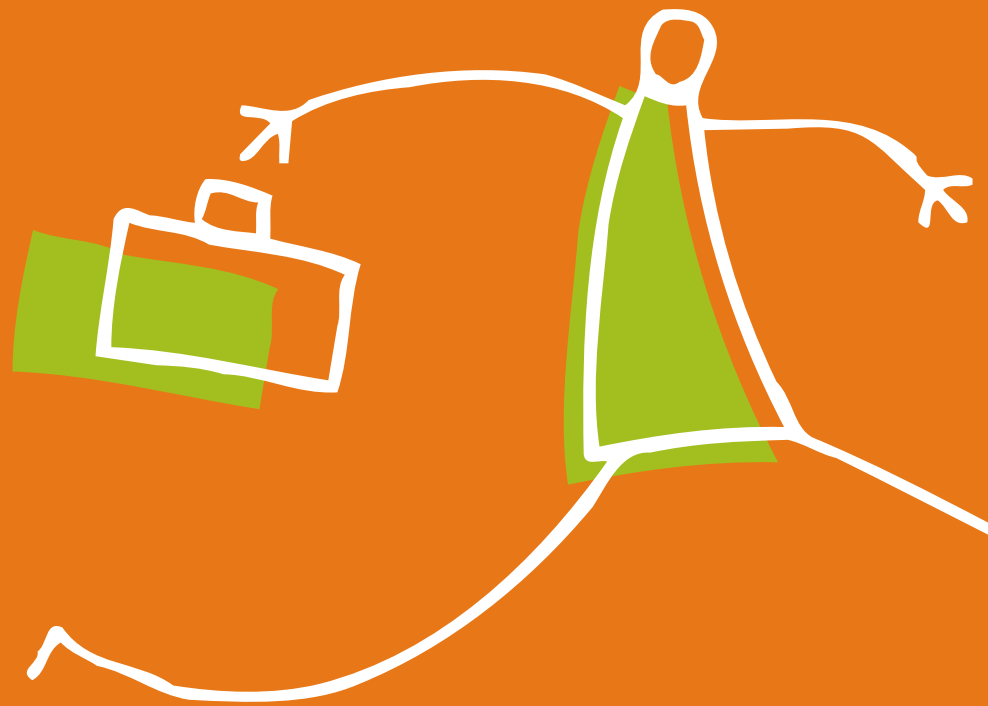


MANUAL DE BUSCA DE EMPREGO



**A ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE
REDONDELA PON A DISPOSICIÓN DE
TODAS AS PERSOAS QUE PRECISEN
INFORMACIÓN NOS CONTIDOS BÁSICOS
DE BUSCA DE EMPREGO ESTE MANUAL
PARA PODER CONTRIBUIR Á MELLORA DA
SÚA EMPREGABILIDADE.**



ACTITUDES ANTE A BUSCA DE EMPREGO

A

Á hora de buscar traballo, debemos ter en conta que hai factores que influirán e que está na túa man controlar, é dicir, que dependen do que tí fagas, pero haberá outros sobre os que non podes exercer influencia.

