

Chat del lunes 14 de noviembre de 2011.

Sobre que mostrar en una entrevista de trabajo

59:45 <BALDERRAMA> Buenos días. Bienvenidos. Espero un momento por si alguien desea proponer tema

14/11/2011 11:01:36 <Lidia> como buscar trabajo seria un tema... es decir como vendemos nuestras profesión.. o mejor dicho la especialización..

14/11/2011 11:02:36 <Lidia> cuando en la fuente de trabajo a solicitar no se requiere.. o no es necesaria.. de ahí que hasta el lugar no sea el adecuado a dicha carrera..

14/11/2011 11:03:38 <Lidia> como vendemos nuestro producto.. Cuando son nuestros estudios.. o mejor dicho la posibilidad de estar capacitados para hacer

14/11/2011 11:05:17 <BALDERRAMA> Lidia. OK. Si nos das un poco de contexto para no divagar demasiado

14/11/2011 11:06:22 <Lidia> ok

14/11/2011 11:07:24 <Lidia> cuando era estudiante buscábamos trabajo en despachos. Juzgados... o en notarias como estudiantes... con la promesa de un día ser abogados

14/11/2011 11:07:45 <BALDERRAMA> De entrada y generalizando yo pienso que la "cotización" de un conocimiento descansa en 2 factores. 1.- Saber algo que poca gente sepa y 2.- Que ese "algo" resuelva problemas

14/11/2011 11:08:58 <Lidia> cierto doctor.. Pero la verdad es que de mil saben eso.. mismo.. y además todos resuelven problemas... porque me contratarían.. cual es la diferencia

14/11/2011 11:09:20 <Lidia> entre todos los demás..

14/11/2011 11:09:46 <BALDERRAMA> Por ejemplo saber manejar automóvil es muy útil, pero todo mundo lo hace, saber otomí es infrecuente, pero ¿Qué problema resolvería?

14/11/2011 11:11:15 <Marce> Hola, y también pensé que la confianza que inspiremos es importante para nuestra contratación, porque además de que sepamos y seamos útiles, deberíamos ser confiables en el termino amplio de la palabra

14/11/2011 11:13:02 <Lidia> creo que es algo más... por ejemplo me toco el caso que un abogado titulado buscaba trabajo.... (Todos éramos estudiantes) y el juez le dijo: tengo el lugar del chofer... te interesa.... (Por supuesto de a los estudiantes si nos dieron oportunidad..

14/11/2011 11:14:00 <BALDERRAMA> De acuerdo con Marce. Si ya soy abogado tengo conocimientos y licencia que no son del dominio popular, a pero como de todos modos hay competencia ¿por qué me contratarían a mi?

:16:14 <Lidia> como se puede dar cuenta el contratador que puedo resolver problemas??? En una entrevista de 8 minutos...

14/11/2011 11:16:49 <Laura> añadiría que también la experiencia es muy importante dentro del puesto a desarrollar

14/11/2011 11:17:08 <BALDERRAMA> Alguna idea para Lidia?

14/11/2011 11:17:19 <Lidia> como me puedo vender cuando el propio producto soy yo... si somos modestos no sirve.. si somos altaneros menos..

14/11/2011 11:17:41 <Marce> pues uno da muestra de lo que es, con todo el lenguaje no verbal también, como nos vestimos, gesticulamos, ademanes, arreglo personal, todo de nosotros dice algo

14/11/2011 11:18:10 <BALDERRAMA> Entonces ¿qué habría que mostrar?

14/11/2011 11:19:08 <Marce> lo que esté de acuerdo al perfil del puesto o lo que nosotros queramos alcanzar,

14/11/2011 11:19:52 <Marce> seguridad, confianza, destreza, habilidad oral, serenidad, experiencia,

14/11/2011 11:20:44 <Lidia> ok Marce.. y si la experiencia es precisamente ese lugar el que te la dará

14/11/2011 11:20:49 <Laura> conocimiento del medio dónde te vas a desarrollar

14/11/2011 11:21:10 <Laura> entonces Lidia, a inicia desde el principio

14/11/2011 11:21:18 <Laura> iniciar

14/11/2011 11:23:01 <Lidia> como se inicia? esa es al pregunta.. porque si trabajas 3 años en un lugar ya tienes experiencia... pero si estudias para ese puesto 6 años.. no tienes ninguna

14/11/2011 11:24:47 <Javier> Imagen?

14/11/2011 11:24:51 <Lidia> no creo que el entrevistar tenga problemas escogerá el demás estudios... de mayor experiencia... él de más y mejor recomendaciones.... pero si estamos del otro lado... como

14/11/2011 11:24:54 <Marce> pues no te centres en la experiencia, que tampoco es lo mas importante ni lo único gracias a Dios

14/11/2011 11:24:55 <Laura> claro, es como solamente poseer el conocimiento y la acreditación de ese conocimiento, hace falta crear las habilidades prácticas de ese conocimiento

:26:20 <Javier> convences no por la calidad del producto sino por, imagen, puntualidad, y toma de decisiones inmediatas.

