

módulo 1

Establecer el objetivo profesional



- ▶ Puestos de trabajo foco de interés, análisis del puesto
 - ▶ Intereses y motivaciones, qué quiero conseguir
 - ▶ Conocimientos, habilidades y características personales, qué puedo aportar
 - ▶ Análisis del ajuste con el puesto
-

OBJETIVOS:

- Adquirir mayor seguridad en uno mismo a la hora de enfrentarse a la búsqueda de empleo.
- Conocer las claves para establecer tu objetivo profesional.
- Realizar un autoanálisis: personalidad, competencias, conocimientos, habilidades, intereses.
- Reformular positivamente nuestros puntos débiles.
- Saber destacar las habilidades, actitudes y exigencias que demanda actualmente el mercado laboral.
- Aplicar las habilidades necesarias para lograr tu objetivo.
- Analizar puestos de trabajo para determinar qué actividades y responsabilidades incluyen.

INTRODUCCIÓN

Este manual te ayudará a ser más eficaz en el proceso de búsqueda de empleo. Lo primero que tienes que hacer es **definir tu objetivo profesional**, y, a continuación, empezar la búsqueda de empleo.

La búsqueda activa de empleo engloba conceptos que debes conocer para conseguir un trabajo. Cada día debes dedicar tiempo a buscar empresas que encajan con tu perfil, aprovechar la red de contactos que tienes y personalizar tu carta de presentación y currículum vitae. También debes informarte sobre las demandas del mercado laboral y practicar la entrevista de trabajo.

¿Qué quieres llegar a ser profesionalmente? La respuesta a esta pregunta es tu **objetivo profesional**, y consiste en explicar de forma breve **hacia dónde quieres enfocar tu carrera profesional**, esto te va a ayudar a encontrar un empleo adecuado a tus aptitudes e intereses, así como a planificar tu trayectoria formativa y laboral.



Destaca en tu búsqueda de empleo



Fijar un objetivo

Por lo tanto, para definir tu objetivo profesional debes hacer lo siguiente:

- Definir lo que buscas.
- Hacer un análisis personal y profesional.
- Analiza las oportunidades laborales que existen.
- Describe las ocupaciones o puestos de trabajo en función de tus capacidades e intereses y de la situación del mercado de trabajo.

El **objetivo profesional** ha de ser realista, alcanzable, flexible y concreto. Además, ha de fijarse una temporalización (por ejemplo, qué quieres alcanzar este año) y un plan de acción concreto para conseguir dicho objetivo.

Toma nota

Para fijar tu objetivo, contesta a las siguientes preguntas: ¿qué quieres conseguir? ¿qué conocimientos, habilidades y experiencia tienes para conseguirlo? ¿qué necesitas para conseguirlo?, ¿cómo lo vas a conseguir, cuándo y dónde?, ¿cuáles son las condiciones?, ¿por qué quiero alcanzar ese objetivo?, ¿es el momento indicado para conseguirlo?

Los **objetivos SMART**, también denominados inteligentes, son objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y limitados en el tiempo, y definirlos resulta imprescindible a la hora de establecer cualquier estrategia.

SMART es un acrónimo en el que **cada letra identifica un aspecto clave** a la hora de redactar nuestro objetivo SMART. De esta forma:

- **[S]pecific (específico)**. Establecer metas concretas, cuanto más específico mejor, así será más fácil de conseguir. Qué quieres lograr con tu objetivo y dónde.
- **[M]easurable (medible)**. Medir los objetivos a corto y largo plazo de forma objetiva, para saber si se está logrando o no. ¿Cómo sabré cuándo se ha cumplido?, ¿qué indicadores se pueden utilizar para medir su eficacia?
- **[A]chievable (alcanzable)**. Los objetivos han de ser realistas y que se puedan alcanzar. ¿Cómo puedo alcanzar el objetivo?, ¿es razonable?
- **[R]elevant (relevante)**. El objetivo se debe adaptar a la realidad. Ser realista. Que puedas alcanzar con los recursos, humanos y materiales, que tienes.