FACTORES QUE NON PODEMOS CONTROLAR

AS OFERTAS DE TRABALLO
A SITUACIÓN DO MERCADO LABORAL
A SORTE

FACTORES QUE SÍ PODEMOS CONTROLAR

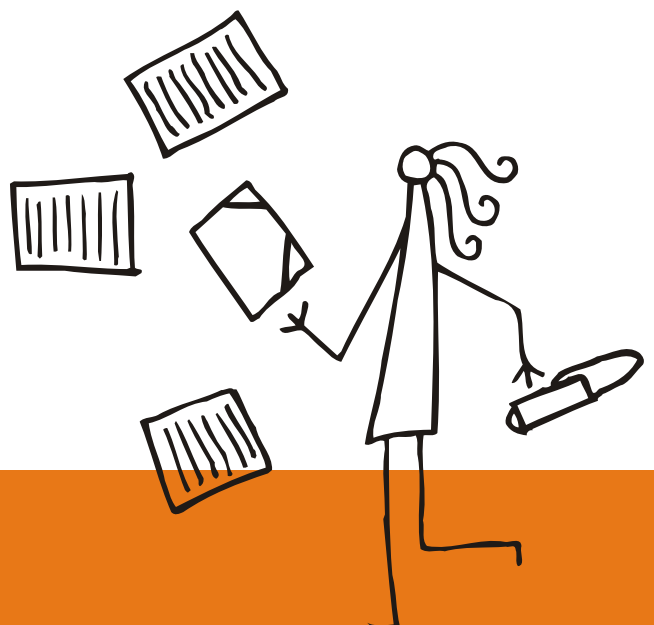
A FORMACIÓN PROFESIONAL
AS HABILIDADES E DESTREZAS QUE POSÚES
AS CUALIDADES PERSOAIS
AS APTITUDES
AS GANAS DE TRABALLAR

¿POR ONDE COMEZAR A BUSCAR EMPREGO?

Non debes comezar sin máis a túa busca activa de emprego. Debes trazarte un plan. O primeiro paso é facer unha análise de ti mesmo co obxectivo de coñecerte e saber que é o que buscas, os traballos que che interesan, cáles estás disposto/a a aceptar agora, que é o que te fai inclinarte por un ou por outro, etc.

Averigua se as túas características e metas de desenvolvemento profesional axústanse ao que hoxe demanda o mundo laboral.

ALGÚNS CONSELLOS
COÑÉCETE A TI MESMO
BUSCA OS TEUS PUNTOS FORTES
DETECTA QUE É O QUE DEBES
MELLORAR
QUÉRETE
E COMEZA A TRABALLAR NA
BUSCA DE EMPREGO





¿EN QUÉ QUERO OU ME GUSTARÍA TRABALLAR?

Debes intentar ser o máis concreto posible, ¿Cáles son as túas preferencias? ¿Qué áreas de traballo te interesan? ¿Qué posto de traballo acércase máis as túas expectativas?

¿ESTOU PREPARADO/A PARA ESTE POSTO?

Tes que coñecer ben cales son os requisitos para acceder ao posto de traballo que te interesa. Deberás distinguir entre os que son obrigatorios e os complementarios, aquelas características que se valorarán pero que non son indispensables para acceder a ese emprego. Debes saber qué formación é necesaria, qué capacidades, experiencia, etc se esixen e confrontar estes datos coa túa realidade.

A AUTOESTIMA

¿QUÉ É A AUTOESTIMA?

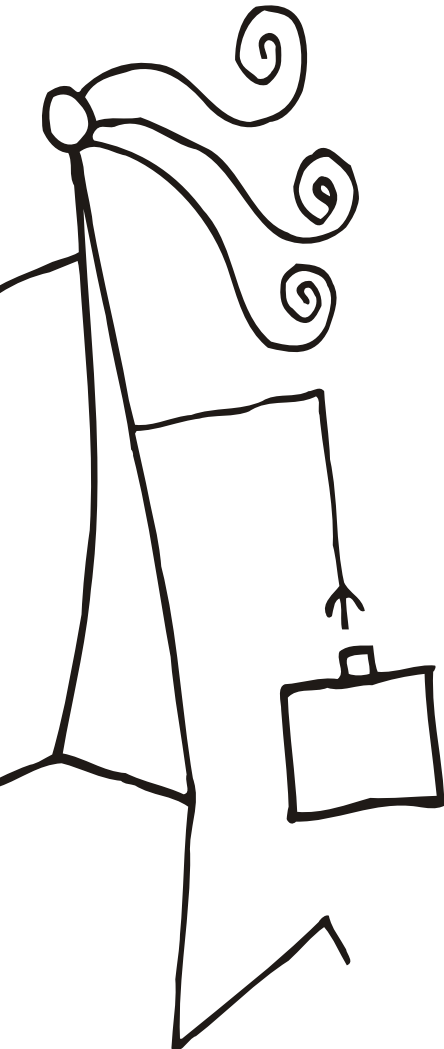
É o concepto que temos de nos mesmos. É a opinión que nos merecemos e que fomos formándonos ao longo da vida sobre nós mesmos. En ela influirán de forma decisiva as experiencias, as metas propostas e alcanzadas, as satisfaccións conseguidas e tamén os nosos fracasos, as nosas frustracións e todas aquelas metas non alcanzadas.