14/11/2011 11:26:33 <Lidia> creo que no tenemos ni una sola materia que nos enseñe a vendernos y vendernos bien... ni siquiera para hacernos de amigos... parejas... o para solicitar un café

14/11/2011 11:27:06 <Marce> no siempre contratan al mas aplicado, de hecho vemos a nuestros compañeros y no siempre a los que eran aplicados les va mejor!, quizá la premisa esa de la que partes no sea del todo cierta, y te este estorbando con miedos

14/11/2011 11:27:16 <Javier> la toma de decisiones para decir lo que el comprador del bien o servicio quiere oír.

14/11/2011 11:28:18 <BALDERRAMA> Si tus habilidades y conocimientos fueran la clave para la contratación, ellos te estarían buscando para contratarte y no estarías tu buscando el trabajo, si aceptas esta premisa ¿Qué habría que mostrar?

14/11/2011 11:28:32 <Javier> ejemplo si yo ofrezco un servicio legal debo demostrar que soy autoridad, y que parezca lo que digo que hago.

14/11/2011 11:28:47 <Marce> una habilidad muy útil pienso es la de saber hablar en público, donde se incluye esto de saberse vender y tener confianza, y existen lugares para obtenerla

14/11/2011 11:29:50 <Javier> Marce, no solo es "hablar" sino convencer.

14/11/2011 11:30:18 <Javier> el punto de Lidia es como convencer para vender.

14/11/2011 11:31:39 <Lidia> doctor que estoy interesada en el puesto?

14/11/2011 11:32:13 <BALDERRAMA> Marce mencionó provocar confianza, ¿qué hace a una persona confiable?

14/11/2011 11:33:16 <BALDERRAMA> Interés en el puesto es buen elemento, algo más?

14/11/2011 11:33:27 <usuario528> que se vea y se escuche congruente

14/11/2011 11:33:49 <Javier> como un Doctor tiene pacientes...1.- Es Doctor, 2 Tiene un consultorio, 3 Tiene imagen (Confianza, presentación, habilidad) 4 tiene Confianza en si mismo y toma las decisiones desde sus conocimientos de la Materia. 5 el que quieras.

14/11/2011 11:34:59 <Marce> habilidad para hablar donde incluye la de ser convincente precisamente 🤔, y si quieres mostrar interés en el puesto no deberíamos mostrarnos como urgidos

14/11/2011 11:35:52 <Lidia> Javier.. es más fácil convencer a un paciente (acepto que no es regla general) que a un superior en conocimientos y experiencia.. Como un juez.... mmm

14/11/2011 11:36:18 <Marce> pensar en los talentos personales como nuestro plus, ese sería un buen punto a vender,

14/11/2011 11:36:58 <Lidia> Marce imagina que no hay vacantes.. ni siquiera tienes una cita.. tienes que solicitar todo.. Como le harías tú?

14/11/2011 11:37:00 <BALDERRAMA> Como cuales talentos o características provocarían confianza?

14/11/2011 11:37:16 <Laura> Buen punto Marce

14/11/2011 11:39:23 <Javier> Un Juez debería tener cierta trayectoria para tener esa posición, siempre y cuando quiera ser Juez. L

14/11/2011 11:39:33 <Lidia> la puntualidad... la responsabilidad... pero insisto esos se pueden demostrar en el diario del trabajo... pero como se los hago saber antes de conocerme

14/11/2011 11:39:52 <Kiki> supongo que un aspirante a un trabajo lo primero que seria conveniente hacer notar es la disposición a hacer las cosas a la manera del lugar donde se solicita el trabajo

14/11/2011 11:40:37 <Javier> Kiki, muy bien, y cómo?

14/11/2011 11:40:49 <Kiki> mantener un perfil discreto no demasiado exógeno, ni muy reservado

14/11/2011 11:41:23 <Kiki> ser más elegante que la chacha del lugar, pero no mas que el dueño

14/11/2011 11:41:40 <Lidia> kiki el problema de decir que tiene disposición de horario.. se puede extender hasta las 12 o 1 am... sabes?

14/11/2011 11:41:49 <BALDERRAMA> Lidia.- en efecto es más fácil "apantallar" al ignorante (en mi área) que al superior, también hay abogados que tienen despachos y la gente los busca, de todos modos los pacientes o clientes son los patrones

14/11/2011 11:41:49 <Kiki> ni hablar de ser más guapa que la esposa del dueño

14/11/2011 11:42:28 <Javier> interesante.. Lidia, eso depende de lo que quieres dar y de lo que quieres recibir.

14/11/2011 11:42:36 <Javier> es una toma de decisiones.

14/11/2011 11:42:49 <Kiki> Lidia, podrías en ese caso negociar, mas en el área de los resultados que en los horarios

14/11/2011 11:43:02 <Marce> en el aspecto exterior, se me vino a la mente en un curso que asisti de imagen personal, donde expusieron que experimentaron con 2 mujeres para atender cuentas bancarias y o seguros, y que una de ellas era güera, con escote y un aire sensual, la otra era de cabello castaño, traje sastre y estilo formal, la respuesta fue que la mayoría de los clientes se fueron con la castaña para su atención, a es

14/11/2011 11:43:14 <Marce> refiero con inspirar confianza exterior

14/11/2011 11:43:22 <Lidia> cierto kiki,, pero eso es una vez contratada...

