



"Hola Mónica:

Soy una chica de 20 años a la que para buscar trabajo siempre me piden inglés, tengo bachillerato y un grado superior de informática de ahí el que siempre me pidan inglés.

Mi duda es ¿dónde puedo estudiar?

¿Los exámenes de Cambridge me sirven para algo a la hora de buscar trabajo?

Es que si no tengo título que me acredite que se inglés me rechazan el currículum.

Gracias de antemano.

Sandra"

Respuesta:

Las preguntas de Sandra son relativamente fáciles de contestar.

Le puedo decir a Sandra que los exámenes Cambridge son muy prestigiosos y que le servirán para acreditar sus conocimientos de inglés ante cualquier empleador. Puedo añadir que puede prepararse el FCE en cualquier academia presencial, o acudir a nuestra academia de clases por Skype (www.ebpa.com), porque somos muy profesionales.

Además, le puedo indicar que en el blog hay mucha información para prepararse el FCE (<http://elblogdelingles.blogspot.com/2007/11/cmo-obtener-el-first-certificate-fce.html>) y otra información que le puede resultar de utilidad para conseguir sus fines, por ejemplo, cómo sacar partido a tu academia de inglés (<http://elblogdelingles.blogspot.com/2010/03/como-sacar-partido-tu-academia-de.html>).

Pero esta información no le servirá de mucho a Sandra. ¿Sabes por qué?

Porque se puede leer entre líneas que tiene una pregunta mucho más importante que no ha formulado en su correo. Esa pregunta es:

¿Qué tengo que hacer para encontrar trabajo?

Ya en otras ocasiones he tratado este tema: <http://elblogdelingles.blogspot.com/2009/07/las-leyes-de-supervivencia.html>

Lo he tratado y quiero volver a tratarlo porque yo también me encontré en esa situación, hace ya muchos años, y me hubiera gustado que alguien me hubiera despejado las dudas y guiado.

Lamentablemente, no fue así. Incluso con un "Master en derecho comparado por la Universidad de Miami" (www.miami.edu) era imposible encontrar trabajo en el Madrid de los ochenta (prácticamente igual que ahora).

¿Qué falló entonces y qué falla hoy?

Lo que falla es la falta de conexión entre las instituciones educativas, en general, con el mercado laboral. Aquí tienes más información: <http://elblogdelingles.blogspot.com/2009/11/salidas-laborales-para-filologos.html>

El origen del problema está en que muchas instituciones educativas no pueden adaptarse al ritmo que les exige el mercado. Un ejemplo claro son los nuevos mercados que abre internet **¿cuánta gente hay verdaderamente preparada para sacarles provecho?** Imagino que muy poca porque pocas instituciones ofrecen esa preparación y sin embargo el

potencial es enorme.

En el post de hoy le daremos otra vuelta de tuerca al problema de no encontrar trabajo para así intentar ayudar a Sandra y a todo aquel que esté en una situación similar. Como siempre digo: **¿de qué te sirve el inglés si no sabes sobrevivir?**

¿Qué ocurre cuando acabas de estudiar?

En cuanto acabas de estudiar entras en la jungla de la competencia laboral para la cual la gran mayoría no está preparada, además de por las razones que he expuesto más arriba, **porque no han aprendido a:**

- **Vender**

Parece incluso pecado hablar de "vender". Aquí mismo en este blog hay quien me perdona la vida porque al tiempo que intento vender clases de inglés por Skype, doy información gratuita. Lamentablemente, no se dan cuenta que cuantas más clases venda (sin falsa modestia), más riqueza se crea, más puestos de trabajo se generan y más posibilidades hay de que el blog siga existiendo por muchos años con esa información gratuita que todo el mundo quiere.

La misma palabra "vendedor" o "comercial" está desprestigiada y, sin embargo, no podemos obviar el hecho de que **¡todos tenemos que vender algo para sobrevivir!** No son "pescados" o "fruta" lo que vendemos, sino nuestro propio trabajo.

- **Hablar correctamente**

En inglés se les llama "communication or oral skills". Es muy importante saber transmitir tu mensaje porque sin saber hablar correctamente difícilmente puedes vender. En mi opinión todos deberíamos seguir, en algún momento de nuestro periodo de formación, algún curso sobre oratoria, cómo hacer presentaciones, presentar un nuevo producto o servicio, o simplemente "persuadir".

