la familia, amigos, comerciales, etc., durante el horario que hemos establecido para trabajar en nuestro proyecto de búsqueda de empleo.
- Perderser por internet: entramos para buscar una información concreta y acabamos consultando diez más que no estaban previstas.
- No tener un horario estipulado para trabajar.
- Posponer tareas: «Ya lo haré mañana».

En su libro, el profesor Mañas propone los siguientes consejos que nos ayudan a aprovechar mejor el tiempo:

- Ten organizado y limpio el lugar de trabajo.

APROVECHA TODOS LOS RECURSOS A TU ALCANCE

«Internet es mucho más que una tecnología. Es un medio de comunicación, de interacción y de organización social.»

Manuel Castells.

CURSOS O TALLERES

Como decíamos al principio de este libro, estudiar el mercado laboral, cómo funciona, qué necesidades tienes y cómo encajamos en él es un trabajo previo a buscar propiamente empleo. Se trata de una tarea de prospección (estudio del entorno) y de introspección (estudio de uno mismo) bastante ardua, por lo que un excelente recurso es buscar un curso o taller donde nos asesoren en nuestra carrera profesional. Este tipo de talleres se centran en ayudar a desarrollar las habilidades necesarias para destacar en el mercado laboral.

Por ejemplo, Fermín Carrillo, experto en desarrollo de competencias para la empleabilidad, estructura su programa de formación ISED Emprende en torno a 4 talleres en los que guía a los estudiantes a responder y clarificar una serie de preguntas, entendiendo que cuando sean capaces de responderlas estarás preparados para encarar cualquier proceso de selección y/o poner en marcha su propio proyecto profesional.

- *Taller 1: Proyecto profesional:* ¿Cómo quieres que sea tu vida laboral dentro de 3, 5 y 10 años? ¿En qué competencias destacas? ¿Cuáles son tus mayores fortalezas? ¿Y tus valores? ¿Cuáles son tus debilidades? ¿Qué oportunidades tienes? ¿Qué metas te planteas a corto, medio y largo plazo para conseguir tus sueños? ¿Qué estrategias vas a seguir?
- *Taller 2: Marca personal:* ¿Podrías presentarte en 30 segundos para el puesto de trabajo de tu vida? ¿Qué comunicarías? ¿Cómo gestionas tu reputación profesional? ¿Cómo consigues ser único, diferente, el experto en tu ámbito? ¿Qué habilidades personales utilizas para cautivar a los demás?
- *Taller 3. Captar y fidelizar clientes/pacientes:* ¿Sabes quién es tu público objetivo? Dame pruebas de que eres un profesional de confianza. ¿Cómo promocionas tu profesionalidad? ¿Qué canales de comunicación utilizas? ¿Qué haces para ampliar tus contactos? ¿Cómo utilizas las redes sociales: LinkedIn, Facebook, Twitter...? ¿Cuál es tu plan diario, semanal y mensual de acciones para conquistar a tus clientes/pacientes?
- *Taller 4. Inteligencia emocional:* ¿Desarrollas tácticas para gestionar estados emocionales negativos (como el enfado o la agresividad) y potenciar los positivos? ¿Aplicas alguna técnica de relajación o control emocional? ¿Cómo gestionas los conflictos con los demás? ¿Qué estrategias utilizas para automotivarte y motivar a tus colaboradores? ¿Controlas o controlan tu vida? ¿Qué haces para ser feliz?

Como se puede comprobar éste es un taller muy completo en el que se aborda el problema desde todas las áreas posibles, pero a lo mejor en nuestro caso tenemos unas necesidades muy específicas, como por ejemplo saber cómo promocionarnos por internet. En este caso, elegiríamos un taller en que solo se trate esta temática. Sea como sea, optar por seguir un programa formativo es una muy buena opción, porque la información ya viene filtrada, hay un asesoramiento personalizado y se

conoce a personas con proyectos comunes con las que se puede llegar a colaborar y ampliar la red de contactos.

EL CURRÍCULUM

Es la tarjeta de presentación tradicional al mundo laboral. Aunque en los últimos años ha perdido relevancia, sigue siendo imprescindible tener uno, máxime cuando se está buscando el primer empleo como es el caso.

