

**RESUMEN DEL LIBRO USTED SA.  
AUTORA: INÉS TEMPLE. EDITORIAL NORMA**

**RESUMEN EJECUTIVO**

Usted S.A. de Inés Temple es un obra que nos ayuda a recordar y darnos los tips para afrontar los diversos ámbitos de nuestra vida diaria en especial el trabajo en una empresa, nuestra preparación, la manera de afrontar las dificultades que se presentan cuando estamos en transición laboral, la manera como conducir nuestra propia empresa siendo esta nuestra carrera profesional.

Todo está en constante cambio, ya no existe un trabajo seguro, hablar de seguridad laboral es cosa del pasado, mientras más alto sea el puesto mayor es la inseguridad en la organización y depende el esfuerzo que pongamos en mejorar nuestro nivel de empleabilidad; el empleado se transforma en un proveedor de servicio en la empresa que labora y esta se convierte en su cliente a la cual tiene que llegar sea agregando valor, contribuir a los resultados, cumplir objetivos y metas específicas, y satisfacer las necesidades.

Una parte importante del libro explica que debemos mantenernos altamente empleables en todo momento, depende de cuánto tiempo y calidad estemos dispuestos a dar para mantener nuestras competencias, red de contactos y conocimientos. Todo esto nos permitirá elegir dónde trabajar.

"Las personas con muy alta tasa de empleabilidad siempre tienen varias alternativas de trabajo y las empresas exitosas y modernas se esfuerzan para competir por ellas y, sobre todo, para retenerlas."

"No nos pagan por ir a trabajar, nos pagan por agregar valor."

**CAPITULO 1 CAMBIO DE PARADIGMAS: LO UNICO CONSTANTE ES EL CAMBIO**

Hace años atrás vivíamos en un mundo muy diferente, el trabajo era no solo un derecho, sino algo que veíamos como una propiedad privada dentro de la obra. Por ejemplo las empresas son globales, no requieren tener plantas para comercializar sus productos y la relación laboral se ha flexibilizado.

Este libro nos muestra la realidad laboral en la que vivimos, lo que afrontamos, una realidad en la que el trabajo no es un derecho patrimonial,

pues el trabajo era incluso heredado, hoy no podemos esperar conservarlo por toda la vida, son muchas las razones que nos llevarán a cambiar de empleador.

El trabajo no es derecho sólo porque nos permite gozar del derecho a la vida, sino que es un derecho porque nos permite llegar a obtener éxito propio, el que cada uno se plantea y no el que los demás esperan de nosotros, de otra manera no seremos felices, porque podremos caer en la figura que plantea la autora, del matrimonio por conveniencia, dando horas de nuestro tiempo para cumplir con una tarea específica dentro del centro laboral porque a fin de mes tendremos una retribución económica, pero no porque estemos del todo conformes con la actividad desempeñada, incluso no le ponemos las energías necesarias.

## **CAPITULO 2 LA EMPLEABILIDAD**

Es la capacidad de agregar valor y desarrollar las competencias requeridas para encontrar o mantener un espacio de contribución profesional cuando y donde sea necesario.

Los más empleables eligen trabajar en el interior o exterior de acuerdo a sus capacidades entonces, no sólo se trata de tener un trabajo y ya, sino que debemos buscarle las necesidades que este pueda exigir en algún lado, para darle el valor agregado que el mundo globalizado exige; de ahí es que la frase de “No hay que buscar empleo sino necesidades insatisfechas”, debe convertirse en la misión de nosotros como empresas, es decir que seamos capaces de satisfacer esas necesidades, debemos ser como aquellas empresas que en su giro comercial ofrecen todo tipo de servicios, para tener más oportunidades laborales.

Inés temple demuestra en este libro que toda persona es capaz de lograr sus objetivos, medir, es decir no se puede mejorar o gerenciar lo que no se mide, por la sencilla razón de que no hay forma de medir si estamos en lo correcto, por eso nuestra empleabilidad necesitamos medirla.

Los planos de la empleabilidad sobre los cuales deberíamos tratar son tres:

- 1.- Las competencias personales valoradas
- 2.- La demanda en el mercado laboral
- 3.- La exposición ante los decisores en el mercado objetivo

## **CAPITULO 3 MEJORANDO TU COMPETITIVIDAD PERSONAL**

Esto implica trabajar los planos laborales y sociales, lo que es muy importante para poder mantenernos vigentes y muy empleables en el mercado, no solo debemos ser buenos trabajadores si no parecerlo.

