

Cómo contratar y buscar trabajo

Este es una continuación del artículo anterior “Hablando sobre cómo reclutar personas”. Vamos a hablar específicamente sobre cómo hacerlo.

Hoy un amigo me pidió que le recomendara ingenieros, y esta vez no publiqué en mi círculo de amigos. No es que no pudiera hacerlo, sino que el efecto no es bueno. Le pregunté si tenía grupos, si había preguntado a sus contactos de primer nivel, y si había pagado en Boss Zhipin para aumentar la exposición. El respondió que había publicado la oferta de trabajo en algunos grupos, pero no obtuvo respuesta, que había difundido la información entre sus contactos de primer y segundo nivel, y que también había contactado activamente en BOSS Zhipin. Dijo que ahora, al final del año, todos están muy estables, como perros, y que es realmente difícil contratar.

También me he dado cuenta de que mi energía es limitada y no puedo ayudar a todos a preguntar a mis amigos uno por uno. Sería mejor que les enseñara los métodos y les animara a invertir tiempo en hacerlo ellos mismos.

Cuando estamos contratando, es natural que primero preguntemos a nuestros amigos cercanos y a los contactos de nuestra lista de WeChat.

Cuando preguntamos a estas personas y todas están ocupadas con sus trabajos o con otras cosas, y no tienen interés, ¿qué hacemos? Cuando publicamos en nuestras redes sociales y nadie responde, ¿qué hacemos?

Últimamente he estado más activo en los círculos de amigos y he estado chateando con algunos amigos a través de WeChat. En general, todos están ocupados con el trabajo y ganando dinero, están muy ocupados. A menos que sean buenos amigos, es posible que no respondan a los mensajes privados de WeChat.

Todos hemos estado usando WeChat durante muchos años, y nuestras relaciones ya están bastante establecidas, por lo que rara vez conocemos a nuevos amigos. Además, muchos de nosotros hemos pasado de ser recién llegados al mundo laboral a tener años de experiencia, lo que nos ha llevado a ser menos sociables y menos interesados en conocer nuevas personas. En este contexto, ¿cómo podemos seguir haciendo cosas y cómo podemos hacer amigos de verdad, buscando a personas con sinceridad y autenticidad?

Enviar una oferta de trabajo en un grupo y no recibir respuesta es algo normal. Podemos agregar amigos uno por uno en el grupo. Al agregar amigos, podemos poner una nota que diga: “Soy ingeniero de tal empresa, colega, conozcámonos e intercambiamos ideas”. Cuando conocemos personas de esta manera, realmente deberíamos querer conocerlas y tener un

intercambio genuino, con la verdadera intención de hacer amigos en la misma industria. Tu sinceridad y buena voluntad son muy importantes.

Cuando la otra persona ve un mensaje como este, la probabilidad de que acepte la solicitud de amistad debería ser bastante buena. Esto depende de cómo sea la persona, su nivel de ocupación, entre otros factores.

No queremos que nuestras intenciones sean demasiado evidentes. Es como cuando queremos conquistar a una chica, no podemos empezar directamente diciendo que queremos una relación, ¿verdad? Pero cuando conocemos a alguien con el propósito de hacer amigos, realmente debemos querer hacer amigos. Esto significa que te preocuparás por la otra persona, le darás “me gusta” en sus publicaciones de redes sociales cuando las veas, y no la molestarás sin motivo.

Ya somos amigos, ¿cómo le hablo sobre el tema de la contratación? En mi artículo anterior mencioné que debemos esforzarnos por presentarnos bien, esforzarnos por conocer a la otra persona y tratar de llegar a un acuerdo de colaboración.

Así que, después de agregar a alguien como amigo, podemos decir con toda honestidad: “Amigo, te agregué en WeChat desde un grupo en el que estamos. Resulta que ambos somos ingenieros en la misma área. Mi empresa está actualmente en proceso de contratación y, como no he podido encontrar a alguien adecuado, me tomé la libertad de agregarte en el grupo. Quería hacerte una amistad y, al mismo tiempo, preguntarte si estás buscando trabajo. Espero que no te moleste”.

