



Libro El uso efectivo de las redes

Conozca a las personas idóneas y obtenga un gran empleo

Orville Pierson
Career Press, 2009
También disponible en: Inglés

Reseña

Orville Pierson es el vicepresidente sénior de una compañía internacional de servicios de transición de carreras profesionales, así que claramente sabe de la búsqueda de empleo. Muestra con claridad cómo quienes buscan empleo pueden optimizar las relaciones dentro de su círculo de contactos para llegar a todas las personas importantes que “toman decisiones”. También dirige a los lectores a insólitas fuentes en las redes, algo que normalmente no considerarían. Las redes, dice Pierson, pueden ofrecer la mejor oportunidad para encontrar trabajo o un ascenso en la carrera profesional. Mucha gente ha encontrado buenos trabajos iniciando conversaciones con amigos, en encuentros informales o por antiguos colegas. *BooksInShort* elogia el enfoque sistemático y estratégico de Pierson para acercarse a las redes. Como él dice, no hay garantía en los resultados – y se requiere tiempo y perseverancia – sin embargo quienes buscan trabajo en la actualidad requieren de todas las armas disponibles.

Ideas fundamentales

- La interacción exitosa en las redes incluye conocer gente nueva, recopilar información y conectarse con “quienes toman las decisiones”.
- Si busca empleo, hágalo saber. Sus contactos pueden tener la capacidad de encontrarle trabajo.
- Establezca contactos con gente que trabaja en la industria o compañía que le interesa.
- No necesita rozarse con la élite para encontrar trabajo por medio de una red.
- Cuando conozca a quienes toman las decisiones, permanezca en contacto con ellos, en caso de que tengan una vacante disponible.
- Desarrolle un plan exhaustivo para la búsqueda de empleo con metas, un mensaje claro y un mercado laboral bien definido.
- Evite ser demasiado agresivo, pues sus contactos pueden sentirse incómodos.
- La interacción exitosa en las redes deberá generar un mayor número de presentaciones.
- Cuando se acerque a una organización buscando trabajo, consiga un “patrocinador”, alguien interno que quiera que usted trabaje ahí.
- Aproveche los sitios Web de las redes sociales y no ignore ninguna vía, desde los grupos en las redes hasta listados de empleo en línea.

Resumen

Las redes son un estilo de vida

Todos usamos redes. Ya sea para buscar un cirujano ortopédico, un electricista o un mecánico para el auto, siempre se acerca uno a sus amigos, vecinos o colegas buscando recomendaciones. Al utilizar las redes como parte de una búsqueda de empleo se requiere un enfoque más estructurado y deliberado, que al final se resume en hablar con otras personas, expandir su círculo de contactos, recopilar información y con un poco de suerte, conectarse con “quienes toman decisiones” y que pueden contratarlo. El éxito de la interacción en las redes incluye estos componentes:

1. **Pase la voz** – La gente no puede ayudarle a menos que se sepa que usted está buscando empleo. Dígale a todo el mundo que está buscando trabajo – particularmente si está desempleado. Si está empleado y está buscando un mejor puesto, tendrá que ser más reservado. De cualquier manera, la idea es que dé a conocer sus intenciones.
2. **Esté informado** – Si está considerando un cambio de carrera profesional, tiene que conocer la industria que le atrae. ¿Existen las oportunidades? ¿Hay

- potencial de crecimiento? ¿Puede vivir decentemente? Las redes son con frecuencia la mejor manera de obtener la información que necesita para tomar una decisión inteligente. Si planea permanecer en el mismo campo, pero desea integrarse a una organización específica, investigue a la compañía.
3. **Obtenga información desde adentro** – Haga contacto con gente que trabaja para la compañía que le interesa. La información que consiga será invaluable, particularmente para preparar su siguiente paso: contactar a alguien que pueda tomar decisiones de contratación.
 4. **Póngase en contacto con quienes toman decisiones** – Una rápida conversación telefónica con un gerente de contratación, le da una ventaja enorme sobre los solicitantes que únicamente envían su currículum vitae. Un contacto en la red, puede ser capaz de concertarle una cita en persona.

Los mitos de las redes

Ignore inmediatamente estos mitos comunes sobre las redes:

