



Temple, Inés, (2011) *Usted, S. A. Marketing personal*. Colombia: Norma. 134 páginas

### **La estructura del libro**

#### **Introducción**

La idea central de este libro es qué hacer para no ser sorprendidos en un mundo donde el esquema de **“trabajo para toda la vida”** son ruinas arqueológicas.

No hace mucho tiempo, las empresas en donde entrabamos a trabajar eran como las promesas de matrimonio; **para toda la vida y hasta que la muerte nos separe**, en unas y otras relaciones el paradigma cambio y hoy día nos es raro saber que

las personas se casan tres o más veces, de igual manera, lo que antes era signo de inestabilidad en las empresas hoy día cambiar de trabajo seis o más veces es lo usual. Ya no hay o son muy raras las empresas para toda la vida, el pacto se rompió, y en un ejercicio de salud mental tenemos que aprender a comportarnos como una entidad autónoma deseable, por sus competencias, por un gran número de empresas. Usted, S.A. Marketing personal de Inés Temple es el libro que tienes que leer, cuando menos para darte cuenta que el sueño de trabajo en una empresa para toda la vida es eso, solo un sueño, pero la autora te da mucho más, primero te invita a verte como una empresa de servicios de un solo hombre o mujer con un perfil de competencias que en la medida que este alineado con las necesidades del mercado (demanda) y que sea una oferta interesante tendrá oportunidades de contratación pero además te ofrece una estrategia para volverte una persona altamente empleable.

### **5 capítulos**

**Capítulo # 1** Cambio de paradigmas: lo único constante es el cambio.

Hoy día nos dice Inés Temple los empleos son vistos como una relación de dos vías es decir son asuntos de mutua conveniencia, por eso las empresas han creado departamentos de atracción y retención de talento y créelo o no si no formas parte de ese grupo que desea ser retenido tus días están contados, por otro lado si tú no te actualizas y te vuelves útil tendrás mucha suerte sino eres despedido o condenado a estar en un trabajo poco enriquecedor, hasta que descubran que no agregas valor y “te vayan” como decimos coloquialmente.

**Capítulo # 2** La empleabilidad

Este término que me parece acuñado por Inés nos habla de que tanto nuestro perfil de competencias es mercancía demanda en el mercado laboral.

Para llevarnos en él:

**Capítulo # 3** a cómo mejorar nuestra competitividad personal

El enfoque es interesante porque se centra en algo que ya sabemos y que se refiere a nuestra contribución al propósito de la empresa es decir responder honestamente a la pregunta ¿agregamos valor con nuestra contribución? Si la respuesta es NO, es tiempo de mejorar nuestra posición en el mercado.

**Capítulo # 4** Usted, S.A.

Este es el capítulo central del libro que te propone verte a ti mismo como una empresa de servicios que requiere, que exige que la promuevas, que la des a conocer, que la innoves, en fin que hagas de ti mismo un servicio y que como tal requiere un plan de mercadotecnia.

**Capítulo # 5** Un resumen del libro, al final del mismo Inés temple nos regala una síntesis de su propuesta y en la página 134 un compendio de las formulas del éxito siete razones de porque tienen éxito algunas personas.

En fin, un libro sin desperdicio, concreto, práctico pero principalmente oportuno, es un libro que nos presenta el nuevo paradigma de la relación laboral que nos guste o no será la realidad a la que tendremos que enfrentarlo este libro nos dice como.

**La autora**

**Inés temple**

Ante todo una mujer inteligente que ha decidido poner sus competencias al servicio de las personas, congruente con su propuesta comunicada en este libro que por cierto ya va en su cuarta edición con más de 17,000 ejemplares vendidos, tiene una sólida formación en el ámbito de los negocios y su experiencia profesional actualmente en DBM como presidenta ejecutiva del capítulo Perú la califican como una persona fuera de serie. Me llama la atención pero no me sorprende que además participa en la “liga peruana de Lucha contra el cáncer.