



TENGO MÁS DE 50 AÑOS Y AÚN NO ENCUENTRO TRABAJO ¿QUÉ HAGO?

La persuasión es una habilidad que, como ejecutivo, te permitirá conseguir tus objetivos a largo plazo. La minoría de directivos considera que la persuasión debe formar parte de su trabajo y la atribuyen a políticos o vendedores de ética dudosa. Esta habilidad está vinculada al liderazgo pero muchos la confunden con la manipulación.

Buscar empleo siempre es una tarea incómoda. Pero si encima tienes más de 50 años, la experiencia puede resultar frustrante. Asimismo, la capacidad de persuadir dependerá de la percepción del entorno y la credibilidad que te otorguen, no de la posición que ocupes en la empresa.

Según estudios, ser capaz de convertir la veteranía en una virtud y saber convencer a la empresa que quieres que te contrate porque eres la persona ideal para el puesto son dos aspectos clave a la hora de enfrentarse a un proceso de selección.

Distingue la fuente de la búsqueda de empleo

Los nichos de búsqueda de empleo siempre son importantes, pero a partir de los cuarenta es especialmente importante y a partir de los cincuenta mucho más.

En general para poder encontrar trabajo hay que saber dónde buscarlo. *Esto se puede traducir en dos fases muy claras:*

**PRIMERA
FASE**

**SEGUNDA
FASE**

PRIMERA FASE, detectar por un lado aquellas áreas en las que nuestras competencias son más evidentes, áreas de experiencia profesional, titulaciones, e incluso ámbitos relacionados con aficiones donde nos desempeñemos adecuadamente. No vamos a cerrar la puerta a que surjan ofertas en otros entornos pero resulta importante delimitar un terreno sobre el que movernos con soltura y ser capaces de responder de manera rápida y eficaz.

SEGUNDA FASE, descubrir las exigencias de las ofertas y buscar en ellas coincidencias con nuestras principales características de búsqueda. Es importante desarrollar aquí una importante capacidad de comprensión de lectura de ofertas. No siempre se va a especificar de manera clara los grados de experiencia necesarios, pero, cuando leemos que se necesita gran experiencia o más de 8 o 10 años de experiencia, podemos pensar que la edad puede no ser un gran obstáculo.

Existen webs y recursos en la red para apoyar la búsqueda de empleo para personas de más de 50, pero, en definitiva forman parte de esos espacios de búsqueda que ya deberíamos haber detectado.

¿Qué tan necesario es seguir capacitándome?

Aquello de la formación continua tiene hoy en día más sentido que nunca. Toda la formación complementaria que podamos obtener será buena para nuestros propósitos, pero, además, nos muestra como personas activas y preocupadas por nuestra preparación.

Y ahora, ¿CÓMO CONSIGO EMPLEO?

Te brindamos 5 recomendaciones para que logres el empleo que tanto ansías:

1. Demuestra que tienes ganas de aprender

A la hora de contratar, la percepción que muchos empresarios tienen sobre los adultos de edad avanzada es que han llegado a un momento de su vida en el que no quieren cargar con estrés adicional.

Creen que, por el mero hecho de ser mayor, es probable que no tengas ganas de aprender cosas nuevas. Por tanto, para evitar ser descartado antes de comenzar a trabajar, es necesario que dejes claro que no estás acabado.

*Demuestra que quieres seguir formándote y que, sea cual sea el desafío, vas a dar lo mejor de ti.
Explícales que aún no has llegado a la cima, sino que sigues escalando la montaña.*

2. No te dejes desanimar por los estereotipos

Puede que escuches frases del tipo: "Seguro que, como es mayor, no tiene ni idea de cómo se maneja una computadora", "al fin y al cabo, planea jubilarse en cinco años", o "seguro que no quiere aprender a hacer cosas nuevas, las personas mayores son menos flexibles". Pero los estereotipos están para romperse.

No te desanimes. Aunque no tendrías por qué hacerlo, demuestra que sigues teniendo las mismas ganas de aprender que un veinteañero. Si no confías en ti mismo, es probable que nadie lo haga.

3. Busca empresas que te convengan

Tener claro dónde quieres trabajar es fundamental para encontrar el empleo adecuado. Para empezar, lo mejor es que busques empleo en empresas pequeñas, ya que suelen contar con menos presupuesto para contratar y anunciar puestos, y muchas carecen de departamento de recursos humanos. En empresas más grandes y con más recursos, por el contrario, la competitividad y el número de candidatos suele ser mayor.

Por otro lado, elegir la empresa adecuada puede ser crucial para aumentar las oportunidades de ser contratado.

Céntrate en aquellas cuyo público objetivo sean adultos mayores ya que, por lo general, este tipo de clientes se fía más de las personas con experiencia que de los jóvenes.

4. No trates de esconder la edad que tienes

A pesar de que muchos directores de recursos humanos prefieren no saber la edad de los candidatos, es preferible no esconder de cuándo a cuándo trabajaste en anteriores compañías.

A nadie le interesa si terminaste la escuela primaria en el 1956 o en 1960. Pero, si revisan tu currículum, leen tu carta de presentación o echan un vistazo a tu perfil de LinkedIn y no son capaces de hacerse una idea del tiempo que pasaste trabajando para otras empresas, saltarán las alarmas.

Céntrate en los últimos 15 o 20 años de tu carrera profesional.

5. Sé activo en redes sociales

Para demostrar que estás a las últimas tendencias es conveniente que te muestres activo en redes sociales. Si buscan tu perfil en Facebook, Twitter, Instagram o LinkedIn y no te encuentran en ninguna de esas redes sociales, alimentarás los estereotipos.

*Esto es **MUY IMPORTANTE**: escribe artículos en LinkedIn, comparte contenido en Facebook y no dejes de dar tu opinión en Twitter.*

Por último, es conveniente que identifiques a personas que trabajan en las compañías que te gustan, las sigas en redes sociales y comentes algunas de sus publicaciones.

Para reflexionar...

El coach y Director de N'Foque Gestión del Talento & Coaching, Jorge Grados, hizo mención de una anécdota y luego lo relacionó con la búsqueda de empleo de personas de edad avanzada.

"Hace unos días subí a un taxi y, como suele suceder en nuestro medio, el clásico proceso de negociación de precio es obligado. Luego de llegar a un acuerdo en el valor del servicio con el chófer, recordé que en las noticias habían hecho referencia a la falsificación de billetes de nuevos soles y dólares, así que entablé una conversación sobre ese tema.

Cuando le pasé un billete de veinte nuevos soles para ir pagando la "carrera", el conductor hizo referencia al tema de los billetes falsos. En ese marco, el chófer me dice, "menos mal que está viejito" –refiriéndose al billete obviamente – "los nuevos, no son confiables".

En mi calidad de coach de carrera, no pude dejar pasar una observación tan directa y sabrosamente inteligente.

¿Cómo es eso que los nuevos no son confiables?

"Claro pues maestrito, los nuevos son bonitos, lo tienen todo. Brillan, pero carecen de valor. No tienen respaldo, cualquiera se puede confundir fácilmente. Hay que evaluarlos a la luz y con detenimiento".

Hice un paralelo relacionado con las percepciones que los ejecutivos de mayor edad suelen generar en un proceso de búsqueda de empleo.

"¿Y qué pasa con los viejitos?", advertí. Mi interlocutor mencionó "los viejitos no pueden ser falsos, pues señor... Ya otros los han usado y están comprobados, su brillo aún no se pierde".

Este comentario me hizo sonreír porque, salvando las distancias, el brillo de los ejecutivos experimentados es real, como lo demuestran sus trayectorias."