14/11/2011 11:43:45 <Kiki> según el puesto al que se aspire es el exterior que se vende

14/11/2011 11:44:23 <Kiki> primero tal vez seria recordar que el que busca un empleado, busca un aliado, si es como yo mismo mejor

14/11/2011 11:44:40 <Kiki> podría pensar el empleador

14/11/2011 11:44:49 <BALDERRAMA> Sr guapa suele ser ventajoso, pero exuberante podría ser lo contrario y representar amenaza para la esposa del dueño, puede ser mala idea. Pero volvamos al tema

14/11/2011 11:45:04 <BALDERRAMA> Ser

14/11/2011 11:45:05 <Javier> Y para conseguir un trabajo es vender tus habilidades. Proponer, negociar,

14/11/2011 11:45:24 <Lidia> el tema es sencillo... esto es lo que tengo... como lo vendo al mejor precio.... es decir como busco no un trabajo.. sino el mejor trabajo..

11:45:51 <Marce> obviamente no puedes aspirar a conseguir el puesto de juez o magistrado, de entrada, por dónde empezar?

14/11/2011 11:45:59 <Lidia> inclusive para esos estudios... que pueden ser nada o muchos

14/11/2011 11:46:06 <Javier> depende de ti misma Lidia, si das la capacidad, (el ancho vamos!)

14/11/2011 11:46:37 <Kiki> las habilidades de un trabajador son muy apreciadas en tanto se encuentre con un empleador capaz de reconocerlas, pero, no estoy muy segura de que eso sea lo mas importante al momento de hacer una contratación

14/11/2011 11:46:48 <Lidia> si Marce se puede comenzar hasta de juez.. o Ministro de la Corte

14/11/2011 11:46:54 <Marce> te encanta tu carrera? eres una apasionada de las leyes y esas cosas? como lo muestras?

14/11/2011 11:47:39 <Javier> conozco un Sr. Que tiene un despacho de abogados y ni siquiera es abogado, es ingeniero industrial. y Tiene chamba!!! y mucha!!!! se auxilia de otros abogados él solo administra y recibe los casos.

14/11/2011 11:48:59 <Lidia> ese es un ejemplo Javier de un comerciante..

14/11/2011 11:49:07 <Javier> lo que creo que sucede es que esta en la confianza interna, auxiliada de los conocimientos y la imagen que quieres y puedes dar.

14/11/2011 11:49:52 <Javier> nadie es bueno por bonito.

14/11/2011 11:50:26 <Lidia> como le dirían a alguien: basta de buscar yo soy lo que necesitas.!!

14/11/2011 11:51:43 <Marce> pedir la oportunidad a prueba por unos días...

14/11/2011 11:52:08 <Javier> no esperes la celebración externa, si te conoces a si misma serás tan exitosa que no ye imaginas cuanto. El conocimiento es el 10% y la actitud es el 90% de cualquier éxito.

14/11/2011 11:52:50 <Kiki> primero tendrías que preguntarle a ese buscador que problemas quiere resolver, tal vez darle dos o tres sugerencias, gratis en la entrevista

14/11/2011 11:52:58 <BALDERRAMA> Kiki mencionó el empleador busca un aliado, en mi opinión una persona que busca empleo debería mostrar o informar que tiene además de ciertos conocimientos, 1.- capacidad para comprometerse con el trabajo 2.- capacidad para trabajar en equipo 3.- Respeto a la autoridad 4.- Capacidad para aprender 5.- Honestidad 6.- Tolerancia a la frustración 7.- Capacidad para escuchar 8.- Flexibilidad

14/11/2011 11:54:25 <Kiki> cacarear alguno que otro huevito que hayas puesto, o darle ejemplos de cómo resolviste o ayudaste a resolver un problema similar anteriormente

14/11/2011 11:54:52 <Javier> Quiere decir que el que busca deberá pensar en ser la solución y no el problema..... Muy Claro!!!1

14/11/2011 11:54:57 <BALDERRAMA> Si esas características no se pueden mostrar en una entrevista corta, si se pueden mencionar y crear la expectativa de que si me contratas... puedes esperar esto de mi

14/11/2011 11:56:17 <Javier> ofrecer "mis" alternativas en menos de 8 minutos?

14/11/2011 11:57:01 <Kiki> J, quien dice que "TU" entrevista debe ser de solo 8 minutos?

14/11/2011 11:57:55 <Javier> son os minutos que ya había mencionado Lidia, pero si me das tiempo te puedo mostrar más de quién soy y en que puedo ayudar.

14/11/2011 11:58:13 <Lidia> hójole... gracias a todos

:59:49 <Javier> por lo pronto formar un portafolio de éxitos y mostrar aunque sea para apantallar.

14/11/2011 12:00:57 <BALDERRAMA> Por supuesto que además de estas generalizaciones habría situaciones particulares a considerar en cada caso.

14/11/2011 12:01:31 <BALDERRAMA> Bueno el tiempo se acabó. Pásenla bien. Nos conectamos el miércoles. Bye.