Anécdota: No soy una gran fan de la educación secundaria americana, pero reconozco que sí hay algo que hacen extraordinariamente bien en las escuelas de ese país es enseñarte a hablar en público. Hasta hoy recuerdo el día que, con 13 años tuve que hacer una presentación ante mis compañeros de clase en el Foote School (www.footeschool.org) al que asistía. Creo que el tema era "idiomas y dialectos que se hablan en África" y que por la mañana, antes de ir a clases, tenía un dolor de estómago tan fuerte que hasta me producía arcadas -miedo escénico. Pero dado que **"lo que no te mata, te hace más fuerte"**, después de aquella difícil experiencia ya no hubo nada, ni nadie, que me impidiese hablar en público.

- **Escribir correctamente**

Recibo cientos de emails al día, muchos de ellos con muchas de faltas de ortografía (en español). Puedes pensar que no tiene importancia, pero te equivocas. La forma de escribir refleja no sólo tu nivel de estudios, sino también tus habilidades para comunicarte. Y aunque no sea siempre cierto, una persona que escribe con faltas de ortografía parece menos inteligente que una persona que escribe sin faltas. Copio y pego extractos de dos emails que he recibido como ejemplos. Compara y saca tus propias conclusiones.

Email nº 1

BUEN DIA ESPERO RESIVAN Y LEEAN LO QUE LES QUIERO CONTAR HACERCA DE NUESTRA HISTORIA PERSONAL, ESPERO Y DISCULPEN LAS FALLAS DE ORTOGRAFIA Y REDACION QUE LLEGASE A TENER. NUESTRA HISTORIA COMENSO HACE APROXIMADA MENTE 2AÑOS Y MEDIO AL QUERER SUPERARME YO JUNTO HA MI ERSPOSA EMPESAMOS ELABORANDO

CHORISO CASERO SIN SABER COMO LO COMECIALISARIAMOS,PASARON 6 MESES Y NO NOS FUE COMO HUBIERAMOS QUERIDO,PERO APRENDIMOS QUE PARA SUPERARSE HACE FALTA PREPARACION Y CONOCIMIENTO DE LO QUE SE REALISA

Email nº 2

Estoy buscando una forma de terminar mi aprendizaje de inglés. Considero que tengo un buen nivel teórico y sólo me faltaría una estancia larga (quizás 6 meses... quizás 1 año...) en un país de habla inglesa para poder ser definitivamente bilingüe.

Observación importante: yo tampoco escribo perfectamente; cometo algunos errores de ortografía y de sintaxis, pero pongo tanto empeño en ello que más de una persona se ofrece voluntariamente para corregir mis escritos. Creo que eso debe a que mi voluntad de superarme es tan fuerte que los demás me dan una cuerda y tiran de ella.

Moraleja: no todos tenemos todos los talentos necesarios para sobrevivir, pero la voluntad y la constancia hacen auténticos milagros.

- **Leer**

Cuando acabas tus estudios estás deseando no tener que leer ya nada más; ciertamente la mayoría de los manuales nos resultan aburridos. A mí también me lo parecían, pero desde que dejé de estudiar no he parado de leer. ¿De dónde crees que saco las ideas para escribir posts? ¿Me "iluminan" por la noche mientras duermo? No. Leo, leo constantemente todo lo que pillo.

Precisamente gracias a una frase de un libro que leí y que me costó 19,95 euros, un voluntario de nuestro equipo ahora tiene un trabajo remunerado que le gusta (al menos así lo creo) y yo estoy trabajando en un proyecto fascinante que pronto anunciaré en este blog. Piensa ¿con qué otra inversión de menos de 20 euros puedes lograr resultados extraordinarios?

Claro que hay muchos otros factores que han contribuido a lograr ese objetivo, pero "una frase de un libro de 19,95 euros" fue el detonante. Por eso cuando yo salgo de compras no me dedico a mirar trapitos solamente (que también lo hago), sino que me voy de cabeza a los libros. Sobre todo me gusta ir a una gran tienda de libros en la que tienes la posibilidad de coger los libros y sentarte a leerlos. Si te interesan te los llevas, y si no los vuelves a poner en la estantería. Los libros son, sin lugar a duda, lo que en inglés se llama "food for thought", literalmente "alimento para el pensamiento" y son la mejor inversión para inspirarte y crecer como persona y como profesional.

