



Sugerencias para encontrar trabajo

Empresas, 10/06/2020



En tiempos complejos, como los actuales, es bueno tener claro que el buscar trabajo es, en si mismo, **un trabajo**. Trabajo que, si se hace bien, es decir, de manera eficiente, responsable y perseverante, resulta al final en un empleo acorde a las expectativas, no solo económicas, sino de desarrollo personal y profesional, asunto que, con la perspectiva del tiempo, siempre es más trascendente y relevante que el solo tema remuneracional.

Por lo mismo, el trabajo de buscar trabajo, no se puede destinar a los tiempos libres, orientado solo a mandar por correo o mail el currículum, como esperando que llegue, de vuelta, el cartero con un empleo ensobrado.

Tomarse el buscar trabajo como un trabajo en si mismo, implica asumir ciertas rutinas. Implica organizarse en qué se va a hacer al día siguiente; levantarse temprano, con ropa de "buscar trabajo"; escribir y llamar a quienes se ha planificado escribir o llamar; hacer las visitas necesarias, según un

calendario predefinido y, al terminar la jornada laboral de cada día, en este empleo de buscar empleo, se debe (1) evaluar las gestiones de la jornada y (2) planificar lo que se hará al día siguiente.

En suma, implica destinar a lo anterior, al menos 4 horas diarias (porque cuando no se tiene trabajo, esta actividad debe ser intensiva, pero no agobiante porque debe tener su mente suficientemente fresca para ir a eventuales entrevistas). En los tiempos que le quedan "disponibles" los puede destinar a otros aspectos de la calidad de vida, llámese lectura, cine, museos, pololeo, chateo, facebook, en fin, la creatividad humana es infinita.

Cuando se confunden las prioridades, los resultados comienzan a hacerse más precarios.

Así, quien se toma en serio el trabajar en buscar trabajo, debe asumirlo como son, en general, los trabajos: con ratos muy gratos, pero aceptando también otros momentos que pueden ser aburridos y frustrantes, pero que igual hay que enfrentar y superar.

Un dato: Seguramente, del gran total de las necesidades de personal que estén disponibles en el día hoy (o mañana o pasado mañana), el 70%, o más, se resolverán a través de los contactos ("pitutos" en buen chileno). Por lo mismo, no podemos dejar de lado está línea de "trabajo". Para ello también hay una técnica.

BUSCANDO TRABAJO CON LOS CONTACTOS

Si usted, o alguien a quien conoce, está buscando empleo, tiene dos alternativas: (1) perder el tiempo reclamando contra la práctica de los contactos, quejándose a la vez de que usted es tan honorable que no los tiene; o (2) al margen de explorar

otras alternativas de buscar empleo, bailar también al ritmo de esta música que se toca en el 70% de de los casos.

Usted decide, porque usted es el protagonista de su propia vida. Claro, también puede elegir ser una víctima de la vida que le está correspondiendo vivir, pero no lo recomiendo.

Si se queda en la primera opción, la de reclamar contra esta práctica, deje de leer porque no le servirá de nada lo que viene a continuación. Si va por la segunda alternativa, la de jugar también el partido de los "contactos", estas líneas espero que le ayuden.

Partamos por el concepto. Para nuestros fines, "Contacto" es toda persona que lo conoce a usted y que, a su vez, conoce a otras personas que están trabajando y que le pueden ayudar.

Le sugiero lo siguiente:

Paso Número 1. Tome lápiz y papel (una planilla excel es una estupenda alternativa), y anote hacia abajo, a toda persona que esté trabajando a la que usted conozca y se pueda comunicar con ella.

No discrimine a nadie. Parta por los hermanos/as, padres, pareja, cuñados, vecinos, compañeros del colegio, compañeros del trabajo anterior, conocidos del Centro de Padres, amigos, compañeros de las pichangas de fin de semana, conocidos de la parroquia, colegas de profesión, amigos de facebook, etc., etc. En la medida que avance en su listado, cuando cruce el umbral de las 20-30 personas verá como la nómina comienza a crecer de una manera que le sorprenderá.

No se trata de buscar personas en que haya una muy profunda amistad previa. Basta que sea alguien con quien pueda conversar, alguien que no lo/a vea a usted como un/a desconocido/a.