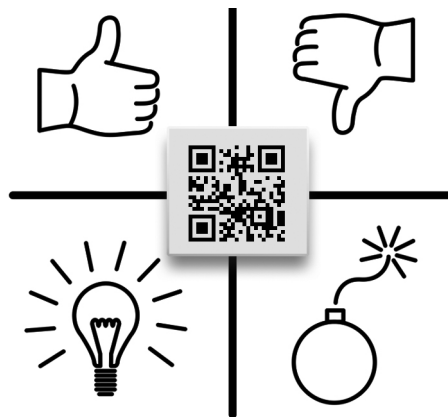
- **[T]imely (temporal).** Los objetivos deben fijarse para cumplirlos en un tiempo determinado. Fijar una fecha límite.



Método SMART: los objetivos deben tener estas características

No obstante, para definir tu objetivo profesional tienes que partir del **autoconocimiento**, es decir, has de saber cuáles son tus **puntos fuertes y débiles**. Conocerlos te ayuda a identificar qué trabajos puedes hacer, qué profesión te gusta, qué competencias debes mejorar, a preparar tu currículum vitae y tu perfil de LinkedIn de forma correcta, así como a saber venderte en una entrevista de trabajo. A continuación, se describen dos herramientas que pueden resultarte útiles a la hora de autoanalizarte:

- **Análisis DAFO.** A través de este análisis, puedes evaluar tus Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Los factores internos son tus debilidades y fortalezas, mientras que los factores externos son las amenazas y oportunidades del mercado.



DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades

Una vez hayas analizado esos aspectos internos y externos, llega el momento de pasar a la acción, es decir, de planificar estrategias para reforzar tus fortalezas y aprovechar las oportunidades, así como afrontar las amenazas y mejorar tus debilidades. Es aquí cuando debes realizar el **análisis CAME (corregir las debilidades, afrontar las amenazas, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades)**.



Ejemplo de DAFO y CAME

- **La ventana de Johari.** Es una herramienta de la psicología cognitiva que consiste identificar qué imagen es la que trasladamos a los demás. Es una técnica de autoanálisis en la que se expone una matriz con cuatro áreas de conocimiento sobre una persona y hay que llegar a entender si lo que estamos trasladando a los demás es lo que queremos. A continuación se describen estas cuatro áreas:
 - **Área pública.** En este espacio, se encuentran las experiencias y los datos conocidos por la propia persona y por aquellas personas que le rodean. Esta zona aumentará a medida que crece el nivel de confianza y la cantidad de información que transita entre uno mismo y el entorno que le rodea
 - **Área ciega.** En esta área, existe información respecto a nuestro yo que no reconocemos de manera consciente; pero sí que conocen los demás, como, por ejemplo, nuestro modo de hablar. El problema surge cuando aquellos que me conocen o que me escuchan, no son sinceros y no me dicen su verdadera percepción sobre mí.
 - **Área oculta.** También se llama zona privada y es la que es invisible para los demás. En este caso, contiene información que los demás no conocen sobre nosotros/as mismos porque la ocultamos, bien por miedo, por intimidad o para evitar algún tipo de acción que consideramos que puede ser negativa para nuestros intereses. Mantener esta información oculta es algo negativo para nosotros/as mismos, pues no sabemos la reacción que tendrán los demás al enterarse.
 - **Área Desconocida.** Todo lo que ni nosotros/as ni los demás conocen de nuestra personalidad. Este área pertenece a nuestras motivaciones inconscientes y representa nuestro aspecto subconsciente, que puede incluir acontecimientos de nuestra primera infancia, situaciones por vivir, etc.

El objetivo principal de esta herramienta es aprender a entender cómo deben asumirse estas diferencias en las distintas partes de nuestro yo, para, desde nuestro propio autoconocimiento, mejorar las relaciones interpersonales.