- **Reconocer la importancia de la calidad**

La calidad es un bien escaso, muy escaso, indudablemente porque es mucho más fácil hacer algo mal que hacerlo bien. Por ello, es muy poca la gente que ofrece trabajo, productos o servicios de calidad, y cuando lo hace, generalmente triunfa porque gracias a su esfuerzo logra destacar. ¿Quién se acuerda de este post sobre la excelencia?:

<http://elblogdelingles.blogspot.com/2009/03/en-busca-de-la-excelencia.html>

Doy ejemplos de calidad que sirven para encontrar y mantener un empleo: una actitud encaminada a resolver problemas (no a crearlos), saber hablar por teléfono con los clientes, ser educado, ser puntual, saber trabajar en equipo, saber redactar bien, saber respetar, trabajar con la idea de -yo gano, tú ganas-.

- **Medir nuestros esfuerzos para obtener resultados concretos**

No se trata de decir: "voy a mandar 1000 currículos" y a ver si me sale un trabajo. No. Se trata de quizá mandar unos pocos currículos, pero a aquellos lugares donde puedas obtener más audiencia y por, ende, mejores resultados.

¿Cómo sabes esto? Probando y midiendo.

Por ejemplo, busco dos, o tres, empresas que me resulten interesantes **y trabajo duramente en la redacción** de una dos, o tres, cartas distintas que acompañen al currículum. Luego, se las doy a leer a amigos y familiares para ver cuál de las cartas que resulta más atractiva y destaca. Puedo hacer lo mismo con el currículum: pulirlo hasta sacarlo todo el brillo posible.

Lo cierto es que la gran mayoría de los aspirantes a un empleo **ni siquiera piensa en la redacción de la carta** que acompaña al currículum ni cómo puede destacar. Por consiguiente, su currículum queda eternamente clasificado en la pila denominada "del montón".

- **Utilizar el pensamiento creativo**

Darwin dijo: *"es más difícil ver el problema que resolverlo"*.

Una de las diferencias más notables entre la gran mayoría de nosotros y Larry Page y Sergey Bin (los fundadores de Google, también llamados "The Google Guys") es que antes de resolver el problema de las búsquedas en internet se dedicaban a detectar problemas. La mayoría de nosotros intentamos contestar preguntas, pero no a formular problemas para intentar resolverlos. Esta es una de las claves para desarrollar mentes creativas. Debes pensar siempre en "¿dónde está el verdadero problema y cómo puedo resolverlo?"

Yo he visto en el correo de Sandra que el problema no es la pregunta que ella formula, sino la pregunta que no formula. Para intentar encontrar una respuesta a ese problema "qué hacer para encontrar trabajo" no me he dedicado a copiar y pegar respuestas encontradas en internet; no. He leído varios libros, blogs, webs, he analizado mi propia situación y la de otros, he trabajado en encontrar soluciones concretas y he puesto información de "mi propia cosecha" que ha nacido de las interacción de las distintas fuentes de información que he utilizado.

Podrías decir: "No, yo el problema lo veo claramente: no sé inglés". Y sí es cierto, pero saber eso no te ayudará mucho a resolver ese problema porque no saber inglés es, en realidad, un cúmulo de muchos otros grandes y pequeños problemas que crean el gran problema de no saber inglés. Enumero ejemplos de grandes y pequeños problemas que crean un gran problema:

- Falta de motivación
- Falta de sana ambición
- Falta de constancia
- Pánico a hablar
- Desconocimiento o inexistencia de academias o centros educativos donde aprender hablar inglés de verdad
- No conocer cuáles son realmente tus prioridades.
- Incapacidad para planificar tu tiempo

Fíjate ahora cómo si me empeño en resolver uno, o dos, de los problemas mencionados arriba: constancia y motivación, puedo llegar a resolver el problema mayor: no saber inglés.

- **Derribar barreras y tomar medidas concretas**

Iniciar una acción encaminada a derribar un obstáculo es incómodo, a veces muy incómodo; por eso resulta mucho fácil no hacer nada.

Pongo ejemplos de acciones incómodas encaminadas a derribar barreras:

- Hacer una llamada telefónica a algún conocido para pedirle que te ayude a conseguir empleo.
- Asistir a una conferencia de tu sector para conocer gente.
- Intentar vender algo para practicar tus dotes de vendedor.
- Poner una reclamación en algún comercio porque te han tratado mal.

- Negociar con tu banco la exención de comisiones.
- Conseguir un descuento.
- Levantarse todos los días a las 6am porque no tienes otra hora para estudiar inglés.