Entre paréntesis, cuando observe esta lista que ha construido, lo invito a que reflexione en cuantas veces usted se ha dicho, o ha sostenido frente a otros, que "usted no tiene contactos". Esto es falso, nadie está tan castigado como para no poder construir su propia lista. Todos tenemos contactos ... y más de los que pensamos preliminarmente.

Esta es la buena noticia.

La mala es que muchas veces (la mayoría) no se encuentra pega en esta nómina de contactos.

Dos caminos se abren entonces: (1) Tomar su listado, arrugarlo para liberar parte de su ira, aprovechando de maldecir al autor de estos párrafos por proponer hacer este listado, botarlo, e ir a ver televisión, o (2) recordar que el trabajo de buscar trabajo es, en si mismo, un trabajo demasiado importante y, por lo mismo, no es llegar y renunciar, ni menos frustrarse a la primera.

Si va por la segunda vía, alégrese del listado que tiene, cuídalo mucho, vea si lo puede seguir ampliando porque, sin este listado, no puede avanzar al Paso Número 2.

AMPLIANDO HORIZONTES

Paso Número 2. Tome su listado y, al lado del primer nombre, anote hacia abajo los nombres de las personas o cargos que usted cree que su contacto de la primera columna, conoce con la confianza suficiente para hacerle una petición (es decir, no tiene por qué ser amigo, con ser conocido/a basta).

Acá es donde es tan útil el Excel, porque deberá ir insertando filas por cada persona que usted puede asociar a esa persona que usted conoce. ¿Se entendió? Bien, haga lo mismo hacia abajo, persona a persona, disciplinadamente, con paciencia y perseverancia (como no está trabajando, tiene tiempo para avanzar en este importante "trabajo"). Mientras mejor haga esta

tarea las posibilidades de encontrar un empleo se comienzan a ampliar tanto como su archivo, que cada vez es más y más extenso. Lo habitual es que, mientras más cercano sea el contacto de la primera columna, más larga es la nómina de la segunda columna.

Es en esta segunda columna, donde aparecen las verdaderas opciones de encontrar trabajo. Es decir, en personas que, seguramente, no lo conocen a usted.

No tiene para que cubrir de una vez toda la segunda columna. De hecho, a medida que pasen los días, y vaya observando la lista, recordará más y más posibles contactos de primera columna y, también, por lo mismo, de “segunda derivada”. Es lo mejor de este sistema, porque su horizonte de explorar alternativas de trabajo se amplía una y otra vez.

Tal vez, puede partir con un listado suficientemente amplio que le permita comenzar a “salir a terreno”. Para ello, primero, tres tareas previas:

En la tercera columna anote el tipo de trabajo a la que podría optar con la persona que aparece en cada fila. Para ello, bastará con la información (en algunos casos muy precaria) que tiene de esa persona (recordemos que no la conoce). Por ejemplo, el nombre del cargo, el giro y tamaño de la empresa, etc. (Google es muy útil), pueden ser buenas pistas como para que usted se forme un juicio de “en qué usted puede ser un aporte importante para ese lugar”. Esto es muy importante para sus conversaciones futuras. Revise y actualice al máximo su currículum vitae. Deberá tener una versión de base, con todo lo que usted estima que le suma valor a su capacidad de contribución en el mundo laboral. En esta tarea, coloque especial énfasis en dejar constancia, más que de cargos, de productos y logros que ha alcanzado en su carrera previa. Ordene todo, de lo más reciente a lo más pretérito. No importa que le resulte un documento demasiado largo. No es relevante porque la idea es que esta versión sea solo suya, no se envía. Dese el importante trabajo de ir generando versiones más abreviadas de su C.V., que sean orientadas a destacar sus fortalezas, respecto de aquello en lo que usted estima que destacan sus competencias laborales y que pueden resultar de interés para el respectivo “contacto de segunda columna”. Es seguro que no requerirá de una versión diferente de CV para cada persona a la que le interese que le lleguen sus antecedentes, pero debe asegurarse de que cada uno que entregue o envíe, tiene el sello de que le haga sentido concreto al lector destinatario. Si tiene su listado suficientemente maduro, y su versión de base del CV, revisada (incluso cuidando que no tenga errores de tipeo) ya está listo/a para “salir a terreno” a buscar trabajo.

A LA CONQUISTA DEL MERCADO LABORAL.