Imaginen por un momento que reciben un mensaje tan sincero, que sienten la genuinidad de la persona que lo envió. ¿No les darían ganas de responder?

Cuando la otra persona te responda, puedes simplemente charlar como lo harías con un amigo normal. Pregúntale en qué empresa trabaja, en qué ciudad está, si tiene amigos buscando trabajo cerca. También podemos hablar sobre lo que hago en mi empresa, en qué producto trabajo, mi experiencia técnica, y puedes enviarle tu currículum o una presentación de la empresa.

Después de haber intentado todos estos esfuerzos, si no logramos llegar a un acuerdo de colaboración, aún tenemos una opción: preguntar si la otra parte tiene un grupo de colegas o si tienen el WeChat de algún ingeniero del mismo sector. Podrían enviarte su tarjeta de presentación o su ID de WeChat.

Debemos tener en cuenta que cuando alguien te comparte una tarjeta de presentación y tú agregas a esa persona, se mostrará quién la recomendó. Esto podría afectar a la persona que te compartió la tarjeta, ya que cuando agregas a alguien y esa persona ve que fue recomen-

dada por alguien, podría sentirse incómoda al pensar que su tarjeta fue compartida sin mucha familiaridad, lo cual no protege su privacidad.

Entonces, ¿qué hacemos? Tenemos que lograr nuestras propias metas, pero al mismo tiempo, debemos respetar a cada persona en el proceso. ¿Qué podemos hacer?

En este caso, puedes pedirle a la persona que te envíe su ID de WeChat o una captura de pantalla de su perfil de WeChat. Cuando agregues a la persona como amigo, también puedes ser honesto y decirle: “Un amigo me recomendó, pero no puedo revelar quién es. Nuestra empresa está buscando personal y no tuve más remedio que agregarte para preguntarte si estarías interesado/a.”

De esta manera, en todo el proceso, nos esforzamos por considerar y pensar en la otra parte, ganando así su confianza.

En un grupo de cientos o incluso quinientas personas, si te tomas el tiempo de agregar a cada uno, puedes llegar a conocer a muchos amigos. Este proceso, a largo plazo, es muy beneficioso. Piensa en ello: tendrás muchos amigos en la industria, aunque hayamos sido nosotros quienes los agregamos, pero si nos preocupamos por ellos y los cuidamos, muchos de ellos pueden convertirse en amigos a largo plazo. Es como cuando alguien nos agrega en WeChat y a menudo nos da “me gusta”, o piensa en nosotros cuando hay algo bueno, esa persona es muy respetada por nosotros. Conocer a estos amigos de la industria nos permite obtener mucha información del sector, buscar más colaboraciones y oportunidades.

Anteriormente, noté que muchos de los amigos que agregué activamente me habían eliminado, así que dejé de agregar personas por iniciativa propia, pensando que no era lo correcto. Sin embargo, el punto clave no radica en quién toma la iniciativa de agregar al otro, sino en si realmente tenemos la intención sincera de entablar una amistad. ¿Realmente consideramos a la otra persona como un amigo, o simplemente queremos aprovecharnos de ella? ¿Tratamos a la otra persona como un seguidor o la tratamos de igual a igual, como un verdadero amigo?

A continuación, hablemos sobre cómo buscar trabajo. Buscar trabajo sigue el mismo principio. Buscamos trabajo basándonos en el grado de familiaridad con amigos y con nosotros mismos, el conocimiento de la industria y el conocimiento del mercado. Voy a dar un ejemplo anónimo aquí. Un compañero de la escuela secundaria, que recientemente terminó su maestría, está buscando un puesto de especialista en psicología del usuario. Ha enviado veinte currículos, ha tenido una o dos entrevistas, y luego siente que buscar trabajo es muy difícil.

Le di consejos, sugiriéndole que enviara una gran cantidad de solicitudes en plataformas de empleo, ampliando los tipos de puestos a los que aplicaba, como gerente de producto o operaciones, entre otros. Los puestos especializados en psicología del usuario son particularmente

limitados. Además, le recomendé que buscara recomendaciones de compañeros mayores y que conociera a muchos amigos de la industria en grupos de WeChat relacionados. Al igual que nosotros contratamos personas, también buscamos trabajo conociendo a muchos amigos de la industria. Buscamos trabajo de la misma manera en que buscamos hacer amigos genuinos.

