

DOS RECOMENDACIONES QUE VAN A MULTIPLICAR TUS RESULTADOS



Con frecuencia, siempre nos mantenemos en plan “abuela Clea” con que “han cambiado mucho las cosas en el mercado laboral”, con que *“ya no se puede buscar trabajo como se hacía hace 10 años”*.

Cuando creemos que ya se ha enterado todo el mundo, ya lo tienen todos claro –ya no se van a limitar a mandar CVs por los agujeros negros de los portales de empleo, ya no van a mandar peticiones de contacto en LinkedIn adosadas al famoso mensaje “te mando mi CV por si te enteras de algún proceso que encaje con mi perfil” - la realidad me despierta de mi sueño.

La realidad, es que cada vez que hago la pregunta *«¿Qué estrategia estás siguiendo en tu búsqueda?»*, nos encontramos siempre con lo mismo: que la gente no ha hecho la actualización de software, siguen en la versión 1.0 cuando el mercado está 10 versiones más allá.

Y nos preguntamos **¿Qué está pasando?** Se nos ocurre que tal vez el problema sea que nosotros, los “*expertos*” hablamos y hablamos, y le sacamos punta a las cuestiones más académicas y usamos tantos términos acabados en *-ing*, que los candidatos, que ni tienen una mínima idea ni les interesa hacer un máster en “Prosa y verso del desarrollo profesional”, resulta que logramos entender *exactamente-en concreto-hoy-mismo-a-esta-hora*, qué tenemos que hacer en la práctica. ¡No hay problema **¡Pues les mostraremos la práctica de dos cosas importantes que debes hacer!**

Y vamos allá con lo que esto debería suponer para ti en la práctica:

Uno: ¿qué pasaría si...?

Queremos que te plantees lo siguiente:

Si no existieran los portales de empleo, ¿qué harías para conseguir el trabajo que quieres?

Pues haz ESO. Así de simple. Porque la realidad, la *pura* realidad es que más del 80% de los trabajos no están en los portales de empleo, lo que significa que todo el tiempo que les dediques, te va a rendir *entre nada y poco*.



En la práctica, lo mejor que puedes hacer es cualquier cosa que no sea invertir el tiempo en los portales de empleo.

No es que no tengan ninguna función, porque la tienen, pero mucho más estratégica, mucho menos tiempo, y sólo en función de la fase profesional en la que te encuentres. Por tanto, por el momento, lo que debes hacer sin falta es: Buscar qué otros caminos te pueden llevar hasta tu trabajo ideal, que no sea sentarte a esperar a que salga una vacante en un portal de empleo.

El networking es el recurso que permite generar contactos profesionales relacionados con el sector en el que desarrollamos nuestra actividad. Algunos de los

lugares más indicados para el networking son: ferias de empleo, congresos o cualquier tipo de evento relacionado con el sector de interés.

Probablemente nunca te hayas puesto a pensar si es posible que las personas que alguna vez conozcas por casualidad te ayuden a encontrar o cambiar de empleo. Gracias al networking podrás tanto hacer negocios como buscar empleo, ya que de lo que se trata es de construir lazos con personas de tu entorno profesional.

Debido a la dificultad de este recurso, cabe destacar que la estrategia que deberás llevar a cabo será una estrategia a largo plazo. Es necesario darse a conocer a los demás, ganarse su confianza y ser creíble profesionalmente hasta que nos convirtamos en una persona a la que poder recomendar o de referencia.

No obstante, cabe destacar que este concepto ya no sólo significa generar contactos profesionales de manera presencial: ahora las redes sociales son también óptimos canales para crearse una imagen de marca en el sector y, por tanto, de presentarse y relacionarse con los profesionales clave en nuestra área de conocimiento.

Deben ser caminos donde tú proactivamente puedas todos los días hacer algo para avanzar, que no dependas de que alguien publique una oportunidad, y con los que tú puedas influir mucho más en el resultado final – y no estar como un autómatas *empapelando* el agujero negro de los portales de empleo con tu CV.

DOS: ¿qué harías si...?

El número dos está directamente relacionados con el anterior: si la conclusión a la que has llegado al leer la primera recomendación es que uno de los caminos que te puede llevar al trabajo que quieres serán los contactos que puedas hacer.

