

# ¿QUE NOS HACE MAS EMPLEABLES?

Fuente: [laborum.com](http://laborum.com)



Ya no vendemos nuestro tiempo sino el resultado de nuestro trabajo, vendemos nuestras habilidades y competencias, nuestro compromiso con la misión de la organización.

Dictando una conferencia durante la semana, me reuní con un grupo de altos ejecutivos y empresarios que escucharon con interés y mucho asombro los informes sobre los cambios en los paradigmas de carrera, empleabilidad y el mundo del trabajo. Y ellos no están solos en su sorpresa. Trabajando en el país con miles de empleados y cientos de ejecutivos en proceso de transición profesional, pasando de empleos “seguros” a un mercado difícil y muy cambiado, encontramos que la mayoría manejan paradigmas obsoletos con relación al trabajo.

Para empezar, muchos creen que el reto sigue siendo conseguir un trabajo, sin comprender que para lograrlo es fundamental ser empleables primero.

Para casi todos la relación laboral era considerada prácticamente vitalicia, como la que tenían antes los japoneses. La estabilidad estaba asegurada hasta la jubilación a cambio de lealtad: “Con ser y estar, bastaba”. Hoy en Japón también hay rotación y cambio de una manera antes impensada. Lo que es importante aprender ahora es que lo que vendemos ya no es nuestro tiempo (de 09.00 a 17.00 o de 08.00 a 20.00), sino los resultados de nuestro trabajo. Vendemos nuestras habilidades y competencias, nuestra capacidad de generar resultados y solucionar problemas, nuestro compromiso con la misión, pensando y actuando siempre como socios estratégicos de la organización.

Es claro que en el nuevo mundo del trabajo lo único que nos puede dar seguridad laboral es nuestro propio nivel de empleabilidad, definido en términos de la capacidad que tenemos para mantenernos empleables y vigentes, como resultado de una actitud profesional frente a nuestra preparación, competencias, habilidades capacidad de generar valor y resultados cuantificables. Para ser empleable hay que comprender primero los paradigmas que cambiaron en el nuevo mundo del trabajo. Antes, por ejemplo, el empleo era estable; hoy se estima que alguien que recién empieza su carrera tendrá entre seis a ocho cambios de trabajo, algunos de ellos involuntarios, antes de jubilarse, trabajando de maneras que hoy no sabemos aún que existen. Antes tener un título profesional o una maestría era suficiente para ser empleable; hoy el título por sí sólo no nos garantiza un trabajo ni una carrera vigente.

## ¿QUE NOS HACE MAS EMPLEABLES?

Antes la influencia y el poder dentro de una organización estaban medidos en función del número de personas que se dirigían; hoy el poder lo dan los resultados y la efectividad, con números de empleados cada vez más reducidos. Antes la fuerza de trabajo era monolítica; hoy es flexible y cambiante. Antes uno era dueño de su puesto con derechos claramente definidos; hoy uno es empleable o no lo es. Antes la relación era paternalista y de sobrevivencia; hoy es adulta y de competencia.

Antes nadie cuestionaba su derecho al trabajo; hoy tenemos que ganárnoslo cada día de la semana nuevamente. Antes bastaba con ser leal; hoy debemos desarrollarnos permanentemente y sin descanso, adelantándonos a los cambios y tendencias en nuestro mercado objetivo, haciendo un inventario realista de nuestras habilidades, capacidades, fortalezas y debilidades. Hoy la lealtad es primero con uno mismo.

Esta nueva relación adulta, de venta de servicios y resultados, en la que buscamos agregar valor cada día de la semana, capacitarnos permanentemente y manejar nuestra carrera estratégicamente, es crítico alinear nuestros objetivos y planes de desarrollo personales con los de la organización que nos emplea, creando así beneficios mutuos en compromiso y empleabilidad. Los resultados de esta nueva actitud son positivos para ambos, al asociarse la empresa con ejecutivos más productivos, capacitados, comprometidos personalmente con los objetivos y resultados.

**CALIDAD,**

**SERVICIO,**

**INTELIGENCIA**

¿Pero qué nos hace mas empleables?. Junto con la actitud y entendimiento del mercado laboral, son varias las competencias a nombrar: la inteligencia, la inteligencia emocional, la capacidad de establecer buenas relaciones con las personas de todo nivel, tolerar a otros y evitar conflictos. Recordemos que gran parte del éxito profesional está ligada a factores de personalidad, siendo fundamental mantener una buena reputación e imagen, manejando políticamente nuestras relaciones interpersonales.

El tesón, la entrega y la dedicación al trabajo orientado a resultados, calidad y servicio, la ética y valores, la flexibilidad, la adaptabilidad y la capacidad para ser agentes de cambio son todos factores fundamentales en un mundo de cambios a velocidades tan aceleradas. En consecuencia, quien rechace sistemáticamente el cambio o le cueste adaptarse a nuevas maneras de trabajar o de hacer las cosas estará retrasando su propio desarrollo de carrera.

Es clave saber darle un enfoque empresarial al modo de contribuir, al modo de aprender nuevas habilidades, adelantándonos a los cambios en el mercado. Es importante mantenernos vigentes y tomar cursos de extensión profesional y postgrado, además de dominar el inglés y las computadoras (sin buscar excusas para no aprender). Un ejecutivo moderno debe ser capaz de vender ideas a distintos públicos, a través de presentaciones

## ¿QUE NOS HACE MAS EMPLEABLES?

hechas con técnica y fuerza. (Vale la pena considerar cursos para hablar en público). Permanente lectura de temas profesionales, culturales y de actualidad significa aprender constantemente y estar enterados de lo que sucede en nuestro entorno.

La ignorancia se paga cara en el mundo del trabajo. La persona que o está enterada poco puede aspirar a planificar adecuadamente y menos a liderar. Nuestra capacidad para liderar indiscutiblemente nos hace más empleables.

Una red de contactos vigente y bien mantenida, no limitada a la organización donde se trabaja, es una verdadera fuente de información, promoción y avance profesional indiscutido, que los expertos saben usar en su beneficio, con resultados extraordinarios. Una persona empleable conoce cómo cuidar su imagen y manejar su mercadeo profesional, con locales y visitantes, reconociendo distintas culturas y entornos en un mundo globalizado. No limita su campo de acción o referencia a nuestro país, sino que establece parámetros de comparación con pares de otras culturas, organizaciones y países.

Para ser empleables hoy, debemos ser competitivos y al mismo tiempo saber trabajar en equipo, así como ser capaces de manejar las ambigüedades y las paradojas con creatividad y entusiasmo, recordando siempre que nada vende mejor que el éxito y la seguridad.