A estas alturas, ya deberá concordar conmigo en que el trabajo de buscar trabajo es, realmente, todo un trabajo. ¿Cierto? Y si no solo lo ha leído, sino que ha avanzado con las sugerencias planteadas, seguramente estaremos de acuerdo, además, en algunos aspectos:

1. Está sorprendido de la dimensión de la red que usted tiene. (Ya nunca más podrá decir que no tiene contactos).
2. Ha tenido que trabajar harto, tanto en lo físico (armando la planilla, escribiendo nombres, insertando filas, reordenando la información, etc.), como también en lo mental (pensando en nuevos contactos y en los contactos de aquellos, pensando en qué puede ofrecer a cada uno, etc.).
3. Esta sobrecarga de trabajo le ha ayudado a “despejarse”, a dejar de pensar en la ausencia de empleo como un túnel sin salida. Y cuando uno se comienza a colocar optimista, comienzan a llegar las buenas noticias. De hecho, el estado de ánimo es clave al momento de cualquier conversación de trabajo.

De modo que, más motivados, sabiendo que si le va bien en una conversación será excelente, pero si no resulta, no es grave porque la lista aún es muuuuy larga, le sugiero que se prepare para salir a “terreno”.

Paso Número 3. Salir a terreno puede, en este tema, efectivamente implicar que deba salir a la calle a conversar con sus

amigos, pero, también, puede ser sólo sentarse cerca del teléfono y comenzar a llamar. También está la alternativa de los mails, pero, en lo posible, sugiero evitarla. Una conversación directa no tiene comparación con el correo electrónico, para los fines de lograr un compromiso.

Usted solo tomará la iniciativa comunicacional respecto de sus contactos directos, los de la primera columna, de modo que no deberá desgastarse en dar demasiadas explicaciones sin que se las pidan.

Cuando llame o visite a su primer contacto, el diálogo que le sugiero es, más o menos, del siguiente tipo:

“Tu sabes que estoy en busca de trabajo y, para ello, necesito pedirte un pequeño favor. Se trata de que contactes a (y le indica el nombre de uno de los contactos de la segunda columna, es decir, los que son conocidos del contacto con el que está conversando) y le digas que le quieres mandar por mail los antecedentes de un/a amigo/a tuyo que está sin pega en este momento. Nada más, con esa gestión, y el posterior reenvío por mail de mi CV, me ayudarás mucho”.

Lo más probable es que su contacto le diga que “encantado/a”, porque (1) no lo compromete en nada más que en hacer un contacto, (2) es de rápido despacho y, (3) seguramente, tiene toda la genuina intención de ayudarlo.

Dependiendo de la forma en que su “contacto de primera columna” tome su petición, usted solo debe acordar el mandarle el CV por mail (la versión abreviada que corresponda a ese contacto), para que él lo reenvíe, o bien, (lo que debería suceder muchas veces) aproveche de consultarle *“si es posible que también lo ayude de la misma manera con otros de sus contactos cercanos”*, y le comenta su lista de “segunda columna” asignada a su contacto.

Cuando redacte el mail conductor del CV a su contacto directo, redáctelo con cuidado para el evento de que su amigo/a simplemente lo reenvíe. Puede ser informal, pero cuidando las palabras, la ortografía, en fin, todo.

Le sugiero que sus primeras conversaciones no las haga con las personas en que tenga mayores expectativas de éxito. Hágalo al revés. Primero con quienes tiene dudas de que, incluso, lo vayan a escuchar. El tema no es que sea bueno que parta con “frustraciones”, sino que, estas primeras conversaciones, le permitirán ensayar su presentación, aprender de sus propias reacciones frente a lo que le diga el interlocutor ocasional, de manera que, cuando se acerque a los más “valiosos”, ya tenga expertise en esta conversación de pedir apoyo para encontrar trabajo. Además, estará mejor preparado para recibir respuestas negativas (si las hay) sin que le afecten demasiado. Así podrá seguir avanzando en su ronda programada.

Al concretar cada diálogo, usted habrá logrado, al menos, dos resultados:

Tendrá a otra persona trabajando, junto con usted, en el trabajo de encontrarle trabajo. Esa persona, aunque usted no se lo ha pedido, también se quedará pensando en cómo ayudarlo, y no es de extrañar que, por decisión propia, aumente el listado de distribución. No se sorprenda si él mismo le ofrece una opción laboral, sin que usted se lo haya solicitado. Es poco frecuente, pero ocurre. Hecho esto, pase a su segundo contacto de primera columna ... y así sucesivamente. Tiene mucho trabajo por delante.

