

Cápsula de conocimiento

NETWORKING

Introducción

El networking se traduce como "trabajar en red". El concepto proviene de la informática, donde un "network" es una red formada por un conjunto de ordenadores y programas de gestión que se conectan para compartir recursos e intercambiar información. Del mismo modo, en el terreno humano, el networking es el intercambio de conocimiento, entre dos o más personas, que facilita los procesos de trabajo.

“Imagina que cada persona sobre la Tierra pudiera compartir el conocimiento humano con la mayor libertad y accesibilidad posible” Jimmy Wales (fundador de Wikipedia).

En el mundo de los negocios siempre se han utilizado los contactos como un medio de comunicación y obtención de datos y, por extensión, los/las responsables de selección hace tiempo que vieron su potencial para el reclutamiento de nuevos candidatos/as. Por otro parte, es común que las ofertas de trabajo circulen de boca en boca y lleguen a personas del entorno de un trabajador/a, por el que **los contactos se consideran un verdadero canal de búsqueda de empleo.**

En cualquier caso, el networking no es simplemente conocer personas y sacar beneficio de ellas sino, al mismo tiempo, ayudarles a tener éxito. Supone ser generoso en el tiempo de dedicación a los demás, y establecer relaciones sobre la premisa de "dar y recibir ". Así, más allá de una forma de trabajar, algunas personas lo consideran una auténtica filosofía de vida, y lo extrapolan a todas las vertientes de su existencia.

En definitiva, el networking es una herramienta de trabajo que puede utilizarse en los procesos de mejora profesional como medio para el conocimiento del mercado de trabajo e incluso como canal directo de búsqueda de empleo.

El networking: una pieza clave en los procesos de desarrollo profesional

¿Por qué es tan importante el networking para nuestro desarrollo profesional? Una buena relación con las personas con las que se trabaja se convierte en fundamental para los procesos de mejora profesional, sean estos la realización de las tareas con una mayor calidad o un cambio de categoría o puesto de trabajo. Además, conocer personas fuera de nuestro entorno laboral inmediato, nos permite ampliar la visión de lo que hacemos y lo que podemos hacer profesionalmente, aprender y mantenernos al día en las nuevas materias, tecnologías y formas de trabajar, así como localizar recursos y personas que nos sean de ayuda en nuestro proyecto de progreso profesional.

Particularmente, **el profesional ideal, más allá de hacer uso de sus competencias técnicas o personales según la situación en la que se enfrente, sabe aplicarlas de forma adecuada, combinándolas para la consecución de sus objetivos.** En otras palabras, es aquella persona que saca el máximo provecho de sus competencias porque consigue equilibrar el conocimiento específico de su área con la relación con su entorno.

¿Qué tipos de networking existen? Básicamente se diferencian dos tipos de métodos para establecer y mantener contactos:

Networking físico: es el tipo de networking más practicado, dado que se lleva a cabo de forma natural. Todos interactuamos de manera presencial con las personas con las que nos encontramos en nuestra vida diaria.

Networking virtual: es el networking que más se ha desarrollado a raíz de la introducción de las nuevas tecnologías en nuestra vida diaria. Puede llevarse a cabo por teléfono, mediante el envío de correos electrónicos a nuestros contactos o con la participación de aplicaciones de la **web 2.0** (wikis, foros, comunidades virtuales, etc.).

La mayoría de personas combinan los dos métodos en su relación con los demás. Los factores que determinan el canal de comunicación que se escoge para cada situación viene más dado por las variables físicas (tiempo y distancia) y sociales (grado de relación y confianza), que por cuestiones psicológicas (estilo comunicativo de la persona).