Currículum por competencias

En nuestro caso, es mejor optar por un currículum de competencias, ya que, en lugar de centrarse en la experiencia laboral como hace el currículum cronológico, pone el foco en las habilidades que se poseen, las cuales se han podido adquirir en otros ámbitos. Por ejemplo, imaginemos que una estudiante de magisterio trabajó como voluntaria en un centro de protección de menores, y allí comprobó que toleraba bien las situaciones de estrés, tenía creatividad para resolver conflictos y motivar a los jóvenes, era empática y tenía dotes de liderazgo. Aunque el empleo al que aspira no tenga nada que ver con lo que hizo en el centro de menores, ella puede exponer estas habilidades en su currículum, pues pueden ser determinantes para que la elijan para el puesto.

Carta de motivación

Una buena estrategia es añadir una carta de motivación al currículum, porque eso nos ayudará a diferenciarnos de otros candidatos. Se trata de analizar pormenorizadamente las características del puesto al que aspiramos, las necesidades a cubrir y la idiosincrasia de la empresa que oferta el empleo. A continuación, escribiremos una carta destacando de qué manera nuestro perfil profesional encaja en el puesto y cuál es nuestra motivación para postularnos a dicho empleo.

Carta de recomendación

Si tenemos experiencia laboral previa o de algún otro tipo, como por ejemplo becario, voluntario, empleos de verano, etc., podemos complementar el currículum con una carta de recomendación de nuestro ex jefe. Imaginemos que durante los festivos y veranos hemos trabajado en el cine de un centro comercial. Aunque parezca que no tenga nada que ver con el trabajo que aspiramos, una carta de recomendación destacando que somos responsables, serios, buenos compañeros, afables con el público, etc., puede ser un elemento decisivo a la hora de que nos elijan, sobre todo frente a otras personas que no tienen a nadie que los avale.

Videocurrículum

Es el tipo de currículum con mayor proyección debido a la gran expansión de internet y a su formato audiovisual, más directo y atractivo que el currículum convencional.

Al elaborar tu videocurrículum:

- Sé creativo.
- Cuida la presentación.
- Sé breve y conciso.
- Muéstrate natural.
- Controla la duración (mínimo 45 segundos y máximo 90)
- ¡No olvides introducir tus datos de contacto!

LA ENTREVISTA

La entrevista marca el momento de la verdad. Todos los esfuerzos pueden no servir de nada si fallamos en este paso. Tanto si nuestro objetivo es trabajar por cuenta ajena, como si lo que queremos es montar nuestro propio proyecto, tarde temprano habrá una entrevista en el primer caso, o una reunión con clientes o colaboradores potenciales en el segundo caso, y si la impresión que damos no es la apropiada, todo se puede ir al traste.

La clave de la entrevista es prepararla, pero sin esperar a que nos llamen o tengamos una cita con clientes, de tal manera que si nos llamaran ahora mismo pudiéramos presentarnos a la entrevista sin problemas.

<https://www.entrevistadetrabajo.org/preguntas-entrevista.html>

Si entras por ejemplo en el enlace de arriba encontrarás una relación de los tipos de preguntas que pueden hacerte en una entrevista: sobre tu personalidad, formación, empleos anteriores, puesto al que aspiras. En total encontrarás 64 preguntas muy completas. Imprímetelas. Elige un lugar donde no puedan interrumpirte, y dedica cada día de media a una hora a hacer *role play*, contestando en voz alta a las preguntas. Verás enseguida que no es tan fácil. Probablemente notarás que no tienes las respuestas claras, titubeas, te contradices, te quedas en blanco... No pasa nada. Estás entrenando. No pases a la segunda pregunta hasta que no estés satisfecho con la primera. ¿Cuándo podemos sentirnos satisfechos con una respuesta? Cuando nos sintamos cómodos, así de sencillo. Por supuesto que la entrevista real tendrá muy poco que ver con lo que hayamos ensayado en casa y las preguntas no serán exactamente las mismas, pero eso no importa. El trabajo previo que hemos hecho nos dará un rodaje suficiente para poder responder con seguridad a cualquier tipo de pregunta que nos hagan.