Se téis un autoconceito positivo de ti mesmo/a, irás conseguindo os teus obxetivos, por iso:

- Parte sempre dun profundo coñecemento de ti mesmo/a.
- Plantéxate sempre obxetivos realistas
- Diferenza entre os que han de ser obxetivos a corto, a medio e a longo prazo.
- Toma as decisións de forma reflexiva e non te castigues se fracasas.
- Pensa sempre que debes continuar.

COMUNICACIÓN

Toda conducta é comunicación e existen moitos modos de conducta: verbal, postural, tonal, contextual, etc



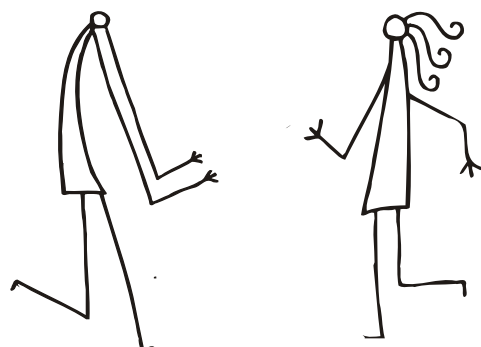


Se toda conducta é comunicación é lóxico pensar que un non pode deixar de comunicar.

Esta información que emitimos inflúe sobre os demais, quenes a súa vez, non poden deixar de responder e polo tanto de comunicar.

Para levar a cabo unha comunicación deberás ter en conta aspectos como:

- Intentar non responder sempre e cando sexa posible cun monosílabo, xa que non estaremos axudando a iniciar ou manter a conversa.
- A expresión da nosa cara é un dos aspectos máis importantes durante o proceso de conversa xa que reforza o que estamos a dicir.
- Sempre debemos escoitar á persoa que se está dirixindo a nós e a continuación deberemos responder dunha forma clara, expresando o que queremos sen responder ambiguamente.
- Durante a conversa poden producirse críticas construtivas, das que deberás sacar o máximo partido e aceptalas dunha maneira positiva.
- Se estou relaxado/a e me concentro na conversa a miña participación será máis efectiva.
- Debo evitar empregar frases negativas e intentar poñerme no lugar da outra persoa para poder comprender a súa opinión.
- Non debo empregar un tono de voz excesivamente alto, que podería interpretarse como un signo de agresividade, nin tampouco demasiado baixo (pasividade).



A COMUNICACIÓN NON VERBAL

Normalmente vai acompañada da verbal ademáis podemos empregar este tipo de comunicaci n para dar maior forza aos nosos mensaxes verbais.

Debemos estar alerta, prestar atenz n e intentar mellorar a nosa comunicaci n.

O que significan algúns xestos e posturas

Acariciarse asegura a un/a mesmo/a.

Acariciarse o queixo pensar ou avaliar.

Apretar a man do outro coa punta dos dedos falta de confianza.

Brazos cruzados barreira de defensa persoal.

Dedo horizontalmente debaixo do nariz ao falar mentira, ocultaci n.

Mover rápido un obxeto que se ten entre as máns nerviosismo.

Darse lixeiros tir ns no l bulo da orella desexa interrumpir.

Frotarse as mans esperanza de algo.

Mollar os labios coa lingua tensi n.

Rascarse a cabeza ou a noca frustraci n.