	Ventajas	Inconvenientes
Networking físico	<ul style="list-style-type: none">- Permite reforzar el mensaje con comunicación no verbal- Más cercano y natural- Se pueden recibir al instante las reacciones del interlocutor/a	<ul style="list-style-type: none">- Requiere buscar el momento y el lugar adecuado- Requiere de una actitud proactiva y habilidades sociales
Networking virtual	<ul style="list-style-type: none">- Facilidad de comunicación a cualquier lugar y hora- Permite centrarse en el mensaje que se quiere dar- Permite contactar con personas que de otra manera no podríamos conocer	<ul style="list-style-type: none">- Falta de comunicación no verbal que refuerce el mensaje (puede dar lugar a malentendidos)- Requiere de dispositivos tecnológicos (teléfono, ordenador, etc.)- La comunicación puede ser más lenta o incluso no bidireccional

La web 2.0 y la revolución del networking virtual

¿Qué es y cómo se configura la identidad digital? Todo lo que hay en Internet sobre una persona forma parte de su perfil y de su **identidad digital** o virtual. Muchas personas refuerzan su identidad digital con un **blog** donde escriben artículos sobre los temas que les interesan o en los que están especializados. Incluso, con la actual situación económica, muchos parados/as están poniendo en marcha blogs y comunidades virtuales para compartir sus vivencias posteriores al despido, así como soluciones y consejos para recuperar el trabajo.

Así, por un lado, se pueden utilizar páginas webs con blogs, CVs o portafolios digitales, para darse a conocer y hacerse más visible dentro del mercado laboral. Por otro lado, existen unas aplicaciones específicas para hacer y mantener contactos denominadas redes sociales, que tienen una doble vertiente: permiten darse a conocer pero también ampliar la red de contactos.

Todas estas herramientas pueden ser utilizadas, si se hace un buen uso, para un buen posicionamiento de la identidad digital mediante estrategias de marketing personal, o bien ir en contra de la persona, configurando una mala reputación digital.

¿Por qué son importantes las redes sociales en Internet? Más allá de ser un punto de encuentro excepcional entre diferentes personas, las redes sociales se pueden utilizar como fuente de información al tener acceso a los datos y el conocimiento de las personas registradas. Permiten conocer mejor las empresas, los perfiles de sus profesionales, así como las tendencias del mercado, mediante servicios como mensajería instantánea o electrónica, foros y grupos de debate, newsletters, publicación de eventos, y otras aplicaciones para la interacción social.

El principal valor de estas redes sociales radica en su capacidad de ampliar la red de contactos mediante los contactos de los contactos. Este factor exponencial es una demostración de la llamada teoría de los seis grados de separación, según la cual, la separación entre dos personas de cualquier punto del planeta son menos de cinco conocidos.



Hoy en día estas redes se han convertido en auténticas bases de datos de RRHH, que las empresas han empezado a utilizar para conocer y captar profesionales. **Casi la totalidad de las consultoras en selección utiliza actualmente este medio para captar nuevos candidatos/as y/o comprobar su perfil.** Sin ir más lejos, estamos ante una herramienta que está revolucionando los procesos de selección.

Cada día surgen nuevas redes sociales en Internet, por lo que es importante buscar aquellas que nos puedan interesar y estar atento a las novedades. Existen tanto redes sociales genéricas con grupos específicos de intereses afines como redes sociales específicas. Algunos ejemplos son:

	URL	Uso	Perfil de usuario/a
Genéricas	www.linkedin.es	Profesional	Generalista
	www.xing.es	Profesional	Generalista
	www.viadeo.es	Profesional	Generalista
	www.facebook.es	Personal y profesional	Generalista, sobretodo jóvenes
	www.myspace.es	Personal y profesional	Generalista, sobretodo jóvenes
	www.tuenti.com	Personal	Generalista, sobretodo jóvenes
Específicas	www.bytepr.com	Profesional	Comunicación y marketing
	www.jobandtalent.com	Profesional	Recién graduados
	www.obture.com	Profesional	Fotografía
	www.massify.com	Profesional	Producción cinematográfica
	www.cinemavip.com	Profesional	Audiovisuales
	www.rayleague.com	Profesional	Fútbol profesional
	www.danzad.net	Profesional	Danza
	www.pleiteando.com	Profesional	Jurídico
	www.esanum.es	Profesional	Profesionales médicos
	www.unience.com	Profesional	Inversores
	www.eduspaces.net	Profesional	Educación
	www.dircomsocial.com	Profesional	RRPP, publicidad, marketing y comunicación
	www.hosteltur.com	Profesional	Turismo y hostelería
	www.depáginasweb.net	Profesional	Diseño web