Además de este entrenamiento general, cuando te llamen para una entrevista concreta, es recomendable que te informes de cómo es el colegio, clínica, empresa que te ha llamado. Disponer de cierta información sobre el ideario de la empresa te dará seguridad y te ayudará a afinar tus respuestas.

Pero una entrevista no es solo las respuestas que demos. Como en todas las interacciones humanas intervienen múltiples factores que debemos tener en cuenta, como el lenguaje del cuerpo, la actitud, la forma de expresarnos, el interés que mostremos, etc. Los expertos recomiendan:

- Cuidar el aspecto físico.
- Llegar puntual.
- Saludar, sonreír y mirar a los ojos.
- No tutear hasta que nos lo indiquen.
- Cuidar el lenguaje.
- Decir siempre la verdad.
- Mostrar entusiasmo.
- Hacer preguntas (funciones a desempeñar, posibilidades de promoción, etc.)

- Mostrarse agradecido.

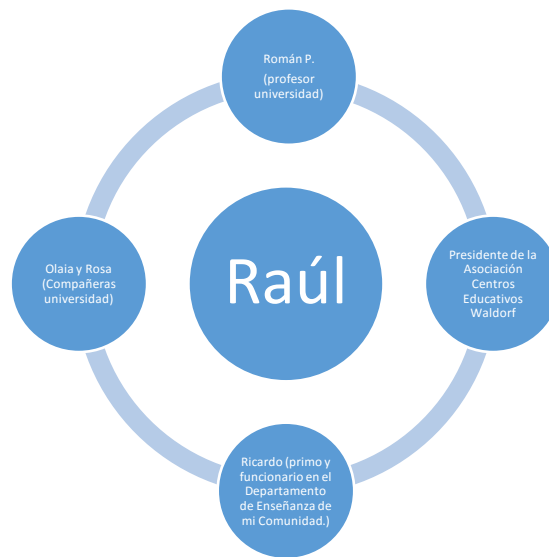
Si deseas saber más sobre este tema, te sugerimos que navegues por la página www.entrevistasdetrabajo.com. Encontrarás amplísima información.

NETWORKING

El networking, trabajar con una red de personas, es uno de los recursos más importantes para encontrar empleo.

Sirve para hacerte una red de contactos tanto virtual como presencial o ampliarla. Veamos distintos casos de personas que pueden beneficiarse del networking:

- **Caso 1.** María se gradúa en psicología y monta una consulta en un local que tienen sus padres. Su deseo es dedicarse exclusivamente a problemas de aprendizaje, especialmente en niños afectados por TDAH. Ahora solo le falta un detalle importante: los clientes. Decide anunciarse en prensa local, repartir folletos y poner un letrero anunciando su consulta, pero todavía puede hacer algo más: networking. Mientras que la publicidad clásica que ha utilizado no distingue a los clientes de los no clientes, el networking sí que lo hace. ¿Qué puede hacer María?:
 - Puede acudir a ferias de educación y conocer a otros colegas que tienen proyectos similares, los cuales le pueden dar feedback para mejorar e incluso recomendarla si ellos no pudieran asumir a todos los pacientes.
 - Puede ofrecer charlas gratuitas sobre trastornos de aprendizaje e hiperactividad en colegios, bibliotecas, centros cívicos de ayuntamientos, centros de extraescolares, etc., y de esta manera captar directamente a suscriptores y clientes. (Un suscriptor es una persona que te puede recomendar).
 - Puede escribir artículos sobre el tema para que sea reconocida como una experta en el mismo.En todos los casos, el objetivo es dar a conocer su trabajo.
- **Caso 2.** Raúl se gradúa en magisterio. Su deseo es crear un proyecto pedagógico de educación consciente tipo escuelas Waldorf. En la provincia donde vive no existe ninguna iniciativa similar, y cree que hay un mercado esperando. Sin embargo, necesita otros maestros que quieran embarcarse en el proyecto, así como financiación para llevarlo a cabo. En esta situación, el networking puede ser su mejor recurso, puesto que le permite contactar con personas que pueden tener sus mismas inquietudes y captarlas para formar equipo, e incluso inversores que les ayuden sacar el proyecto adelante. Raúl podría hacerse su mapa de red. En el centro se debe colocar él, y a su alrededor las personas u organizaciones con las que va a entrar en contacto.