Lo primero que piensas es "**si no me va a resultar para qué lo voy a intentar**". Es ahí donde probablemente yo soy un poquito diferente; cuando me dicen "no", yo digo "si", cuando me cierran una puerta "yo intento abrir una ventana" porque sé que la comodidad puede ser muy peligrosa.

- **Saber rematar la faena**

Esto es lo que se llama en inglés "the last mile". Por ejemplo: a la hora de redactar esa carta que hará que finalmente te contraten, lees varios libros sobre redacción, pides ayuda a alguien con experiencia, trabajas 3 días en preparar varias versiones "fuera de serie", se las das a leer a tus familiares y amigos, **pero finalmente envías la carta a la persona inadecuada**. Si eso ocurre, todo el gran trabajo que has hecho hasta el momento de enviar la carta se pierde trágicamente y el resultado es cero. Así que ¡ajo!, **no dejes ningún cabo sin atar**.

Aquí tienes más información sobre "the last mile": <http://elblogdelingles.blogspot.com/2009/08/last-mile.html>

Ahora, volviendo a Sandra -y a quienes se encuentran en una situación similar a la de ella- **¿qué le aconsejaría a Sandra para que consiga encontrar trabajo** o incluso a quien tiene ya un trabajo y quiere ganar más dinero con un trabajo extra o ser promocionado?

Además de que tuviera en cuenta y se aplicara los puntos que hemos analizado más arriba, **le daría dos consejos extremadamente importantes para conseguir logros extraordinarios**.

1) Debes ponerte en el lugar del comprador (en el caso de buscar un trabajo es el empleador) e intentar "venderle" lo que él realmente quiere comprar. No es tan difícil si analizas lo que tú deseas obtener cuando compras algo.

¿Qué quisiera obtener yo de un proveedor de servicios de adsl y teléfono, por ejemplo?

- Que no me sablee.
- Que me trate como una persona y no como un número
- Que no me engañe vendiéndome servicios que no deseo o no he comprado.
- Y, sobre todo, que el servicio sea de calidad porque mi trabajo depende de ello.

Con ser estas peticiones -creo yo- razonables **no hay ningún proveedor** en el mercado actualmente en España que de todas estas prestaciones. **¿Ves ahora cómo es difícil encontrar calidad y buen precio?**

Ahora apliquemos estas peticiones a un empleador (que será nuestro comprador). ¿Qué desea tu futuro empleador de ti?

- Que le des un servicio de calidad.
- Que no le engañes.
- Que respetes la empresa y el servicio o producto que vende.
- Que no le cobres mucho. Aunque esta petición es la más común, en muchos casos, se puede invertir si estás dispuesto a dar mucho más de lo que da la mayoría (que en general es más bien poco).

Un error muy común es no pensar en qué desea un empleador de un futuro trabajador (ejemplo: cuando solicitas un puesto de trabajo ni siquiera te has molestado en averiguar a qué se dedica la empresa, lo cual queda en evidencia no solo al redactar tu carta, y sino, en la entrevista).

El otro error también muy común es pensar que lo que yo quiero es igual a lo que quiere el empleador. No señor, porque lo que tú quieres, por lógica es "ganar lo más posible haciendo lo menos posible".

2) Debes dar pequeños y concretos pasos encaminados siempre a derribar barreras. Mucha gente tiene muchas ideas, pero cuando llega la hora de actuar no hace absolutamente nada. Lo que sí suelen hacer es quejarse, pero si les preguntas ¿qué has hecho hoy, ayer, la semana pasada para derribar algún obstáculo que está impidiendo que encuentres empleo, o ganar un poco más de dinero o obtener esa promoción? La respuesta honesta será "nada". Lo sé porque me pasé varios años yendo de empresa en empresa (multinacionales muchas de ellas) a enseñar inglés y la gran mayoría de mis alumnos se quejaban incesantemente de la empresa, su sueldo y de sus jefes, pero al mismo tiempo, lo único a lo que aspiraban era a que yo les escuchara. Acciones concretas para superar la situación que les frustraba: ninguna.

Además, es muy importante que tengas en cuenta **que prácticamente ningún acto aislado da un resultado extraordinario**; son, en cambio, esos pequeños pasos, constantes y bien encaminados los que logran conseguir grandes objetivos. Piensa, por ejemplo, en este blog ¿qué es lo que te atrae? ¿Un post que escribí un lunes por la mañana? Quizás, pero lo más probable es que estés leyendo este post porque hay un montón de otra información que en un momento determinado te ha ayudado.

