

El buscador de empleo del siglo XXI



Enrique Brito
Ingeniero de Telecomunicación.
INECO

En este nuevo siglo que estamos empezando a caminar están cambiando muchas cosas, y una de ellas es la forma de buscar empleo. El nuevo buscador de empleo no usa los caminos tradicionales sino que pretende marcar su propio camino.

Según un estudio publicado recientemente por la Unidad de Estudios de Opinión Pública del BBVA, se encuentra trabajo por los siguientes métodos: anuncios de empleo en prensa y/o portales de Internet (10%), agencias de colocación/bolsas de empleo/ INEM (7%), oposiciones (15%), contacto directo con la empresa (15%). Hasta aquí tenemos un 47% en el que salvo unos pocos (15%) que decide ir a buscar el empleo, el resto están dejando su CV en un saco con otros cientos o miles, lo que no permite diferenciarnos claramente de otros candidatos.

Otro 49% lo hace a través de contactos personales, desglosándose el porcentaje en: 26% a través de familiares y amigos y 23% a través de conocidos. Este dato si

muestra que las cosas están cambiando claramente: la gente no quiere cualquier empleo sino que busca selectivamente lo que quiere a través de contactos, por referencias que le aseguran que lo que se encuentre en ese empleo será lo que realmente está buscando.

Vistos todos los métodos que se usan, veamos cuál es el proceso que sigue el candidato en la búsqueda de empleo actualmente. El primer paso es el análisis personal en el que tomamos conciencia de nuestra trayectoria hasta la fecha y de cuál queremos que sea el siguiente paso. Para ello, recopilamos el histórico profesional, realizamos tests psicotécnicos, evaluamos nuestra carrera profesional para decidir si continuar ese camino o cambiarlo, identificamos logros y competencias profesionales y finalmente elegimos el objetivo: puesto y empresa.

El segundo paso es prepararse en las técnicas necesarias: estudiar la estrategia a seguir, redactar el CV, identificar canales para obtener información, desarrollar

la red de contactos personales (esta es la pieza clave de todo el proceso), formarse en comunicación y entrevistas de selección y recabar toda la información posible sobre los objetivos a través de la red de contactos.

El tercer paso es la campaña en sí de búsqueda: se controla el avance de esta y de las entrevistas y se cuidan las negociaciones, porque lo que no hayas conseguido antes de entrar en una empresa te será difícil obtenerlo después y se consigue entrar con buen pie en un puesto que se conoce mejor. Finalmente se repasa todo el proceso para mejorar en futuras ocasiones.

En el siglo pasado se buscaba empleo a trabucazos y en este se usa la mira telescópica. Se saca el máximo provecho del mercado no visible con el uso eficiente de la red de contactos. Así se accede a ofertas de trabajo que ni siquiera se publican. Este proceso es laborioso y requiere esfuerzo y ganas. La recompensa es encontrar un mejor trabajo, con más sueldo y en menos tiempo. ♦