Raúl parte de estos contactos, un profesor de universidad que le habló por primera vez de la pedagogía Waldorf, dos compañeras de universidad a las que cree puede interesar, un primo funcionario que quizá le pueda explicar si su proyecto es viable a nivel burocrático y el presidente de la asociación de centros educativos Waldorf. Alguno de estos contactos puede servirle, y si no pueden ayudarle directamente, quizá puedan contactarle con otras personas que sí puedan ayudarle.

El networking se basa en la famosa teoría de los 6 grados de separación de Stanley Milgram, cuya hipótesis es que cualquier persona puede estar conectada a otra persona del planeta con solo 6 enlaces. El concepto está basado en la idea de que el número de conocidos crece exponencialmente con el número de enlaces en la cadena, y sólo un pequeño número de enlaces son necesarios para que el conjunto de conocidos se convierta en la población humana entera.

- Caso 3. Paula ha acabado la carrera, pero no hay manera de encontrar trabajo. Lo que no sabe Paula es que el 80% de las ofertas de las empresas no se hacen públicas. Solo 1 de cada 4 ofertas se publicitan. ¿Qué ocurre? Pues que la mayoría de las empresas prefieren recurrir a sus propios recursos, es decir, preguntar internamente si alguien conoce a alguna persona que pueda asumir la vacante. Por eso es tan importante tener contactos dentro del sector laboral en el que nos deseamos mover y crear una red para que cuando haya un puesto libre se acuerden de nosotros. Laura tiene que elegir unas empresas diana (empresas para las que le gustaría trabajar), consultar si en su red de contactos más cercana alguien puede facilitarle una entrevista, y si no es así, trabajar su red para ampliarla.

Es importante entender que el objetivo del networking no es conseguir que alguien nos coloque en un puesto de trabajo, es decir, el clásico *enchufe* que tanto daño hace al mercado laboral. El networking es un intercambio de información relevante, en el que todos comparten con todos lo que saben hacer, lo que desean hacer, lo que han conseguido, etc., y se ponen a disposición de los demás en caso de que lo necesiten, quieran crear un proyecto conjunto, etc. Por ejemplo, si yo conozco a una persona especialmente habilidosa con la informática, cuando un amigo me comente que tiene un problema con el informático de su empresa lo más probable es que le hable de mi

amigo y acabe recomendádoselo. Mi intención no es *enchufar* a mi amigo informático, sino *ayudar* a mi amigo empresario a que las cosas le vayan bien.

Según el experto Fermín Carrillo, la piedra angular del networking es *dar*: «recomienda, comparte información, presenta contactos, ofrece experiencia, da apoyo, interésate por los demás, y todo te vendrá de vuelta.»

Así, las claves del networking son:

- No pidas.
- Comparte lo bueno con los demás.
- No esperes nada a cambio.
- No lles la cuenta.
- Comparte tus logros para que vean en qué puedes ayudarles.
- Agradece.

INTERNET

Es un medio masivo que nos abre las puertas al mundo, incluido el mundo laboral.

Portales para buscar empleo.

Los hay de dos tipos, los generalistas como InfoJobs, InfoEmpleo, Laboris, Monster, Trabajamos.net, y los verticales que ofertan empleo de un sector determinado, por ejemplo, para profesores y docentes: EducaJob, ColeJobs, Cuadernalia, Colegios.es, Wekab.

Aplicaciones para móviles

También se puede buscar empleo a través de aplicaciones para tus dispositivos móviles (iPhone, iPad, smartphome). Algunas de estas apps son: LinkedIn JobSearch, InfoJobs, JobAndTalent, Trovit Empleo, Monster, JobToday, Indeed, Jobeeper.

Redes sociales

En otras ocasiones no se trata tanto de buscar trabajo activamente como de autopromocionarse para que nos encuentren. «Facebook, LinkedIn, Twitter y Google + son auténticos caladeros de candidatos para los headhunters y directores de recursos humanos que requieren cubrir un determinado puesto o quieren saber más de un candidato». En este sentido es muy importante tener cuidado con las fotografías y textos que colgamos en las redes sociales, pues muchos currículums caen automáticamente en cuanto el personal de recursos humanos indaga en internet.