www.gnoss.com	Profesional	Investigación y ciencia
www.redsocial.rrhhmagazine.com	Profesional	RRHH
www.seguridadinformatica.es	Profesional	Seguridad informática
www.cionet.com	Profesional	Nuevas tecnologías
www.whohub.com	Profesional	Profesiones creativas
www.jovoto.com	Profesional	Profesiones creativas

Atención aparte merece *Twitter*, una herramienta de microblogging que dispone de varias aplicaciones para la búsqueda de ofertas de trabajo, todas en inglés. Se basa en la tecnología del teléfono móvil, dado que los mensajes que permite enviar son de un máximo de ciento cuarenta caracteres, pero su publicación se hace en abierto, de modo que cualquier persona conectada a esta web los podría leer. El objetivo es que los mensajes sean seguidos por el mayor número de personas, a quienes se les llama *seguidores*.

Twitter es en la actualidad una de las herramientas de web 2.0 más utilizadas en marketing personal y posicionamiento digital.

Nuestra red de contactos: cómo llevar a cabo un plan de acción en networking

¿Cuáles son las competencias que intervienen en una acción de networking? En toda acción de networking, al ser llevada a cabo por un ser humano dentro de un entorno social, se ponen en juego una serie de aspectos psicológicos que tienen que ver con el estado de ánimo, las actitudes y los principios de una persona. Estos aspectos tienen una repercusión directa en el desarrollo de las habilidades sociales, por este motivo es tan importante revisarlos como buscar el momento adecuado de establecer o mantener contactos.

Por otra parte merecen una especial atención las competencias relacionadas con la **inteligencia emocional**, que son decisivas en nuestra relación con los demás. Estas competencias se clasifican en cinco dimensiones¹:

¹ Clasificación de Daniel Goleman en el libro "La práctica de la inteligencia emocional" (ver bibliografía).



¿Cuáles son las recomendaciones generales a la hora de hacer networking? Se puede decir que existen cuatro fases en el proceso de desarrollo de una red de contactos: clasificar los contactos, conocer personas, contactar con profesionales del sector que nos interesa de manera estratégica y mantener y explotar los contactos.

Para cada una de ellas hay una serie de consejos básicos para sacarle más provecho a nuestra red de contactos y ampliarla:

1ª fase: Clasificar los contactos.

- ✓ Busca un formato que te permita recoger los datos más importantes de tus contactos. En este sentido las nuevas tecnologías nos permiten archivar estos datos en ordenadores personales y dispositivos electrónicos móviles (teléfonos móviles, PDAs, etc.). En cuanto al software, existen utilidades on-line que facilitan la tarea de la recopilación y ampliación de los datos de nuestros contactos, como las redes sociales y aplicaciones afines.
- ✓ Clasifica los contactos según la variable más útil para ti: tipo de contacto (personal o profesional), sector económico, ámbito de contacto (gimnasio, universidad, trabajo), etc. Para recuperar antiguos contactos y crear otros nuevos puedes buscar puntos de interacción entre personas que participan en más de uno de estos entornos.
- ✓ Enriquece las descripciones que hagas de tus contactos con palabras clave y "metatags", para que te sea muy fácil encontrarlos o recordarlos cuando lo necesites.

- ✓ Ten claro el mapa de tus contactos según niveles de relación.

2ª fase: Hacer nuevos contactos.