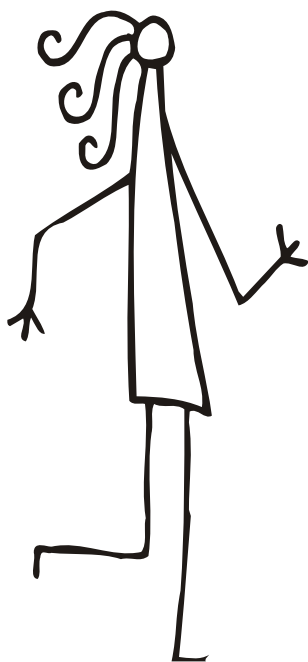
Retorcerse ansiedade.

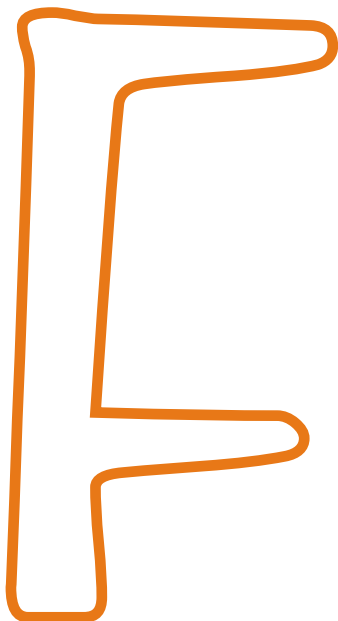
Tocarse ou frotar lixeiramete o nariz escoitar duda.

Amosar as palmas das mans franqueza.

Colocar o dedo índice sobre a meixela e o pulgar aguantando o queixo crítica.

Apoiar a cabeza nunha man aburrimento.





AMIGOS/AS E COÑECIDOS/AS:

Esta é unha fonte fundamental, xa que moitos procesos de selección non chegan a saberse públicamente, porque se cubren por medio desta fonte. É fundamental que fagas saber aos teus coñecidos/as que estás a buscar emprego.

SERVIZO GALEGO DE COLOCACIÓN:

É o organismo Público encargado de xestionar as políticas activas de emprego.

Debes solicitar unha cita ben na oficina de emprego ou no teléfono

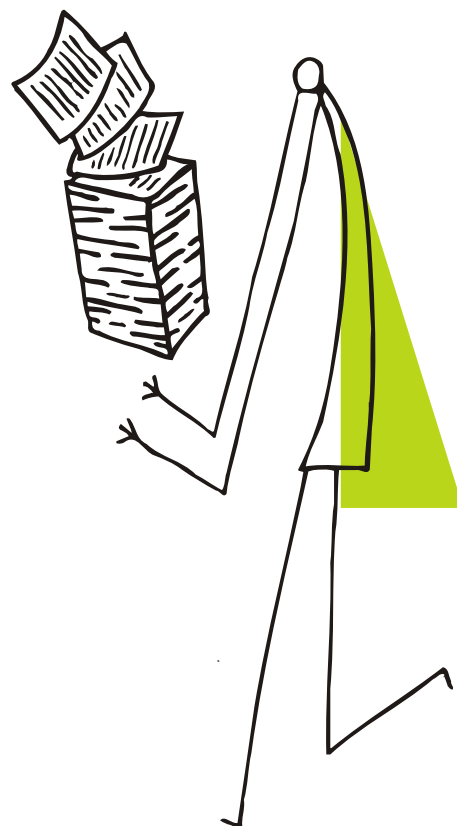
Na entrevista te elaborarán un currículum para introducirlo posteriormente na base de datos central.

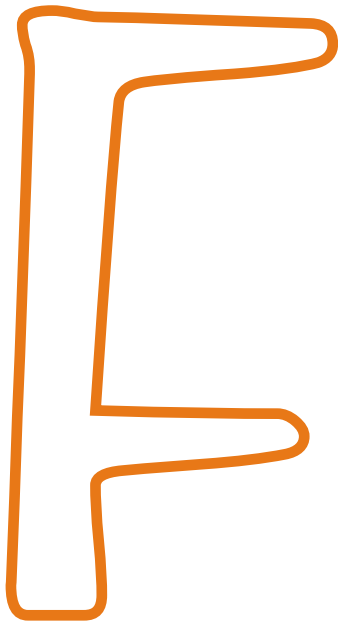
CENTROS DE INFORMACIÓN:

Asociacións empresariais.
Sindicatos.
Oficinas locais de emprego.
Oficinas de información xuvenil
Axencias de desenvolvemento local.
Academias.