Si está desanimado, le duele la cabeza, u otro problema de salud, suspenda su labor de buscar trabajo y otórguese una “licencia médica” de un par de días, porque, enfermo o desmotivado, la tarea resultará más improductiva que valiosa, y no es fácil repetir una conversación ya realizada. Nunca hay segunda oportunidad para provocar una buena primera impresión.

PALABRAS CLAVES: Planificación, disciplina, perseverancia, humor.

Planificación:

Organícese una meta diaria y una meta semanal de trabajo. Buscar y encontrar trabajo es una labor urgente y prioritaria, de

modo que no debe relajarse, como tampoco abrumarse de conversaciones por realizar, al punto que deba estar atento al reloj, en vez de estar atento a las señales de su interlocutor. Esto es tan negativo, como lo es llegar atrasado/a a una conversación.

También deben formar parte de su planificación las sucesivas vueltas a revisar sus listados de primera y segunda columna. Es altamente probable, que cada vez que la revise, seguirá recordando nombres y ampliando su base, es decir, cada vez estará aumentando la probabilidad de encontrar trabajo y esto siempre será una buena noticia.

Del mismo modo, debe reservar tiempo para ir anotando, en la misma planilla si es posible, los resultados de cada conversación que tenga, incluyendo fecha, hora de la gestión y todo eventual compromiso que haya concordado.

Por último, agréguese alguna rutina de ejercicio físico, aunque sea caminar algunos kilómetros. Tiene que ayudarse a usted mismo/a a “botar” las tensiones y las ansiedades.

Disciplina:

Como a todo lo que nos importa, le tenemos que asignar una importancia primordial, y actuar consecuentemente. Es muy importante, entonces, fijarse una rutina especial, que parta por lo formal (vestirse adecuadamente, para estar más enfocado anímicamente (no exagere colocándose corbata en casa, pero tampoco vaya al otro extremo), si se queda en casa, pida que no lo interrumpan mientras avanza en su quehacer, en suma, tómese en serio el tiempo que destine a esta tarea.

Asegúrese de que lo que ha planificado, lo cumple. Todos los días revise y sistematice lo realizado en esta materia. Y lo que no se pudo concretar, replaníquelo.

Perseverancia:

Los “no” que reciba, debe entenderlos como inevitables. Si se frustra, mejor deténgase, respire profundo, camine un poco y, después, continúe en su trabajo de buscar trabajo. Esto es igual que en los empleos remunerados, con momentos de profundas satisfacciones y sensaciones de felicidad, y otros en que la rabia y la decepción bloquean nuestra capacidad de actuar de forma equilibrada. Y así como en esos trabajos (mientras resolvamos seguir ahí) no nos queda sino continuar ejerciendo, en la labor de buscar empleo, es exactamente lo mismo.

Usted es el protagonista de su futuro laboral y por lo mismo, no puede ni debe rendirse. Por lo demás, el encontrar trabajo es un tema estadístico. En épocas de crisis es más complicado, pero siempre hay una opción. Mientras más siembre de manera ordenada, más pronto resolverá su desempleo. Es cosa de tiempo, perseverancia y ...

Humor:

No solo es sano para el cuerpo. Lo es más para el espíritu y le dará mejores herramientas para asumir adecuadamente las entrevistas a que deba someterse. Búsquele el lado grato, incluso a los momentos más complicados. Siempre se los encontrará y le permitirán recuperar el equilibrio más rápido. Cuando lo logre, podrá dar vuelta la página y estará listo/a para la siguiente visita o para la siguiente llamada telefónica. De hecho, como diría Platón: *“Muchas veces ayudó una broma donde la seriedad solía oponer resistencia”*.

REFLEXIONES FINALES

Primero que todo, cuando encuentre trabajo, contacte a las personas a las que le ha pedido apoyo, agradézcales y cuénteles que ya tiene empleo. Es importante que ellos/as dejen de destinar tiempo a su petición, y es bueno que ellos se alegren con usted. Al margen de que es una acción elemental de cordialidad, usted no sabe si será necesario volver a recurrir a ellos y es mejor cuidar la relación.

Vamos a las reflexiones finales:

1. ¿Qué pasa con quienes están entrando al mercado laboral?

Probablemente les resultará algo más complicado el encontrar el primer empleo. Si no pudieron quedarse en el lugar de la práctica, la habitual exigencia de experiencia, incluso para cargos en que no es necesaria, les dificultará más la tarea. Pero el proceso, y las palabras claves, son las mismas. Todos tienen redes. En estos casos, además ayuda el que el espectro laboral posible es más amplio y que las expectativas de ingresos sean también más acotadas.