- ✓ Muéstrate abierto, accesible y con confianza contigo mismo. Si no te encuentras así, es mejor que dejes para otro día esta actividad. Es preferible anular una entrevista (con una empresa o contacto) que ir sin tu mejor actitud.
- ✓ Prepara una presentación rápida de quién eres y qué quieres hacer, es decir, un buen elevator pitch .
- ✓ Busca contactos que sean muy activos haciendo networking, normalmente son conectores natos.
- ✓ Recopila la máxima información posible de tus contactos: nombre y apellidos, datos de contacto, lugar de trabajo, empresa, funciones y responsabilidades, formación y experiencia, proyectos en los que colabora, etc.
- ✓ Conoce bien a tus contactos: busca los momentos para hablar y interesarte por ellos, tanto por cuestiones formales (ej.: lo que hacen, donde trabajan, etc.) como informales (ej.: familia, vacaciones, etc.).
- ✓ Recuerda datos específicos de tus contactos: profesionales (clientes, proyectos en los que trabaja, etc.) o personales (cumpleaños, lugar de residencia, etc.). Cualquier información que te permita establecer una conversación con sus intereses.

3ª fase: Contactar con los profesionales de nuestro sector o ámbito de manera estratégica.

- ✓ Pregunta a tus conocidos/as sobre otras personas que conozcan que se dediquen al sector o ámbito profesional que te interesa.
- ✓ Asiste a eventos que se realicen dentro de tu sector o ámbito profesional: ferias, mesas redondas, congresos, etc.
- ✓ Hazte miembro de asociaciones o colegios profesionales, gremios o grupos de trabajo.
- ✓ Participa en grupos o foros dentro de las redes sociales y comunidades virtuales.
- ✓ Estate atento a los cambios del entorno y a las nuevas tendencias en tu sector.
- ✓ Crea una lista de empresas diana donde querrías trabajar.
- ✓ Buscar personas que trabajen o tengan experiencia en tu sector, sigue lo que hacen, contacta con ellas y hazles saber quién eres y cuáles son tus intereses.
- ✓ Relaciónate con aquellos/as profesionales que se dedican a tu empleo en otras empresas.

4ª fase: Mantener y explotar los contactos

- ✓ Actualiza tus contactos de manera continua.
- ✓ Comparte tu conocimiento y saca provecho de los demás. Piensa en el interés de la otra parte en esta relación "ganar-ganar".
- ✓ Utiliza las aplicaciones de las redes sociales y la web 2.0 principalmente a primera y última hora del día, es cuando más personas se conectan.
- ✓ A la hora de elegir tus herramientas de networking piensa en cómo combinarás diferentes plataformas para encontrar y mantener los contactos afines a tu objetivo.
- ✓ Aprovecha cualquier oportunidad para tener un detalle con tus contactos y fidelizarlos.
- ✓ Involucra a los demás en las conversaciones y situaciones sociales.
- ✓ Participa activamente en eventos sociales.
- ✓ Conecta personas de diferentes entornos que pienses que pueden relacionarse.
- ✓ Solicita aportaciones, ayuda o sugerencias de los demás y ofrece tus.

En Barcelona Activa - Capital humano te proponemos un conjunto de herramientas para llevar a cabo tu plan de acción en networking. Consulta los artículos, libros, documentos, aplicaciones multimedia y empresas de sector en nuestra intranet e inscríbete a las actividades de networking del programa para el desarrollo profesional.

Conclusiones

- ✓ El networking no tiene límites en el espacio ni el tiempo. Nuestra red de contactos puede ir desde nuestro entorno más inmediato (familia, vecinos, compañeros o ex- compañeros de trabajo y estudios, amigos y conocidos) a personas sin ningún vínculo directo con nosotros. Pero necesita de la inversión de tiempo y esfuerzos continuos. Del mismo modo que el capital humano se va desarrollando con la formación y la experiencia de una persona, el capital social puede crecer día a día si se alimenta con constancia.
- ✓ Participar activamente en las redes sociales e Internet permite demostrar los conocimientos y contribuye a consolidar la identidad digital. No es imprescindible para encontrar trabajo pero ayuda a hacer más visible nuestra presencia y posicionarnos en el mercado laboral. En definitiva, puede diferenciar nuestra candidatura de la de otras personas con un perfil similar.
- ✓ Pero el networking no sólo es una herramienta importante para la búsqueda de trabajo sino que se convierte en una pieza clave en el desarrollo profesional de una persona. Facilita la difusión de la marca personal y el conocimiento del entorno y permite mantenerse al día y aprender a través de los otros. Así pues, las acciones de networking ayudan a sacar más rendimiento del propio capital humano y maximizar las posibilidades de éxito profesional.