He tenido una empresa y he contratado personas a través de Boss Zhipin. Dirigir una empresa es realmente ocupado. Hubo un tiempo en el que simplemente dejé la oferta de trabajo publicada, sin la urgencia real de contratar a alguien, por lo que recibí muchos currículums que no llegué a revisar. Lo mismo ocurre con muchas otras empresas. Todos estamos muy ocupados.

También hay métodos más directos. Publicamos en nuestros momentos de WeChat y directamente colgamos nuestro currículum en el círculo de amigos. Si todos te conocen bien, puedes decir directamente en el círculo de amigos: “Recientemente estoy buscando trabajo, ¿alguien tiene alguna recomendación?” Todo esto es válido. Sin embargo, en este momento, debemos prestar especial atención a si realmente estamos buscando trabajo de manera sincera.

Anteriormente también publiqué en mi círculo de amigos que estaba buscando trabajo. Muchos amigos me ofrecieron oportunidades, preguntándome si quería probar en sus empresas. Sin embargo, no tenía un interés genuino en unirme a sus compañías, ya que tengo mis propias empresas favoritas. En Boss 直聘, encontré buenas oportunidades. Esto podría decepcionar a mis amigos. Ellos extendieron una invitación, sintieron que tenían una buena relación contigo y realmente querían trabajar contigo, pero no les correspondiste de la misma manera.

Por lo tanto, muchas veces al manejar situaciones, es mejor hacerlo en una conversación privada uno a uno, lo cual es muy preciso. La clave de la precisión radica en que demuestra mucha sinceridad. Si realmente no hay otra opción, entonces se comienza a utilizar el enfoque de exposición y conversión.

Cuando realmente hacemos muchos amigos en la industria, obtenemos mucha información del sector y consultamos a muchos amigos sobre cómo encontraron trabajo, llegamos a comprender muy bien el mercado. También sabemos cómo nos ven los demás con nuestro perfil y qué tipo de oportunidades merecemos.

En realidad, esto es un negocio de cientos de miles. ¿Cómo hacemos un negocio de este tipo? ¿Cómo hago que los demás confíen en mí?

Depende de nuestra propia capacidad, de cuánto nos esforcemos en buscar trabajo y de nuestra sinceridad. El mundo está lleno de mucha información, y esta fluye en todas partes. Al hacer amigos con sinceridad uno por uno y preguntar a cada uno, estamos obteniendo información sobre este mundo y entendiéndolo mejor.

Algunas personas no tienen un gran talento, pero logran ascender constantemente cambiando

de trabajo. No hay nada que hacer, en cierta medida, también es algo que han obtenido con esfuerzo. Se esfuerzan mucho en obtener información y en cerrar tratos.

Cuando no podemos encontrar trabajo utilizando estos métodos, ¿qué hacemos? Entonces, veamos con qué amigos que tienen empresas estamos más cercanos o con qué compañeros mayores tenemos una buena relación, y ajustemos nuestras expectativas. Estoy dispuesto a hacer cualquier cosa, estoy dispuesto a hacer cualquier trabajo, siempre y cuando tenga un empleo. Si bajamos nuestras expectativas, realmente podemos obtener más oportunidades. Cada trabajo tiene algo que vale la pena aprender.

En estos años de emprendimiento, he cerrado muchos tratos y he llegado a comprender mejor las perspectivas de ambas partes en una transacción. Al colaborar con otros, es crucial considerar el mejor interés de la otra persona y siempre tener en cuenta sus necesidades.

Estas son mis reflexiones sobre cómo contratar y buscar trabajo. En resumen, nos acercamos con total sinceridad, buscando genuinamente hacer amigos, encontrar un colega o unirnos a una empresa, y luego nos esforzamos al máximo utilizando todos los métodos posibles. ¡De esta manera, seguro que lo lograremos! ¡Ánimo!