



FORMACIÓN PROFESIONAL · IPE I · UNIDAD 10

Autoconocimiento y empleabilidad

Lo que te mueve, lo que sabes hacer y cómo demostrarlo.

En esta unidad **aprenderás a...**



Reconocer tus intereses, motivaciones, habilidades y destrezas.



Relacionar tus cualidades con las competencias de tu título.



Demostrar las competencias que más valoran las empresas con ejemplos.



Entender cómo influye la autoestima en la búsqueda de empleo.



Descubrir los hitos de tu trayectoria.



Elaborar tu DAFO personal.

«Nada especial»

Dani lleva dos meses en el paro. La orientadora le pregunta: «¿Qué se te da bien?». Dani se encoge de hombros: «*Nada especial. Servir mesas y repartir con la bici.*»

Pero ha atendido a cientos de clientes, resuelto quejas, organizado rutas con prisas y enseñado a los nuevos... «**¿Seguro que no es nada especial?**»

? Si pudieras elegir cualquier trabajo, ¿cuál sería?

? Di tres cosas que se te dan bien. ¿Te ha costado?

? ¿Qué has aprendido fuera del instituto que te sirva en un empleo?

? ¿Qué te diferencia de otras personas que buscan el mismo trabajo?

Lo que vamos a ver

10.1 Lo que te mueve

10.2 Lo que sabes hacer:
tus competencias

10.3 Autoestima y
búsqueda de empleo

10.4 Tu trayectoria: hitos que enseñan

10.5 Tu DAFO personal

Cuatro palabras que conviene distinguir



Intereses

Las actividades que te atraen: arreglar, tratar con gente, organizar, crear.



Motivaciones

Por qué trabajas: dinero, estabilidad, aprender, ayudar, autonomía, reconocimiento.



Habilidades

Capacidades generales: explicar con claridad, calcular rápido.



Destrezas

Habilidades prácticas aprendidas: manejar una caja, soldar, una hoja de cálculo.

Seis perfiles de intereses

PERFIL	TE GUSTA...	TRABAJO
 Realista	Manos, herramientas, máquinas, aire libre	Electricista, mecánico, jardinera
 Investigador	Observar, analizar, resolver	Laboratorio, análisis de datos
 Artístico	Crear, diseñar, expresarte	Diseño gráfico, peluquería creativa
 Social	Ayudar, cuidar, enseñar	Enfermería, educación infantil
 Emprendedor	Convencer, dirigir, emprender	Comercio, ventas, negocio
 Convencional	Ordenar, procedimientos, datos	Administración, contabilidad

CLAVE

Casi nadie encaja en uno solo: lo normal es tener dos o tres destacados. Te orientan, no te encierran.

Técnicas, personales **y** sociales

Una competencia es saber hacer algo bien en una situación real: conocimientos, habilidades y actitudes.



Técnicas

Las de tu oficio: preparar un pedido, montar una instalación.



Personales

Cómo te organizas: responsabilidad, iniciativa, adaptación.