FOCALÍZATE EN EL ÉXITO

«Los obstáculos son aquellas cosas horrosas que ves cuando apartas la mirada de tu objetivo.»

Henry Ford.

«El éxito se debe definir como un estado mental que se autoperfecciona.»

José María Cardona Labarga.

Cuando ya sabemos qué vamos a hacer para llegar a nuestra meta, es de vital importancia centrarnos en ello, sin permitir que nuestra mente se disperse. Una mente no enfocada tenderá a ir a la deriva, y con casi total seguridad acabará viendo más amenazas que oportunidades.

Nos convertimos en aquello en lo que más tiempo pensamos. «La gente de éxito piensa la mayor parte del tiempo en lo que desea y en cómo obtenerlo. La gente que no tiene tanto éxito, al contrario, tiene tendencia a pensar y hablar la mayor parte de su tiempo sobre lo que no desea. Piensan y hablan casi siempre de aquellos que les molestan o de quienes creen culpables de sus problemas. Y lo dramático es que no comprenden por qué su vida no mejora a pesar de trabajar tanto como los demás.»

Cómo es la persona enfocada hacia la consecución de una meta:

1. Evita la dispersión

- No se aparta bajo ninguna circunstancia de su meta o propósito.
- Avanza paso a paso, objetivo tras objetivo, sin perder de vista la meta final.
- Sus objetivos son diarios, semanales, mensuales, anuales, quinquenales...
- No deja que las cosas que no están relacionadas con su meta le roben tiempo. Antes de acceder a la petición de otra persona, se pregunta: ¿me acerca esto a mi meta? Y si no es así, pero se ve obligada a hacerlo, ¿cuánto tiempo estoy dispuesta a dedicarle?
- Se pregunta a menudo si lo que está haciendo hoy le acerca al lugar donde quiere estar mañana.

2. Dedicación.

- Dedicar la mayor parte de su energía mental para pensar en su proyecto, cómo lo puede llevar a cabo y cuál es el próximo paso que va a dar.
- Se planifica el tiempo que va a dedicar diaria, semanal, mensual y anualmente a perseguir su meta, y lo cumple sin emplear excusas.
- Permanece conectado *full time* a su meta, de tal manera que mientras que, por ejemplo, camina, mira la televisión u oye una conversación fortuita en el autobús, puede estar captando ideas que le ayuden en su proyecto.
- Su meta ocupa una parte de sus conversaciones, explicando qué va a hacer, contrastando datos con otras personas, pidiendo opinión, etc.
- No le dedica tiempo, pensamientos ni palabras a acontecimientos ni personas que no son de su interés, pues sabe que es una pérdida de energía.

3. Anticipación y preparación.

- Sueña mucho con su meta, y conforme avanza en su sueño va descubriendo nuevos detalles que quiere añadir al cuadro. De esta manera no solo afina más a dónde quiere llegar, sino que también descubre más cosas de sí misma.

ATRÉVETE A FRACASAR

«En la vida hay algo peor que el fracaso: el no haber intentado nada.»

Franklin D. Roosevelt.

«Cada fracaso enseña al hombre algo que necesitaba aprender.»

Charles Dickens.

«Si deseas triunfar, tienes que duplicar tu tasa de fracasos.»

Tom Watson jr.

Atryerse a equivocarse, a que nos digan mil veces que no, a que nos miren por encima del hombro, a meter la pata en una entrevista, a no ser los candidatos 10 de los anuncios... Qué más da. La vida se hace a base de caídas como nos demuestran los bebés que están aprendiendo a andar, y sobre todo saliendo de la zona de confort todos los días, aunque sea para darse de bruces contra el fracaso.

