

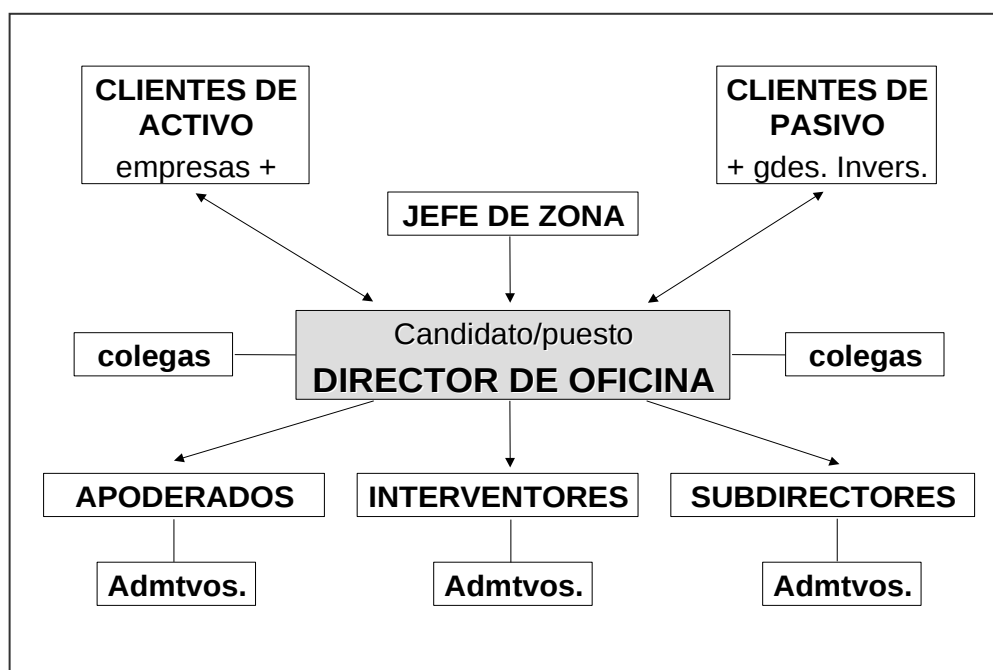
TRABAJAR UNA RED DE CONTACTOS PERSONALES (*networking*) por Antonio Valls

Ser sensible a la propia estrategia personal y profesional, marcarse objetivos profesionales valiosos, trazarse un mapa para conseguir estos objetivos, son tareas clave para tener éxito en nuestra carrera, y que pueden acometerse mediante un trabajo intelectual de planificación. Pero estas tres tareas no son nada sin un cuarto punto que precisa de eficaz actuación: la creación, mantenimiento y utilización, de nuestra propia red de contactos personales.

El *networking* inteligente es necesario para poder efectuar una acción continuada y perseverante de exploración y aproximación a las oportunidades de trabajo que buscamos, a través de otras personas. Personas a las que siempre acudiremos con un contacto previo o referencia. Personas que a su vez nos facilitarán otros contactos. Pero hay que procurar no olvidar, que una referencia puede ser decisiva para conseguir un empleo, pero no para conservarlo.

Si bien hay especialistas en lograr hacer entrevistas a puerta fría, en España es muy difícil conseguirlas mediante este método. Para aproximarse a una persona es mejor vencer la barrera de la primera desconfianza mediante un contacto previo o referencia. No hace falta que esta persona intermediadora sea muy próxima a nosotros o a nuestro potencial entrevistado; tampoco es preciso siempre que llame o avise previamente de que vamos a ponernos en contacto con dicho potencial entrevistado; basta con que al inicio de la relación, un conocido mutuo pueda jugar el papel de referente común. (Cierta profesional consiguió el puesto de director general de una empresa, a través del conserje del edificio en que se ubica su sede central). El nivel de comunicación que de esta forma se establece, es más distendido y profundo, lo que permite llegar más lejos en el objeto de una entrevista.

Al ir a visitar a alguien en general es aconsejable no pedir nunca trabajo, aunque esto sea lo que en realidad buscamos. Poca gente tiene un trabajo esperando, cuando se lo pedimos. Además, una petición así hace retroceder a nuestro interlocutor: no quiere verse directamente involucrado en una problemática a veces difícil y azarosa. Sin embargo todo el mundo está dispuesto a dar información, sobretudo aquella que conoce bien -relativa a su trabajo y a su entorno laboral más inmediato-. Y pedir información permite llegar casi sin darse cuenta, al puesto de trabajo buscado. Con naturalidad, un día se llega a hablar con una persona -para pedirle información- que para gran sorpresa nuestra (o no) en un momento de la conversación nos dice: "¿Estaría usted interesado en ocupar este puesto?". Muchas personas pueden atestiguar la veracidad de lo antedicho.



Para conocer y tener acceso a un puesto de trabajo objetivo, tendremos que mantener entrevistas informativas o decisorias -en las que se toma la "decisión" de si nos contratan o no-, con personas que ocupen un puesto como aquel al que aspiramos, y/o con sus jefes, subordinados o contrarios. En el caso de que nuestro puesto de trabajo objetivo sea el de Director de Oficina bancaria de la entidad XYZ, los "contrarios" serían los clientes de esta oficina (ver figura que se acompaña). Todas estas personas cumplen tres funciones importantes en nuestro plan de carrera:

1. Informarnos de los pormenores que implica desenvolverse en nuestro puesto de trabajo objetivo.
2. Informarnos de las vacantes que se produzcan, y de si serán cubiertas por personal interno o externo a la organización.
3. Informar de nuestros intereses profesionales específicos, a las personas que tienen capacidad de solicitar nuestros servicios (personas "decisorias").

El *networking* es sin duda el método de búsqueda de empleo más eficaz para acceder a puestos de trabajo en que se requiera una cierta cualificación, y para directivos o cuadros. Si la estrategia personal y profesional de alguien está bien planificada, la experiencia demuestra que antes de la entrevista número cuarenta y dos habrá conseguido uno de sus puestos de trabajo objetivo.

Una ayuda poderosa para el desarrollo de la propia trayectoria profesional, puede serlo un Asesor de Carrera, un personaje que en España se utiliza muy poco pero que está muy impuesto en otros países desarrollados. Sobre él hablaremos en un próximo artículo.