La ventana de Johari

1. PUESTOS DE TRABAJO FOCO DE INTERÉS, ANÁLISIS DEL PUESTO

Una vez que definas tu objetivo profesional, investiga sobre los **puestos de trabajo que mejor se adaptan a tus características:**

- En qué consiste el trabajo: actividades, funciones, responsabilidades, etc.
- Qué formación, experiencia laboral, competencias y habilidades se requieren para realizar el trabajo.
- Qué ofrece: condiciones laborales, nivel salarial, oportunidades de desarrollo profesional, formación continua, etc.
- Salidas profesionales: qué vacantes de ese puesto hay en el mercado laboral.

Analiza el puesto de trabajo y mira si las habilidades o competencias que te faltan son requisitos fundamentales. **Si una oferta es atractiva, pero no cumples los requisitos clave, mejor no presentar la candidatura.** Si quieres que tengan en cuenta tu candidatura, demuestra que cumples los requisitos mínimos para el puesto, como la formación académica o la experiencia.

Es importante analizar la oferta de empleo antes de enviar el currículum. Para ello, has de tener en cuenta lo siguiente:

- **Lee con detenimiento la oferta de trabajo** y fíjate en el sector, la empresa (investiga sobre ella, por ejemplo, a través de las redes sociales) y en los requisitos del puesto (titulación, experiencia, idiomas, etc.). Cuanta más información tengas, más fácil será adaptar tu currículum a la oferta e incluir términos para destacar sobre otros candidatos.
- A la hora de redactar tu CV, refleja y destaca los **aspectos claves que están pidiendo** para el cargo.
- Identifica las **palabras claves (keywords)** de la oferta que se relacionen con el puesto e incorporarlas en tu resumen.
- Si tienes mucha experiencia, los trabajos no relacionados con la vacante, los puedes omitir. **Demuestra que sabes hacer lo que ellos necesitan.** Puedes redactar tus experiencias según el anuncio, pero sin copiarlo.

Puedes plantearte las siguientes preguntas para decidir si tu perfil es acorde con la oferta analizada, y, de esta forma, será más productivo tu proceso de búsqueda de empleo:

- Sobre el puesto de trabajo: ¿de qué puesto se trata y qué funciones voy a realizar?, ¿cuáles son las condiciones de trabajo y nivel de responsabilidad?
- Perfil del candidato/a: ¿qué formación, habilidades y aptitudes son necesarias para el puesto?, ¿se requiere experiencia, cuánta?
- Autoanalízate: ¿cumpló con la mayoría de los requisitos solicitados?, ¿me veo capacitado/a para desempeñarlo adecuadamente?, ¿estoy de acuerdo con las condiciones de trabajo?

2. INTERESES Y MOTIVACIONES, QUÉ QUIERO CONSEGUIR

Para definir las metas de tu vida profesional, debes realizar un análisis de tus intereses, valores, características y aptitudes o habilidades: ¿en qué eres bueno?, ¿qué sabes hacer?, ¿qué te gusta hacer?

Tus **intereses profesionales** es todo aquello que te gusta hacer. Estos te llevan a elegir y buscar un empleo de acuerdo a tus habilidades, gustos. Si disfrutas en tu trabajo, rendirás más y esto beneficiará también a tu empresa. Los intereses profesionales están relacionados con la vocación, con los hobbies o aficiones que tienes.

Para definir tus intereses profesionales, contesta a estas preguntas: ¿quién soy?, ¿qué sé hacer?, ¿qué es lo que más me gusta hacer?