En nuestra cultura el fracaso está muy mal visto. Si fracasas debes irte para casa avergonzado. Si lo piensas detenidamente, detrás de esto hay algo profundamente morboso y triste: es el castigo por ser osado, por soñar, por creer en uno mismo... También está la envidia enfermiza hacia el que se atreve a destacar por encima de los demás y salir del rebaño. En cambio, la cultura anglosajona tiene una visión totalmente diferente: ellos no se avergüenzan del fracaso, lo intentan una y otra vez hasta que lo consiguen. De hecho, te será difícil encontrar libros motivacionales en los que no salga algún ejemplo de personajes famosos que recibieron un sinnúmero de fracasos hasta que encontraron su oportunidad. Culturalmente pertenecemos al primer grupo, pero podemos cambiarlo. Ahora que sabemos que hay otra opción, podemos elegirla.

ACTIVIDAD:

- Busca el nombre de cinco personajes públicos cuyo proyecto, obra, invento, etc. fue rechazado en múltiples ocasiones hasta que alguien supo ver su valor. Por ejemplo, Rubén Díaz Caviedes escribe en el diario digital El Confidencial: «Hasta 12 editores creyeron que el primer manuscrito de Harry Potter y la piedra filosofal no les ofrecía oportunidad de negocio. Después de haber sido rechazado por todos ellos, el agente de J.K. Rowling lo envió a Bloomsbury Publishings –por aquel entonces una pequeña editorial londinense– y su editor jefe, Nigel Newton, no se molestó siquiera en pasar de la primera página. Fue su hija Alice quien cogió el original despreocupadamente y lo subió a su habitación. "Bajó corriendo un poco más tarde y me dijo que era lo mejor que había leído". Aun así, Newton no tenía demasiada fe en el joven aprendiz de mago, así que se limitó a extenderle a su autora un cheque de 2.500 libras –un mero trámite– y a publicar una escasísima primera edición de 500 ejemplares. Hoy, gracias a Potter, la editorial tiene unos ingresos anuales medios de 100 millones de dólares y sedes en Londres, Nueva York y Sídney. La marca Harry Potter, mientras tanto, se ha valorado en más de 15 billones de dólares y Rowling es la escritora más adinerada del mundo.»

EL QUE RESISTE, GANA

«Un esfuerzo más y lo que iba a ser un fracaso se convierte en un éxito.»
Joachim Murat.

Los primeros pasos en una carrera profesional suelen ser difíciles. Solo unos pocos privilegiados tienen una situación de partida favorable: con un padrino o una red de contactos que les facilitan una consecución más rápida de sus objetivos. Pero para la mayoría el proceso se desarrollará lentamente, en ocasiones con una lentitud desesperante..., por lo que lo mejor es armarse de paciencia y recordar las palabras del poeta latino Persio: «*Qui resistit, vincit*». Esta cita la popularizó el escritor Camilo José Cela, quien la repitió en varios de sus discursos. Y no le faltaba razón al premio nobel. El que resiste, gana.

¿Resistirse a qué?

- Al deseo de rendirse antes de tiempo.
- A las prisas por obtener resultados.
- Al fantasma de la crisis (la del presente y las que vendrán).

En definitiva, al miedo a quedarse en el andén de las oportunidades y a la tentación de conformarse con algo que no es lo que habíamos soñado y para lo que no nos hemos estado preparando.

Por ejemplo, imaginemos que un recién licenciado en psicología le surge la oportunidad de acceder a un trabajo en una entidad bancaria. Se trata de un empleo reputado socialmente, bien remunerado, con un buen horario... ¿Debería resistirse a una oferta así? Sí, siempre que el licenciado en psicología tenga verdadera vocación, pues en poco tiempo ni el prestigio social, ni el dinero ni el horario le van a compensar de haber renunciado a su sueño.

¿Y si no podemos? ¿Y si nuestra situación familiar no nos permite decir no? En este caso es preciso resistir desde la retaguardia, es decir, aceptar el empleo, pero reservando un tiempo diario a seguir buscando trabajo de lo nuestro, hasta que algún día, aunque solo sea por la ley de las probabilidades, surja la oportunidad que estábamos esperando.

Y lo que desde luego nunca deberíamos hacer es partir de un nivel de ambición demasiado bajo. Por ejemplo, no es posible encontrar un buen empleo pensando: “Me da igual de qué, lo único que quiero es trabajar”, porque mantener un perfil tan bajo no va a hacer sino mandarnos de una patada en el trasero al otro extremo de nuestros sueños.