Tal vez una distinción interesante es que puede ser valioso el buscar lugares en que pueda colaborar con ingresos muy bajos (o incluso ad honorem), de manera transitoria, acordando desde el inicio la facilidad para el retiro, en el evento de que encuentre un empleo más cercano a sus expectativas. Con ello, usted se mantiene activo (asunto siempre importante para el buen ánimo), suma experiencia laboral y siempre está la posibilidad de que, al final, se quede en ese lugar, en condiciones que le resulten aceptables.

También puede ser un buen momento para seguir especializándose, en cursos breves de capacitación o en diplomados. Acá, sin embargo, es bueno tener cierta claridad de por dónde le interesa orientar su trayectoria laboral, de modo que los cursos en que se inscriba contribuyan a reforzar sus dominios en esa línea. Si no tiene esta precaución, pueden “dañar” sus posibilidades ante quien lea sus antecedentes, al no poder formarse una idea adecuada de cuáles son sus intereses y motivaciones laborales.

Es un poco más discutible el que sea una buena opción la de hacer un Magister, dado que la combinación de una muy alta calificación formativa y baja experiencia, dificulta el ubicarse laboralmente, porque entra a jugar un papel complicado el factor remuneracional.

2. En el otro lado de la medalla, ¿qué ocurre con quienes tienen 50 o más años de trabajo y pierden el empleo estable?

Acá la complicación es al revés. Habitualmente las expectativas (necesidades) económicas son altas y, además, el nuevo empleador potencial duda por dos razones: (1) Capacidad física para el trabajo, es decir, riesgo de licencias recurrentes; y (2) nivel de actualización laboral.

Respecto de lo primero, la trayectoria anterior es la mejor evidencia, o la mayor complicación que deberá explicar. En este aspecto, no tengo más comentarios.

En lo segundo, su principal herramienta es su currículum vitae. Trate de que sea breve, concentrándose en los productos y/o resultados, más recientes, logrados con una activa participación de su parte.

Los nombres de los cargos desempeñados cada vez son menos considerados como aval de calidad laboral, en las entrevistas de selección. Por eso la sugerencia de concentrarse en lo más reciente (últimos 5 – 10 años), destacando productos concretos que resulten eventualmente atractivos (interesantes) para el lector de la empresa interesada en su postulación. Lo fundamental es que se encuentren antecedentes que permitan apreciar su vigencia laboral.

En este segmento, las ofertas laborales son menos, tanto por la especialización como por el valor de estos cargos de mayor complejidad. Las redes que le pueden ayudar son, seguramente, solo las que están más cercanas a su línea profesional. Por lo mismo, la lógica de las peticiones son las mismas descritas, pero para una lista mucho más corta y con ofertas de contribución técnica que deben ser, también, muy específicas y concretas.

La buena noticia es que, en este segmento, se abre un nicho muy importante referido a la realización de asesorías especializadas que, incluso, con alguna frecuencia se transforman en la nueva forma estable de desempeño profesional y

financiamiento personal.

3. Para incorporar a la lista de la primera columna, es decir de contactos directos, ¿es imperativo que la persona esté trabajando?

En realidad, no. Lo expresé así en el comienzo de este texto, porque es lo más habitual. Pero también puede serlo la pareja de un contacto, que esté sin trabajar por opción propia, o bien, porque está a cargo de la casa, etc. En resumen, lo ineludible es que sea una persona a quien nosotros podamos asociarle contactos en la segunda columna. Por lo demás, ya debe estar claro que toda persona tiene su propia red de contactos.

En resumen:

Si está sin trabajo, o si se quiere cambiar del actual empleo, al margen de las alternativas propias de los sistemas de reclutamiento (avisos en la prensa, sitios web especializados, bolsas de empleos, etc.) usted puede ampliar sus oportunidades logrando el apoyo de su red de contactos, pidiéndoles, a ellos, que le colaboren en una distribución intencionada a sus propios contactos. Para ello, adecúe su CV de modo que cada versión sea especial, breve, y pensada en que lo citen a una entrevista. Si consigue esa entrevista, ya solo depende de usted. Si le va bien, excelente. Si no resulta, concéntrese en la entrevista siguiente. Si usted quiere, usted puede.