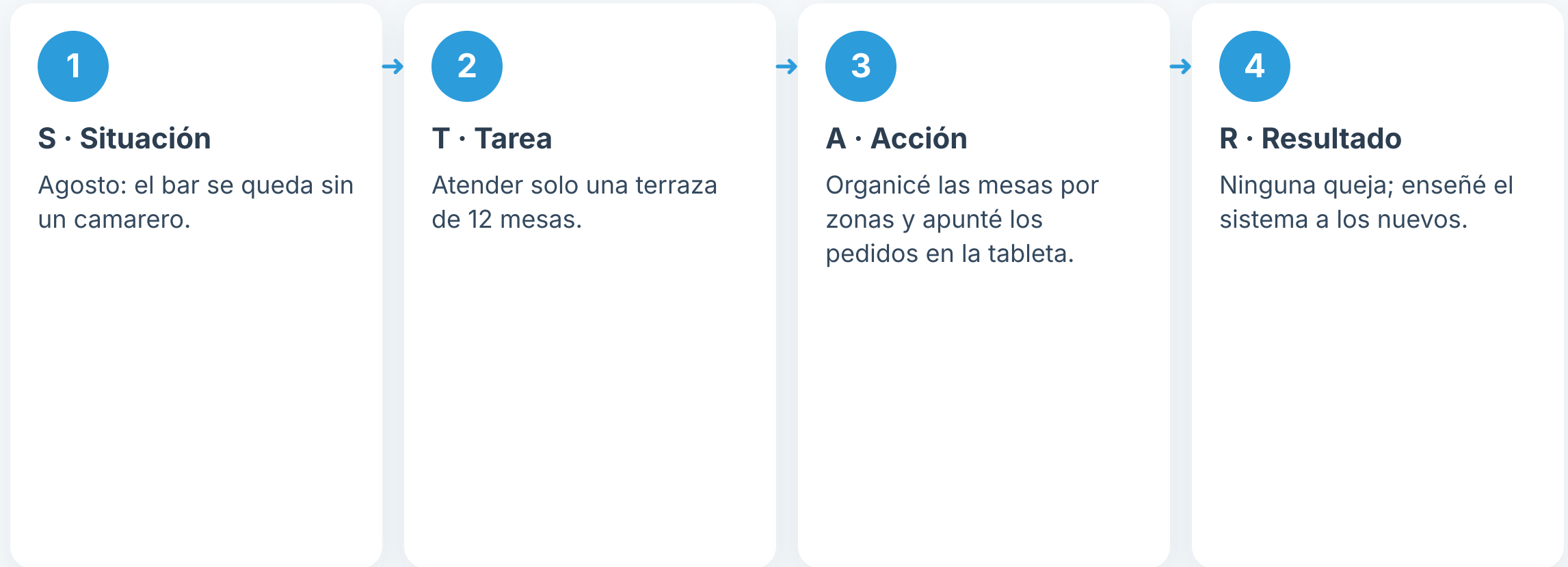
Sociales

Cómo te relacionas: comunicación, equipo, atención al cliente.

CLAVE

Las más pedidas: comunicación, trabajo en equipo, responsabilidad, adaptación, resolución de problemas, iniciativa, ganas de aprender y competencia digital.

Demuéstralo con un ejemplo



CLAVE

«Soy organizado» no convence. Un ejemplo STAR, sí: demuestra organización, trabajo bajo presión e iniciativa.

Ni por debajo ni por encima



Si te infravaloras

Te presentas peor, no te atreves con ofertas que podrías cubrir y abandonas antes.

VS



Si te sobrevaloras

No preparas bien las entrevistas ni aprendes de los errores.

CLAVE

Lo que ayuda es una autoestima realista: conocer lo que vales y lo que te falta.

Cuando no te **contestan**



Separa resultado y valor

«No me han elegido» no es «no valgo».



Diario de logros

Cada semana, algo que hayas hecho bien.



Háblate como a un amigo

«Esta vez no ha salido; ¿qué mejoro?»



Pide opinión

Pregunta por qué no te seleccionaron.



Rutina y apoyos

Horarios, ejercicio, gente con quien hablar.

Formal, no formal e informal

TIPO	EJEMPLOS
Formal	ESO, ciclos, certificados profesionales
No formal	Curso de monitor, un taller, un curso en línea
Informal	Un deporte, cuidar de alguien, un voluntariado, un trabajo de verano

Acreditación de competencias: nivel 1 con 18 años y 2 años de experiencia (1.000 h) o 200 h de formación; niveles 2 y 3 con 20 años y 3 años (2.000 h) o 300 h.

CLAVE

No mires solo lo que has hecho: mira lo que has aprendido haciéndolo.

Interno y externo

	A FAVOR	EN CONTRA
Interno (tú)	Fortalezas: tu título, una competencia demostrada, idiomas, carné	Debilidades: poca experiencia, sin inglés, nervios al hablar
Externo (entorno)	Oportunidades: un sector que contrata, ayudas, programas de empleo	Amenazas: mucha competencia, empleo temporal, poca oferta

CLAVE

El error más frecuente: «hay pocas ofertas» no es una debilidad tuya, es una amenaza del entorno.

«Las empresas de mi sector piden experiencia» es, en tu DAFO, una...

A Debilidad

B Amenaza

C Oportunidad

✓ Es una condición del entorno, no algo tuyo: amenaza. Tu debilidad sería «no tengo experiencia».

El método CAME

ESTRATEGIA	QUÉ HACES	EJEMPLO
Corregir debilidades	Formarte o practicar	Un curso de inglés de A2 a B1
Afrontar amenazas	Prepararte para lo que no controlas	Buscar también fuera de temporada
Mantener fortalezas	Seguir usándolas y demostrarlas	Evidencias en tu diario de logros
Explotar oportunidades	Aprovechar el entorno	Ofertas de sectores que contratan

Dani hace su DAFO



Dani · 22 años, ESO

Un año de camarero (despedido), meses de repartidor como autónomo, formación en higiene alimentaria, inglés básico. Perfiles: social y emprendedor.

1

Fortalezas. Atención al cliente, organización bajo presión (12 mesas), sabe enseñar, herramientas digitales.

2

Debilidades. Sin título de FP, inglés básico, le cuesta presentarse.

3

Oportunidades. Ofertas de hostelería, comercio y reparto; cursos gratuitos; acreditación.

4

Amenazas. Empleo temporal, candidatos con idiomas o título, digitalización de tareas.

✓ Dani sí sabe hacer cosas: prioridades, inglés, un título y aprender a presentarse con ejemplos.

Ideas clave



Intereses, motivaciones, habilidades y destrezas no son lo mismo.



Las competencias se demuestran con ejemplos STAR.



Se aprende de forma formal, no formal e informal; lo aprendido puede acreditarse.



Holland: seis perfiles; lo normal es tener dos o tres.



Una autoestima realista te ayuda a seguir buscando.



DAFO: interno (F, D) y externo (O, A); el CAME lo convierte en acciones.



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.



Resumen



Test



Interactivos

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**