EMPRESAS DE TRABAJO TEMPORAL:

Son aquelas que se adican a contratar temporalmente a traballadores para poñelos a disposición doutras empresas.





INTERNET.

Existen cada vez máis páxinas de internet que teñen algunha sección de emprego ou se adican a este tema principalmente.

PROGRAMAS DE TELEVISIÓN E RADIO.

Ofrecen información sobre ofertas de traballo público e privado, cursos, etc.

PRENSA.

A prensa é o medio máis usual de busca de emprego. De luns a sábado aparece na sección de anuncios cortos e os domingos hai unha sección especial adicada a emprego e formación.

REDE EURES.

A rede EURES ofrece información e asesoramento destinada aos traballadores e aos empresarios, sobre o mercado de traballo no espazo Económico Europeo.

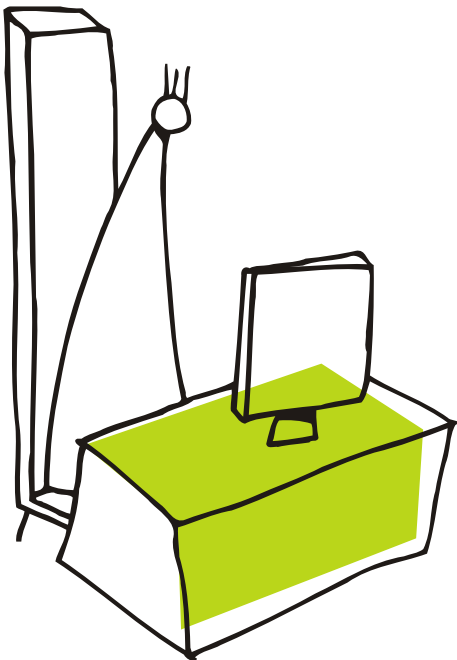
OFERTA DE EMPREGO PÚBLICO.

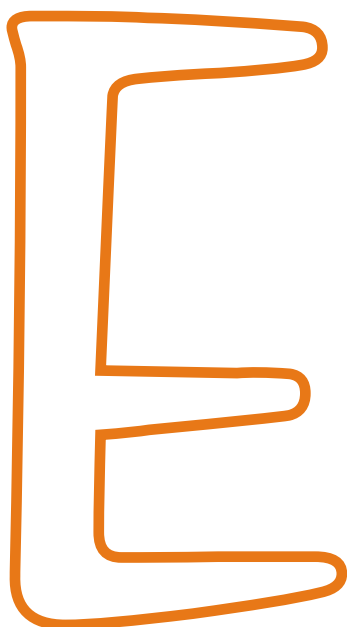
Hai diversas formas de acceder a este tipo de ofertas

A través de oposición, concurso ou concurso oposición.

A Oposición consiste na realización dunha serie de probas baseadas nun temario específico según o posto ao que te presentes varía.

O concurso é a valoración dos méritos académicos e profesionais que posúes.





FACTORES NEGATIVOS NA ENTREVISTA

Mala presentación, vestido inadecuado, aire descochado, estilo pouco profesional...

Chegar tarde á entrevista.

Falta de preparación da entrevista.

Falta de colaboración co entrevistador. Negativa a responder a algunhas preguntas...

Falta de cortesía, de tacto, de saber estar ...

Falta de control emocional (temblor da voz, tartamudeo, axitarse, rebulirse no asento, frotarse as mans, etc)

Motivación pouco clara polo posto.

Deficiente expresión verbal (voz, vocabulario, sintaxe, empregar vulgarismos, tacos ...)

Falta de madurez persoal (resentido, conflictivo, dificultade para axustarse ambiente empresarial, ...)