Si tu sueño es trabajar de psicólogo, educador, logopeda, etc., no te dejes vencer por las circunstancias y resiste. Si tienes que hacer un camino más largo, hazlo, porque, parafraseando al gran escritor Graham Greene, siempre hay un momento en que se abre una puerta y deja entrar al futuro.

ALGUNOS LIBROS QUE PUEDEN INSPIRARTE

- Líderes felices con estilo propio. César Rodríguez Martín, Elena Sanjoaquín Benavente César Rodríguez Ledo. Colección Biblioteca ISEP Lidera. ISEP Editorial. Barcelona, 2013.
- ¿De qué color es tu paracaídas? Manual práctico para los que buscan trabajo o un cambio en su carrera. Richard Bolles. Disponible en versión digital.
- El efecto Actitud. La gestión del entusiasmo en la vida personal y profesional. Victor Küppers. Ediciones invisibles. Colección Sinergia. Barcelona, 2011.
- Y tú, ¿qué marca eres? 14 claves para gestionar tu reputación personal. Neus Arqués. Alienta editorial. Grupo Planeta. Barcelona 2012.
- Protagonista o espectador. Cosimo Chiesa y Carlotta Chiesa. LID editorial. Madrid, 2011.
- ¡Haga que las cosas ocurran! Herramientas para un cambio efectivo. Steve Smith. Granica. México, 2000.
- Vivir sin jefe. El libro que hará que ames trabajar por su cuenta. Sergio Fernández. Plataforma Editorial. Barcelona, 2009.
- Buscar trabajo para Dummies. Maite Piera. CEAC, 2011.
- Los siete hábitos de las personas altamente efectivas. Stephen R. Covey. Paidós Ibérica.
- Quién se ha llevado mi queso. Cómo adaptarnos a un mundo en constante cambio. Spencer Johnson. Empresa Activa.
- Encuentra trabajo. El libro prohibido para las empresas. Danilo Schulz. Versión kindle.
- Plan estratégico personal. Miguel Ángel Mañas Rodríguez. Ediciones Pirámide. Grupo Anaya, S.A. Madrid, 2011.
- Ahora yo. La respuesta está en tus manos. Mario Alonso Puig. Plataforma editorial. Barcelona, 2011.
- LiderArte. Todas las claves para dirigir y motivar a tu equipo. Eugenio Palomero. Gestión 2000. Grupo Planeta. Barcelona, 2013.

BIBLIOGRAFÍA

Arqués, N. (2012). *Y tú, ¿qué marca eres? 14 claves para gestionar tu reputación personal*. Barcelona: Grupo Planeta.

Cardona, J. (2010). *¡Logre sus resultados y supere la crisis!*. Madrid: Ediciones Díaz Santos.

Caviedes, R. (2012). Las grandes novelas que las editoriales rechazaron. Julio 8 ,2012, de El Confidencial Sitio web: http://www.elconfidencial.com/cultura/2012-07-08/las-grandes-novelas-que-las-editoriales-rechazaron_495708/

Cepeda, C. (2011). *El efecto Pigmalión. Ideas, reflexiones y dosis de inspiración para conocerte un poco mejor*. De El Efecto Pigmalión. Sitio web: <https://www.electopigmalion.com/dispara-el-desarrollo-de-tu-potencial-con-el-efecto-pigmalion/>

Chiesa, C. & Chiesa C. (2011). *Protagonista o espectador*. Madrid: LID Editorial.

Mañas, M. (2011). *Plan Estratégico Personal*. Madrid: Ediciones Pirámide.

Palomero, E. (2013). *LiderArte. Todas las claves para dirigir y motivar a tu equipo*. Barcelona: Grupo Planeta.

S/A. (2016). *Ventajas de relacionarse con personas positivas*. De Corrent. Sitio web: <http://articulos.corentt.com/ventajas-de-relacionarse-con-personas-positivas/>

S/A. (2017). *Frases y Citas Célebres de Mentor (2 frases)*. 2017, de AkiFrases Sitio web: <http://akifrases.com/frases/mentor>