

La gestión de la empleabilidad como ventaja competitiva

Barragán de la Parra, Rocío

2015

<http://hdl.handle.net/20.500.11777/2192>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>

La gestión de la empleabilidad como ventaja competitiva

Por Rocío Barragán de la Parra

El entorno laboral actual se mueve vertiginosamente, las prioridades profesionales que antes se consideraban claves para conseguir un empleo y mantenerse en él han cambiado y hoy dan paso a un concepto más íntimo en el desarrollo de las habilidades profesionales llamado **empleabilidad**.

La **empleabilidad** es la capacidad que tiene para aprender a aprender de sus capacidades intelectuales, pero también de sus habilidades y actitudes, aquí la inteligencia emocional juega un papel preponderante en el desarrollo de relaciones valiosas y en el autoaprendizaje de su mejora continua.

Entender que difícilmente tendrá un trabajo para toda la vida le ayuda a **cambiar de paradigma**, entender que Usted es su propia marca y debe construir su valor y reputación, le ayuda a comprender la importancia de la **empleabilidad**. Identificar qué problema resolvió, que acción implementó y que resultado obtuvo; le permite evidenciar su **competitividad personal**.

El siguiente desafío está en gestionar sus **relaciones interpersonales**, esa capacidad para aprender a establecer límites virtuosos, respetar las diferencias entre compañeros y amigos con una gran dosis de inteligencia emocional para no mezclar expectativas propias, percepciones o temas personales que le llevan a adoptar posturas victimizantes que ponen en riesgo su empleabilidad. El principio clave de las relaciones está en recordar que trabaja con, a través y para las personas, generar alianzas de desarrollo mutuo es clave y su jefe es su principal cliente y quien da cuenta de su valor en la organización.

La capacidad de flexibilidad y adaptación al ambiente laboral es sustancial y se manifiesta cuidando la actitud de servicio al cliente, trabajando con pasión e interés, acrecentando las alternativas o soluciones laborales con aportaciones personales e interesándose genuinamente por los demás. Ser adaptable, humilde y confiable es entender que *“Lo único que no cambia es que todo cambia”*.

Una personalidad ordenada se vincula a la capacidad competitiva y se manifiesta a través de acciones como el respeto a los acuerdos, una actitud consistente y una comunicación eficiente y asertiva.

La otra gestión clave de las relaciones está en la **relación intrapersonal**, que Usted desarrolla con plena conciencia de quien es, qué quiere, y para qué lo quiere; ahí construir su **valor de marca**.

El valor de su marca está representado por su nombre y apellido, se fortalece con su experiencia y/o formación profesional que permite comunicar a otros cuál es su ventaja competitiva, qué servicios y soluciones ofrece, cómo se diferencia de otros profesionistas y cómo comunica sus valores. Un ejercicio sencillo consiste en preguntarse con qué o con quienes le asocian las personas cuando piensan en Usted, cuál es el efecto que les causa su recordación. Las respuestas a estos cuestionamientos generan el valor de su persona y fundamentan su **marca personal**.

Si tiene claro cuáles son sus diferenciadores podrá asumirse como **responsables de su marca y, por ende de su empresa**; gestionar la empleabilidad será más fácil. Pregúntese ahora ¿cuál es su plan de carrera, cuáles son sus objetivos a largo plazo?, ¿qué quiere hacer, a dónde quiere llegar, qué precio está dispuesto a pagar, que más debe aprender? Esas respuestas ¿cómo se alinean a su plan de vida?, ¿qué quiere hacer, a dónde quiere llegar, qué quiere hacer personalmente, con su salud, con su

familia? Defina entonces a quien desea ofrecerle sus servicios y para qué y entonces ponga en práctica su **empleabilidad**.

Por último recuerde que Usted es:

Su **gerente de administración y finanzas**, gestione un manejo sano y controlado de sus ingresos/egresos.

Su **gerente de investigación**, Identifique y practique su capacidad de reinventarse, prepárese, estudie, actualícese, cuidado con caer en la famosa *zona de confort*.

Su **gerente de mercadotecnia**, identifique por qué los beneficios que ofrece son mejores, ¿qué pienso de mí?, ¿cuál es la mirada del otro?, recuerde que aquí la gestión de sus relaciones, recomendaciones y referencias es trascendental.

Su **gerente de ventas**; sus contactos validan sus capacidades laborales, gestione todo el tiempo una red de confianza; disfrute su trabajo y genere círculos virtuosos de crecimiento y aprendizaje.

Dispóngase a dar más y a ser mejor, lo demás llegará por añadidura.