Conceptos Clave

Web 2.0: Término utilizado para referirse a una segunda generación en la historia del desarrollo de tecnología Web basada en comunidades de usuarios y una gama especial de servicios, que fomentan la interactividad y el intercambio ágil y eficaz de información entre los usuarios. La web 2.0 también es denominada “web social” por su enfoque colaborativo y de construcción social.

Redes sociales: Son aplicaciones web que permiten compartir contenidos, interactuar y crear comunidades y grupos sobre intereses afines.

Blog o bitácora: Es un espacio en Internet que recopila cronológicamente artículos (denominados *post*) de uno o varios autores. La interacción se produce cuando los lectores/as dejan sus comentarios y el autor/a les responde de manera pública, creando una especie de diálogo. El uso o tema de cada blog es particular; hay personales, periodísticos, empresariales o educativos.

Identidad digital: Rastro que deja una persona en Internet, conformado por el conjunto de datos que se pueden encontrar en las redes sociales en las que está registrado, blogs y/o cualquier otra web que hable de esta persona.

Reputación digital: Valoración social de una persona a partir de la imagen que refleja Internet y los medios de transmisión digital.

Elevator pitch o elevator speech: Concepto americano para personas emprendedoras que se basa en la idea de explicar tu negocio o perfil profesional en una conversación como la que suele tener lugar en un ascensor, es decir, con una duración aproximada de 60 segundos.

Marketing personal: Es la aplicación de las técnicas de marketing a una persona como “producto”. Permite dar la imagen de aquello que se quiere ser y conseguir las metas que cada uno se propone. Así, se habla de “marca personal” o “personal branding” como aquello que diferencia a una persona de otras.

Capital humano: Potencial profesional de una persona. Se basa en los conocimientos, experiencias y competencias clave y puede desarrollarse con una formación y actualización constante.

Competencias clave: Les competencias se engloban en un conjunto de comportamientos observables que incluyen: conocimientos, habilidades, actitudes y valores que se tienen que aportar a un trabajo para poder realizarlo con un nivel adecuado de eficiencia. Por tanto, no es suficiente con tener los conocimientos necesarios para realizar un trabajo (saber) sino que, además, hay que ser capaz de aplicar estos conocimientos (saber hacer) y tener la actitud adecuada para hacerlo (saber ser/estar).

Inteligencia emocional: La capacidad para reconocer y gestionar los propios sentimientos y los de los demás. El término fue popularizado por Daniel Goleman en su libro “Emotional Intelligence”, publicado

en 1995. Esta autor dice que la inteligencia emocional se puede organizar en cinco grandes capacidades: conocer las emociones y sentimientos propios, manejarlos, reconocerlos, crear la propia motivación y gestionar las relaciones.

Seis grados de separación: Teoría que dice que cualquier persona está conectada a otra mediante una cadena de conocidos de menos de cinco intermediarios. Según esta teoría cualquier persona tiene 100 contactos de primer grado, que pueden multiplicarse en 10.000 contactos si cada uno de sus contactos directos le facilita uno sólo de sus contactos. Factorialmente esta red puede llegar a más de un billón de contactos en un sexto nivel, hecho que conecta a casi cualquier persona del planeta.

Bibliografía

Empleo 2.0. Alastruey, Rosaura Editorial UOC (2009).

El networking. Alastruey, Rosaura. Editorial UOC (2008).