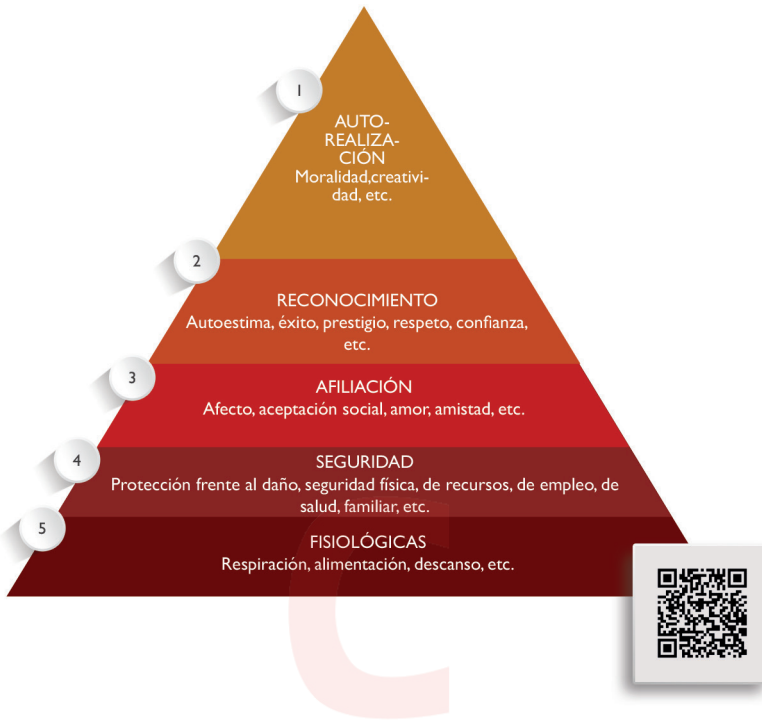
La **motivación** es la fuerza que impulsa a hacer bien las cosas. Puede ser por factores externos o internos que influyen en las acciones de una persona. La motivación laboral influye sobre el rendimiento de los trabajadores, ya que **mayor motivación = mayor rendimiento = mayor satisfacción laboral**.

Podemos distinguir dos tipos de motivación:

- **Motivación intrínseca.** Propia de la persona, tiene que ver con la satisfacción personal de cada uno, por lo que no requiere de una tercera fuente. Está relacionada con la costumbre, las emociones y la personalidad. Por ejemplo, es una motivación intrínseca terminar la carrera universitaria y obtener el título para poder ejercer la profesión.
- **Motivación extrínseca.** Procede del exterior. Está relacionado con el reconocimiento, el ambiente en el trabajo, el comportamiento del jefe, etc. Por ejemplo, se mueve por una motivación extrínseca un comercial que se esfuerza en realizar más ventas que las fijadas en sus objetivos para conseguir los incentivos extra que pagará la empresa.

Existen diversas teorías sobre la motivación, una de las más conocidas es la **Teoría de las necesidades**, de Abraham Maslow.

El psicólogo y psiquiatra Abraham Maslow representó en una pirámide las necesidades humanas. Dividió la pirámide en cinco niveles, a medida que el ser humano satisface los niveles más bajos, se crean nuevas necesidades en los niveles más altos. En la base de la pirámide están las necesidades fisiológicas, que son las primeras que hay que satisfacer. Una vez satisfechas, pasamos a un nivel superior, y según vamos satisfaciendo nuestras necesidades más básicas, se generan necesidades más elevadas. Puedes ver la denominada *Pirámide de Maslow* en el siguiente BIDI.



¿Por qué es importante estar motivado? Es muy importante porque nos da el impulso para actuar y conseguir lo que nos proponemos. Influye en la productividad, calidad y rapidez de lo que hacemos. La motivación juega un papel importante en nuestras vidas. Cuando nos proponemos emprender algo o abandonar lo que no deseamos, nuestro éxito o fracaso, en gran medida, dependerá de nuestra motivación.

Toma nota

El concepto de motivación hace referencia al motor que empuja a una persona y la guía a comportarse de una forma u otra. Es el impulso para lograr una meta, el porqué de un determinado comportamiento, el para qué de cierta actitud y el mantenimiento de una conducta dirigida a la consecución de un fin. La motivación tiene que ver con las necesidades, los deseos y los objetivos de una persona; y así actúa, fomentando, desarrollando y activando determinadas conductas y no otras.