- **Mientras más, mejor** – Cultivar una gran red es ventajoso si usted es un político, ejecutivo de ventas o reclutador profesional, pero la mayoría de las personas tienen redes más pequeñas. Una red grande puede darle ventaja, pero no es el factor más importante. El factor primordial es saber cómo optimizar sus contactos existentes.
- **El director ejecutivo o nada** – Muchos de los que buscan empleo creen erróneamente que no encontrarán trabajo a menos que hablen con el presidente de la compañía o algún otro alto ejecutivo. No es necesario llegar tan arriba en la cadena alimentaria. El éxito de usar las redes depende de llegar a aquellos que en realidad sean los que contratan o influyen directamente en la contratación.
- **Socialice con la flor y nata** – No crea la antigua idea de que tiene que “codearse” con la élite. Conocer a individuos destacados no le garantiza que obtendrá un buen trabajo. De hecho, sus mejores conexiones pueden ser amigos y conocidos.
- **Haga la venta** – No confunda las ventas con las redes. No está haciendo llamadas en frío o vendiendo un producto, simplemente está intercambiando información con otras partes interesadas.
- **Realice una misión de investigación** – Las personas jóvenes que están considerando una profesión particular, por lo general practican las "entrevistas informativas". Pasan horas en fábricas u oficinas aprendiendo de un trabajo. Sin embargo, buscar demasiada información en las redes puede ser contraproducente. No fastidie a otros o sea una molestia. Concéntrese en conversaciones informales.
- **Únase a un grupo** – Quienes buscan trabajo tienen innumerables oportunidades de unirse a grupos que a menudo se reúnen en restaurantes, instalaciones religiosas o centros comunitarios. Pero la asistencia no es obligatoria. Estar en una red significa entrar en contacto con la gente – no se necesita un grupo formal para eso.

Vaya con la corriente

Las redes incluyen la recopilación y el intercambio de información. El proceso no deberá hacer que nadie se sienta presionado. La interacción más efectiva en las redes ocurre de manera natural, en una atmósfera de conversación placentera. Es probable que algunas veces ni siquiera se dé cuenta que está sucediendo. La interacción positiva en las redes puede suceder en su liga de boliche, en su clase de bordado o durante su proyecto de caridad. Los eventos sociales en su iglesia o casa de culto, son excelentes sedes para interactuar con personas de diferentes áreas.

“Cuando la economía es buena, las redes son importantes. En tiempos difíciles o mercados laborales difíciles, las redes son esenciales”.

La mayoría de las personas no se dan cuenta de lo vastas que son sus redes. Incluso aquellos individuos con los que habla una o dos veces al año pueden ser parte de su red. Escribir una lista de las personas en sus diferentes redes, es un ejercicio muy útil. Es probable que su “red completa” incluya estos componentes:

- **“Redes de empleadores”** – Sus antiguos gerentes, ejecutivos, colegas y empleados pueden estar dispuestos a ayudarlo a progresar en su carrera profesional, particularmente si usted cuenta con un buen historial. También considere contactos externos que pueda haber conocido en un trabajo anterior. ¿Tuvo trato con vendedores o clientes o colaboró con profesionales en otras áreas? Sea ultra cuidadoso si está dialogando con personas fuera de su compañía actual.
- **“Redes organizacionales”** – Considere con cuidado todas sus afiliaciones a grupos profesionales, religiosos, sociales, deportivos, comunitarios y de ex alumnos.
- **“Redes de negocios personales”** – No pase por alto a gente con la que tiene trato personal. Su estilista o su dentista, por ejemplo, interactúan con un extenso rango de gente y pueden tener contactos que le pueden ayudar. Hábleles sobre su búsqueda de empleo y pídale que le llamen si tienen alguna información interesante.
- **“Familiares y amigos”** – Mucha gente que busca trabajo cree erróneamente que pedir ayuda es una carga para los demás. De hecho, los parientes y amigos están ansiosos por ayudar, particularmente si su situación es grave. Los hijos ya adultos deberían pedirle información a sus padres sobre los contactos que tengan.

Desarrolle un plan estratégico

La pura interacción en las redes no le conseguirá un fantástico empleo. Tiene que desarrollar un exhaustivo plan para su búsqueda, que se enfoque en las siguientes áreas:

- **“Objetivo profesional”** – Si desea ser un ejecutivo de ventas, trate de enfocarse en un área de interés en particular, tales como artículos médicos o seguros de vida. Si escribir es su pasión, entonces delimite sus opciones al reportaje periodístico o a ser especialista en relaciones públicas, por ejemplo. Definir su objetivo facilita la búsqueda de trabajo.
- **“Mercado objetivo”** – Primero determine el área geográfica en donde le gustaría trabajar. Puede ser en un radio de 20 millas alrededor de su hogar, o tal vez esté dispuesto a mudarse. Después defina el tipo de organización que le interesa. Por ejemplo, si usted es un maestro con experiencia, ¿quiere trabajar en una escuela o en una universidad local? Decida si está interesado en una organización grande o pequeña. Armado con esta información, deberá ser capaz de reunir una "lista objetivo" de empleadores.
- **“Mensaje principal”** – Su currículum vitae y su participación en las redes tienen que ser internamente consistentes y reflejar sus competencias y sus metas.

“Comentarle a la gente acerca de su búsqueda de empleo es una manera muy efectiva para encontrar un trabajo nuevo”.

Un plan estratégico completo le permite interactuar en las redes de manera activa y pasar la voz sobre su capacidad y sus credenciales. No presione demasiado ni sea agresivo. Aclare que no está esperando milagros y que no se decepcionará si no le consiguen alguna cita o contacto. Expresé su agradecimiento por cualquier ayuda que puedan brindarle.

“La familia y los amigos son las redes más importantes y también el mejor lugar para empezar la búsqueda de trabajo”.