Actitude defensiva ante os factores menos favorecedores do seu curriculum e/ou do seu pasado.

Carencia de obxectivos profesionais concretos e razoables.

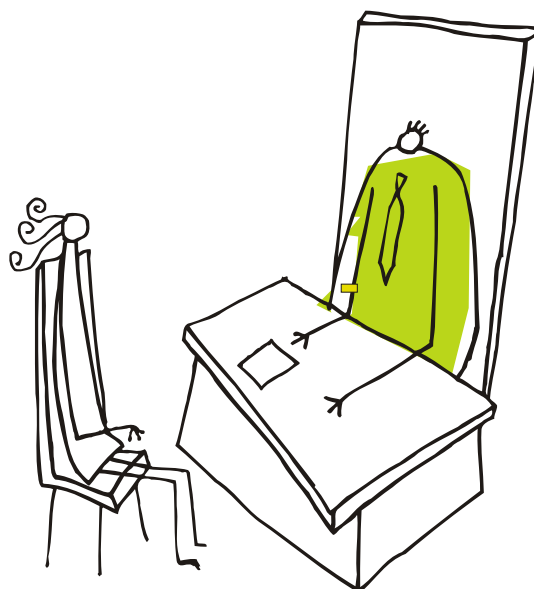
Non plantexar preguntas sobre o traballo e sobre a empresa ou plantexalos mal.

Pouca iniciativa, baixa creatividade.

Mirada fuxitiva...

CONSELLOS PARA A ENTREVISTA:

- Hai ben aseado, pero sen que pareza que vas de voda.
- Fundamental o primeiro contacto co entrevistador ou empregador (dalle a man con firmeza).
- Mira aos ollos do teu empregador. Non baixes a mirada nin mires á parede.
- Síntete con naturalidade. Non esteas tenso. Afroxa os músculos. Estate alerta, pero relaxado.
- Non te lances a falar coma un torrente. Deixa que inicie a conversación o entrevistador.
- Utiliza unha linguaxe ampla, rica, que demostre cultura. Pero non sexas pedante.
- Non só o entrevistador quere saber cousas de tí. Ti tes que demostrar que queres saber cousas da empresa.
- Nunca mintas. Explica ben os teus fracasos (sobre todo, nos estudos).
- Unha entrevista pode arranxarse cunha boa despedida. Podes preguntar cando te darán unha resposta. Non presumas de que ten moitas ofertas.





TIPOS DE PREGUNTAS

a PREGUNTAS DIRECTAS Cantas horas durou ese curso

b PREGUNTAS INDIRECTAS A información obtense por dedución a partir de respostas con contido diferente en aparencia léese entre liñas . A habilidade do candidato é intuir que é o que busca averiguar o entrevistador para telo en conta nas súas respostas.

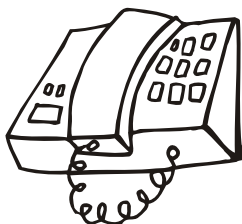
Qué fai no seu tempo libre para averiguar aspectos da súa personalidade .

c PREGUNTAS ABERTAS Deixan ao candidato a oportunidade de emitir unha resposta persoal e ampla. O suxeito ten a liberdade para elixir entre un abanico de posibles respostas. Polo tanto, a habilidade do candidato é aproveitar esas oportunidades para dar a información máis favorecedora sen deixar de axustarse á verdade , e dar respostas amplas.

Qué pensa deste traballo , Fálleme dos seus estudos .

d PREGUNTAS PECHADAS Preguntas que esixen unha resposta de si ou non, ou que deixan ao candidato unhas posibilidades limitadas de resposta. A habilidade do suxeito ante este tipo de preguntas será a de tomar a iniciativa e abrir a pregunta e a súa resposta para engadir información favorecedora

Estás casado , De onde procedes .



e PREGUNTAS DE REITERACIÓN Permiten ao entrevistador precisar mellor unha información ou unha pregunta.

Podería desenrolar a súa idea sobre ...

Podería explicar mellor o que quere dicir cando fala de ...