La idea que debemos comprar es que no debemos ser leales al empleador para estar seguros en un puesto laboral, sino ser leales a nuestra propia empresa que es la que ofrece el trabajo, entonces para permanecer por un determinado tiempo en un centro de trabajo y lograr mejoras, debemos en primer lugar ser leales a nuestra empresa, determinándose que debemos capacitarnos, no basta con tener títulos, sino debemos ser competitivos buscar ser únicos, especializados, pero eso no ha de significar que somos “lo máximo”, y debemos buscar siempre la perfección, dedicar nuestro tiempo a tener integridad.

A nadie le gustaría trabajar con una persona soberbia, amargada, arrogante, si somos inteligentes emocionalmente, haremos todo lo contrario a lo que hace dicha persona.

## **CAPITULO 4 USTED S.A**

USTED S.A, significa que debemos vender nuestra marca diariamente. Nuestro nombre es nuestra marca, de acuerdo a nuestro nombre non tratan.

Básicamente lo que vendemos es nuestro servicio, que son el conjunto de habilidades, intereses, y valores que poseemos, nuestras habilidades son todo aquello que podemos hacer y su mejor representación en la realidad son nuestro logros, destrezas, talentos, conocimientos, resultados.

Debemos decidir claramente hacia donde nos dirigimos en nuestra vida profesional, tenemos que atender cuales son las particularidades de cada sector y conocer, a fondo, el área de especialidad que cada uno de nosotros tiene o quiere tener.

Si entendemos el mundo del trabajo hoy, debemos comprender que hay lugares donde “vender” nuestros servicios:

- 1.- Al estado, como empleados públicos
- 2.- A empresas privadas
- 3.- Organización no gubernamental

Nuestra reputación, aunque se origina en nosotros, no es solo nuestra, está instalada en la cabeza de nuestros contactos y relaciones, y hay que saber manejarla.

## **CAPITULO 5 MARKETING PERSONAL**

Se puede apreciar cómo nos da todas las pautas para nosotros poder seguir un modelo de un buen profesional dándonos a entender en cada capítulo de su libro la manera en que se debe seguir cuando se es un empleador cómo comportarnos ante alguna situación en el trabajo como comportarnos.

Todos los trabajos son temporales ya no hay trabajo para siempre. Por eso tenemos que buscar entera satisfacción en el trabajo mismo y no en alguno que no va llegar, como el aumento, el cambio de jefe u otras áreas.

No tenemos un derecho intrínseco al trabajo, si no que tenemos que ganarlo día a día, no nos pagan por ir a trabajar, si no para dar valor y dar resultados, la seguridad viene de nuestra propia empleabilidad y de nuestra disposición de asumir nuestra vigencia y competitividad.

Debemos cuidar la actitud que tenemos con el cliente interno y externo y recordar en nuestro principal cliente interno es nuestro jefe. Una parte importante del libro explica que debemos mantenernos altamente capacitados en todo momento, depende de cuánto tiempo y calidad estemos dispuestos a dar para mantenerse dentro de nuestras competencias.

Es importante aceptar que no podemos controlar las variables del mundo empresarial, pero que sí podemos tomar control de nuestra actitud y de nuestra manera de enfrentar los hechos y las crisis, que implica tanto responsabilidad, como oportunidad personal.

## **CONCLUSION**

En mi opinión personal este libro nos enseña a ser constantes con lo que tenemos, valorar el día a día y sobre todo nada es eterno, nadie puede estar estancado en solo sitio, hay que progresar y medir nuestras actitudes en el trabajo.

Nos transmite que la felicidad no se adquiere de los bienes materiales sino del simple hecho de superarnos personalmente en otra palabra teniendo una satisfacción personal y laboral.

Nuestro marketing personal es como nos vendemos al mundo, como conocemos el trabajo como nos desenvolveremos si tenemos nuestra empresa.

## **RECOMENDACION**

Este libro enriquece nuestros conocimientos con el fin de ponerlos en práctica. Si somos futuros ingenieros debemos pensar siempre a largo plazo, demostrar lo que somos sin llegar a la arrogancia, contar con valores y virtudes, aspirar siempre más y el resultado será sentirnos bien tanto nosotros como a quienes ofrecemos nuestro servicio.