Nunca comas solo: networking para optimizar tus relaciones personales. Ferrazi, Keith i Raz, Tahl Editorial Amat (2008).

Socialnomics. How Social Media Transforms the Way We Live and Do Business. Erik Qualman. Editorial John Wiley and Sons (2009).

La práctica de la inteligencia emocional. Goleman, Daniel. Editorial Kairós (2005).

Webgrafia

Identidad digital y riqueza social. Artículo digital.

Artículo que habla de la pérdida de identidad digital con un cambio en la trayectoria profesional, de cómo podemos gestionar adecuadamente el contacto con nuestro entorno y de la importancia de nuestra identidad digital en el autoconcepto.

http://www.wcp.es/art2_red_social_2part.htm

Diseña tu “Twitter Pitch” y prepárate para encontrar empleo. Artículo digital.

Post sobre cómo preparar un elaborar un resumen de nuestro perfil y lo que estamos buscando para utilizarlo en Twitter. Aunque estos consejos son aplicables a cualquier otra acción de networking.

<http://www.seniorm.com/disena-tu-%E2%80%9Ctwitter-pitch%E2%80%9D-y-preparate-para-buscar-y-encontrar-empleo.html>

'Googléate' antes de ser 'googleado'. Artículo digital.

Artículo sobre la importancia de la reputación on-line para los reclutadores.
<http://www.expansionyempleo.com/2010/05/05/opinion/1273057261.html>

Los 8 hábitos del blogger altamente efectivo. Artículo digital.

Artículo sobre los hábitos que un blogger debe cumplir para ser altamente efectivo y que, incluso, su blog pueda convertirse en una fuente de ingresos.
<http://muypymes.com/marketing/comunicacion/4777-los8-habitos-del-blogger-altamente-efectivo.html>

La web 2.0 y el networking, imprescindibles para buscar empleo. Artículo digital.

Artículo que recoge las principales aportaciones de diferentes expertos en la jornada "Mejora tu carrera profesional a través del networking", que organizó Porta22 con la colaboración de Xing y AERC.

<http://www.kiaranet.com/la-web-2.0-y-el-networking-imprescindibles-para-buscar-empleo.html>

Claves para no perder el control en su red social. Artículo digital.

Consejos a tener en cuenta en la utilización de redes sociales en Internet.
http://www.expansionyempleo.com/2009/06/05/desarrollo_de_carrera/1244218502.html

Plaxo.com. Enlace de interés.

Aplicación on-line que sincroniza las redes sociales con el correo electrónico y actualiza automáticamente los datos de nuestros contactos y sus publicaciones en Internet.
<http://www.plaxo.com>

Revista Networking Activo. Revista digital.

Complemento de la red social y el blog Networking activo, se trata de una publicación donde tienen cabida todo tipo de noticias, eventos y artículos sobre el networking.
<http://revista.networkingactivo.com/>

TwitterJobSearch.com. Enlace de interés.

Buscador de ofertas de trabajo del servicio de mensajería instantánea Twitter. Buscar posibilidades laborales a partir de palabras clave y permite filtrar los resultados por fecha, salario y habilidades requeridas.

<http://www.twitterjobsearch.com>

Jobsket.es. Enlace de interés.

Web que combina portales de empleo y redes sociales. Su principal atractivo es que, una vez el candidato publica su CV, permite calcular el valor de su perfil, basándose en parámetros como las compañías en las que ha trabajado, la su experiencia y sus competencias profesionales.
<http://www.jobsket.es>

Webgrafia de Capital Humano

Te proponemos unas rutas a seguir dentro del web de Capital Humano que te servirán para ampliar información sobre el networking:

[Persona > Competencias clave](#)

[Herramientas > Canales de búsqueda de trabajo](#)

[Mercado > Sectores económicos > \(escoger sector\)](#)

Utiliza el **BUSCADOR** para obtener una selección muy completa de recursos: libros, artículos y enlaces de interés. Es muy sencillo: basta con abrir BUSCAR y escribir una palabra clave.