Por eso, sistemáticamente, cuando la gente me presenta blog o webs relacionadas con el inglés con un par de hojas de contenido que quiere que yo promocione, les suelo decir: "*por favor, vuelve cuando tengas contenido que enseñar*". No valen dos posts, por muy buenos que sean porque la gente quiere información sustancial y original, no cualquier texto que pueda encontrar en internet infinitamente repetido.

Doy **ejemplos de pasos concretos** de lo que me gustaría que Sandra -y aquellos en situaciones similares- hicieran además de apuntarse a estudiar inglés:

- Conseguir una lista actualizada de empresas del sector en el que le interesa trabajar con nombres y lugares a los que tiene que escribir.

- Estudiar 10 de esas empresas minuciosamente ¿a qué se dedican? ¿cuántos empleados emplean? ¿cuál fue la cifra de ventas del año anterior?

- Poner sobre papel qué es lo que ella piensa que podría ofrecer a esa empresa y que ellos estarían interesados en comprar.

- Reescribir su currículum y la carta, o email, de acompañamiento para ajustarla a lo que pueda necesitar la empresa objetivo. Probar las frases que funcionan y las que no.

- Pedir a sus amigos y familiares que le den opiniones sobre su carta y currículum. Si hay algo que mejorar ¡mejorarlo inmediatamente!

- **Preparar un vídeo en Youtube demostrando alguna habilidad** que le puede servir a la empresa que queremos que nos contrate y mandarles el enlace con la carta o email. **¡Cuidado!** Al igual que una carta mal redactada, este vídeo puede ser un arma de doble filo si no lo haces bien, así que practica mucho antes de grabar el vídeo definitivo y pide siempre la opinión sincera de quienes te rodean.

Nota: Recientemente contratamos para nuestra academia EBPAI a un profesor nativo que hizo exactamente eso: desde Inglaterra nos envió un vídeo hablando en inglés y en español y explicando cómo daba las clases y qué conocimientos tenía. La contratación fue casi instantánea ¿por qué? Porque nos allanó el camino demostrando sus habilidades en directo; la información que queríamos de él nos las estaba proporcionando sin que hubiéramos tenido ni que preguntar.

- **Invierte en tu formación porque siempre será una buena inversión.** Si un curso te cuesta 1.000 euros podrá, quizá, parecerse caro pero si al cabo de unos meses estás ya trabajando, lo estarás amortizando con creces. Así hice yo cuando hice el TEFL:

http://www.google.es/search?hl=es&defl=en&q=define:TEFL&sa=X&ei=GyhLTYTnH9Kt8QQO1_KCDw&ved=0CB4QkAE

No ocurre lo mismo cuando compras un coche, por ejemplo, que es mucho más caro que casi cualquier curso en el mercado. En cuanto lo sacas del concesionario ha perdido un 30% de su valor y sin embargo ¿cuánta gente hay que se compra un coche sin ni siquiera saber si lo va a poder terminar de pagar?

- Cuando te den con la puerta en las narices, debes saber insistir y también retirarte en el momento oportuno.

Ahora, tras leer este post **¿podrías tú contestar a la pregunta de "si sirven los exámenes de Cambridge para encontrar trabajo"?**

Superar un examen Cambridge - por ejemplo el FCE- es sólo un pequeño problema que esconde un cúmulo de otros pequeños y grandes problemas; el más importante es saber cómo enfrentarse al mercado laboral cuando acabas de estudiar.

Y tú, lector **cuéntame en comentarios algo concreto que hayas hecho en las últimas semanas para encontrar empleo, ganar más dinero o conseguir una promoción.** Quiero ¡acción y resultados! que puedan ayudar a otros en tu situación y no excusas.

Te pongo un ejemplo de respuesta concreta que nos ha dejado una lectora, Miriam, en un post anterior:

*"Mi motivación es para alcanzar un puesto directivo. Y **estoy** a unos pasos!"*

Nota: Tu blog me fue de gran ayuda para aprobar mi examen global de ingles en la Universidad (requisito para titulación). Lo acredite con 90 de una escala de 100"

¿Te fijas que no dice: "me gustaría", "quizás", "haré", dice: "**Estoy** a unos pasos"?

Mónica T. Stocker.

www.ebpai.com

www.elblogdelingles.blogspot.com