## **PREGUNTAS**

¿Qué es empleabilidad?

Es la capacidad de agregar valor y desarrollar competencias requeridas para encontrar o mantener un espacio de contribución profesional cuando y donde sea necesario.

¿Que nos hace más empleables?

Las competencias personales valoradas

La demanda en el mercado laboral

La exposición ante los decisores en el mercado objetivo

¿Qué significa ser competentes?

Una persona es competente cuando ha adquirido un nivel alto y dominio de conocimientos, habilidades, destrezas, aptitudes y valores. Significa además ser propositivo con actitud respetuosa en donde se valora y valora a los demás, orienta, participa en diferentes actividades, en proyectos de participación social, etc.

¿Qué significa ser competitivos?

Ser competitivo permite incursionar en el mundo laboral de forma directa. Así también, la ventaja competitiva de un individuo descansa en la forma de pensar y en todo aquello que le permita tener expectativas a futuro para un crecimiento personal.

¿Cuáles son las claves para ser más competentes y competitivos en el plano laboral?

Tener claridad en el valor que agregamos  
Estar actualizados, vigentes y siempre al día  
Dominar el inglés y la tecnología

¿Cuáles son las claves para ser más competentes y competitivos en el plano social?

Demostrar ética y valores  
Manejar muy bien las interrelaciones personales  
Mantener una actitud positiva con energía de colaboración proactiva

¿Qué significa Usted S.A.?

Significa vender nuestra marca diariamente

¿Cuál es nuestra marca?

Nuestra marca es nuestro nombre, nuestro prestigio personal, la misma que abre puertas y genera credibilidad y confianza, es la base de la empleabilidad.

¿Qué nos compran y qué vendemos?

Lo que vendemos son nuestros servicios que son el conjunto de habilidades, intereses valores que poseemos

¿A quién vendemos nuestros servicios?

Al Estado, como empleados públicos  
A las empresas privadas que pueden ser multinacionales o nacionales, grandes o pequeñas, de capital abierto o familiares  
A las organizaciones no gubernamentales, llamadas tercer sector

¿Cuál es el principal problema de la etapa del éxito?

La complacencia y la arrogancia son dos de los más grandes enemigos de la empleabilidad

¿Qué significa crearse un halo de éxito?

Es dejar esa estela positiva en los demás, contagiar nuestro entusiasmo por lo que hacemos. El éxito jala al éxito.

¿Cómo se demuestra el éxito?

Actuando con energía con ganas con entusiasmo ya que el entusiasmo es la energía del futuro

¿Cómo establecemos química?

La mejor manera de hacerlo es tomar la decisión personal de aceptar al otro y de darle, de inmediato y rápidamente, aceptación y aprobación

¿Qué dijo el sociólogo Keith Ferrazi acerca del carisma?

“Carisma es simplemente el asunto de ser uno mismo. El ser uno mismo es su poder”

¿Cumplo con mi palabra, porque es importante?

Hay que saber que la palabra empleada vale tanto o más que cualquier documento escrito. La palabra al igual que la ética, los valores y la reputación son los pilares del éxito real y moral de cualquier profesional.

¿Qué significa ser consistente?

Hay que dejar claro que los imprevisibles generan tensión, debemos ser consistentes, esta es una característica de la personalidad que nos hace previsibles, pero en el buen sentido, permite que las personas puedan aprender y anticipar nuestras acciones

¿Porque es importantes estar vigentes en el mundo de los negocios?

Es importante porque capacitarnos y aprender nos abre puertas, nos ofrece un universo entero de posibilidades, nos permite contactarnos con otros desde una perspectiva diferente nos da una dimensión humana distinta, nos permite mantenernos vigentes y competitivos.

¿Qué significa tener redes de confianza?

Significa establecer una relación a largo plazo con personas que nos aprecian y que nosotros apreciamos con las cuales mantenemos una relación de confianza, aprecio respeto mutuo

¿Qué debemos hacer para tener éxito en nuestra empresa propia?

Generar resultados clara y definitivamente, conocer cuál es nuestro valor de mercado, que podemos aportarle al mismo y saber en qué podemos contribuir con el sector.