Y como vivimos en la era de «internet», te plantearás que esos contactos los puedes hacer, en gran medida, en las redes sociales – en especial, pero no únicamente, en LinkedIn.

Por ejemplo , El Networking 2.0 o networking en redes sociales, debe su auge a redes sociales profesionales como Linkedin, centradas en el ámbito laboral y que, por tanto, son las más indicadas para encontrar contactos profesionales de calidad. Linkedin es la red social a la que acudir si estás buscando ampliar tus contactos u oportunidades laborales.

Realizar networking en Linkedin puede mejorar de forma sustancial tus oportunidades de encontrar empleo. Para ello debes tener en cuenta varios aspectos que harán de tu presencia, en esta red social, efectiva. En primer lugar, debes tener o crear un perfil en Linkedin, y su contenido determinará el éxito que puedas tener en tu camino hacia encontrar nuevos contactos. No basta con añadir la información básica requerida, debes contar con un perfil completo. Según la propia red social, puedes tener 40 veces más posibilidades de que te vean.

Cuando escribas tus capacidades o el extracto, párate a pensar siempre en toda tu experiencia, los detalles, es posible que conozcas mucho más de lo que piensas. Alguno de esos detalles puede hacer que aumenten tus posibilidades.

De acuerdo, pues aquí viene la segunda recomendación práctica para ti: Cada vez que interactúes con alguien, queremos que te imagines que estás en la boda de unos amigos y esa persona es quien te ha tocado al lado durante la cena.

Tú no le conoces personalmente, pero ya que vas a pasar un rato juntos, ¿qué haces? pues te presentarías, romperías el hielo, y buscarías temas de conversación que podrían tener en común, te interesarías por su profesión, o su empresa, o lo que te quiera contar. Escucharas. Serías educado, amable.

Cada contacto que vayas a hacer a través de la pantalla, igual, imagínate que está sentada/o a tu lado (o enfrente, como prefieras) y actúa como lo harías si fuera así. El hecho de que dejes de interactuar de la manera robótica, distante y poco natural que hace *todo el mundo y su primo* cuando está delante del ordenador, te va a

diferenciar, te va a hacer destacar y vas a ver como empiezas a tener respuestas que no te imaginas en este momento.

En definitiva, sabemos que estos DOS cambios que puedes y deben empezar a aplicar ya para que no te pueda volver a decir que “no te enteras cómo han cambiado las cosas” .

Recomendaciones

En primer lugar empezar a hacer networking no es hacer contactos que no conozcas de nada, puedes empezar con tus contactos de correo electrónico. Linkedin ofrece la posibilidad de volcar tu libreta de direcciones electrónicas y encontrar el perfil de tus conocidos. Es una buena forma de empezar, ya que la gente te conoce previamente.

Una vez vas haciéndote más experto en el uso de Linkedin, personaliza tus peticiones para conectar. Siempre es recomendable que incluyas un mensaje que indique dónde coincidisteis o que os relaciona. De esta manera el contacto podrá ver que no estás haciendo peticiones de forma indiscriminada, ya que, recuerda que es posible que no reconozcan tu nombre o tu foto.

Los grupos de Linkedin con una buena opción para ampliar contactos y compartir conocimientos, es un método similar al de networking en Facebook. Empieza buscando grupos de antiguos alumnos a los que pertenezcas, asociaciones con las que participas o grupos centrados en tu sector profesional. Estos grupos te permitirán conocer nuevas personas e ir ampliando tu red.

Una vez has ampliado los contactos, es hora de ser generoso con ellos, puedes enviarles recomendaciones o una oferta de trabajo, valorar sus aptitudes o compartir algún aspecto interesante si vuestro ámbito profesional es el mismo. A su vez, si quieres hacer networking en Linkedin, también tienes que actualizar tu estado, no solo centrarte en comentar o recomendar, tu perfil es muy importante, será en muchas ocasiones la primera impresión que tengan de ti, por eso un perfil actualizado demuestra interés.

Linkedin también te ayuda con el networking presencial en eventos o conferencias, es una buena herramienta para conocer a las empresas o ponentes, en definitiva, conocer previamente las personas que van a asistir y obtener información sobre ellos siempre es una gran ventaja, de esta forma podrás crear una estrategia para aprovechar al máximo el evento.