Sus contactos más fuertes querrán ver su lista de posibles empleadores idóneos y ofrecerle valiosas observaciones y consejos. Puede pedirles que le presenten a otras personas. Entre quienes buscan empleo hay algunos que creen que la interacción en las redes consiste en entregar curriculums a sus contactos para que ellos los envíen a otras personas, incluyendo gerentes de contratación y aquellos que toman la decisión final. No hay nada de malo en circular su currículum vitae, pero es mejor si su contacto puede conseguir presentarlo a usted.

Dé un paso más allá

Algunos de los que buscan empleo tienen la fortuna de encontrar estupendos empleos usando sólo sus redes de contactos personales. Pero por lo general es necesario hacer uso de contactos profesionales como compañeros de trabajo o posibles colegas. Maneje los contactos de su red profesional de manera diferente a los de su red personal. No puede ser demasiado casual o informal. Los amigos y conocidos tienen mayor disposición para hacer llamadas telefónicas a su favor o concertarle una cita. Los contactos profesionales pueden no estar dispuestos a hacerle favores o ir más allá de lo necesario.

“La persona que dice, ‘Aceptaré lo que sea’, por lo general termina con exactamente eso, cualquier trabajo o peor: nada. Así que es importante comenzar con un enfoque razonable”.

Su meta final es, indudablemente, conocer a quienes toman las decisiones. En raras ocasiones, dichos individuos serán también miembros de su red personal. En la mayoría de los casos, usted tendrá que maniobrar para colocarse estratégicamente. Por supuesto que ayuda tener un “patrocinador”, alguien dentro de la organización que desee que usted trabaje ahí. Un patrocinador puede proporcionarle valiosa información y ayudarlo a llegar a personas influyentes.

“La efectividad de quienes buscan trabajo está en hablar con la mayoría de los contactos en sus redes más de una vez”.

Cuando llame por teléfono a sus contactos profesionales, particularmente a aquellos que no conoce bien o en persona, sea directo sin sonar desesperado – es desagradable. Si es posible, trate de reunirse en sus oficinas u ofrezca invitarlos a comer. Las reuniones en persona son mucho más efectivas que las conversaciones telefónicas – especialmente con extraños. Su meta es dejar una buena impresión y aprender más sobre quienes toman las decisiones en la organización. Si todo sale de acuerdo con lo planeado, habrá sentado las bases para contactar a la persona decisiva. Recuerde que los gerentes de contratación y quienes toman las decisiones están generalmente muy ocupados, así que reconózcales lo valioso que es su tiempo. Trate de obtener una cita - después haga una llamada telefónica o envíe un correo electrónico de agradecimiento.

Tácticas para la búsqueda de empleo

Quienes buscan empleo deberán crear una “presencia positiva en Internet”, uniéndose a redes sociales como LinkedIn y Facebook. Es probable que los empleadores y personal de recursos humanos quieran verificarlo en Internet, simplemente buscándolo por nombre. No querrá que se encuentren con información errónea o poco halagüeña, así que asegúrese que su perfil sea certero y esté actualizado. Puede usar los sitios de las redes sociales para hacer una investigación por su cuenta. Puede encontrarse nombres conocidos en el perfil de alguien más, lo que le recordará tomar contacto con ellos también. El objetivo de la interacción en las redes es expandir su lista de contactos, así que escriba un mensaje a cualquier persona que crea le puede ayudar. También puede responder a anuncios en CareerBuilder, Monster y otros sitios similares, aunque los empleadores lo juzgarán estrictamente con un solo vistazo a su currículum.

“La mayoría de la gente encuentra que una búsqueda en las redes genera dinamismo, a medida que le toma la vuelta”.

Muchos que buscan empleo dudan en explorar los grupos de redes. No quieren perder tiempo con otras personas desempleadas. Sin embargo, siendo amable e iniciando conversaciones, se puede obtener información de una organización o nombres de personas que le puedan ayudar. Tenga muchas tarjetas de presentación para entregar y así poder proporcionar su teléfono y su dirección de correo electrónico. Aunque la interacción en las redes es la mejor manera de encontrar trabajo, no puede ignorar otras prácticas. Los profesionales con salarios elevados a veces encuentran trabajo a través de reclutadores o cazatalentos. Puede averiguar sobre vacantes en las organizaciones que estén en su lista, contactando a sus departamentos de recursos humanos. Los sitios Web de las compañías también pueden incluir oportunidades de empleo.

“A veces, la mejor manera de encontrar un trabajo es olvidarse de encontrar un trabajo. Simplemente converse con la gente”.

El seguimiento es muy importante. Mantenga a sus contactos al tanto de su situación y quédese en contacto con quienes toman decisiones después de conocerlos. Es probable que no existan vacantes la primera vez que se reúna con gente importante, pero usted quiere que lo recuerden cuando sí las hayan.

Sobre el autor

Orville Pierson es vicepresidente sénior de Lee Hecht Harrison, una compañía internacional de servicios de transición de carrera.
