



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

Networking apoyado en redes sociales

Apellidos, nombre	Cabrera Méndez, Margarita (mcabrera@upvnet.upv.es)
Departamento	Departamento de Comunicación Audiovisual, Documentación e Historia del Arte
Centro	Universidad Politécnica de Valencia

1 Resumen de las ideas clave

En este artículo vamos a presentar las características básicas de en qué consiste el 'networking', término inglés que significa 'hacer contactos'. El networking es una habilidad o destreza imprescindible en la sociedad actual, sea cual sea la profesión a la que nos dediquemos.

A lo largo del artículo se van a mostrar las diferentes claves para llevar a cabo una estrategia de networking con el objetivo de ampliar nuestra red de contactos, apoyándonos además en las nuevas redes sociales de internet.

2 Introducción

El networking es el proceso de conocer o establecer vínculos con otras personas, especialmente con fines profesionales o comerciales.

Aunque el término parezca que haga referencia a las conexiones personales en la red, por lo de *net* (red en inglés), realmente se refiere a las relaciones en persona, a conocer a otras personas y entablar vínculos con ellas que nos puedan servir en nuestro futuro profesional.

Como veremos en el resto del artículo las virtudes saber entablar relaciones en la red, facilitarán entablar relaciones cercanas con perfiles que nos puedan ayudar en nuestra tarea diaria o futura. Nos referimos al cara a cara, a aumentar la red social de contactos que nos puedan beneficiar en la carrera profesional.

Si bien es cierto que la red nos proporciona un amplio abanico de gente a la que, aunque no hayamos visto nunca, al final es como si los conociéramos, es muy útil que esas nuevas amistades se 'desvirtualicen', es decir, que los conozcamos en persona.

3 Objetivos

El objetivo general es explicar cuáles son las características principales del networking, para qué sirve, cómo mejorarlo con las redes sociales y cómo nos puede servir en nuestro futuro profesional.

Una vez que los alumnos hayan estudiado el artículo, leyendo con detenimiento todo el material facilitado, deben ser capaces de:



1. Identificar eventos o momentos propicios para el networking
2. Conocer las pautas de relación
3. Identificar qué información sobre sí mismos deben tener preparada
4. Ser capaces de mantener el contacto futuro con los recién conocidos

Tabla 1. Objetivos del artículo.

4 Desarrollo

A través de este artículo nos vamos a enfrentar a lo que significa el networking, las diferentes tipologías o momentos en los que llevarlos a cabo y conocer las reglas básicas o estrategias para llevarlo a cabo. Un trabajo arduo que cada día se impone como tarea primordial a la hora de aumentar nuestra red de contactos en cualquier trabajo.

Hacer Networking es darte a conocer a través de distintas situaciones, ya sea a través de la web o de una fiesta, buscando contactos que puedan ayudarte a posicionarte en el mundo laboral, a presentar tus servicios o productos, a encontrar un trabajo... los contactos profesionales tienden a ser cada vez más importantes, cuanto mayor y de más calidad sea tu red social (tanto física como virtual) mayores serán tus oportunidades profesionales.

¿Qué ocurre si no tenemos contactos en nuestro sector? ¿Y si optamos por no relacionarnos más que con las personas que ya conocemos? Nuestro prestigio profesional quedará disminuido, nadie nos conocerá, y nuestro ascenso en el mundo laboral será mucho más difícil. Hay que saber buscar y analizar qué personas queremos o necesitamos conocer, a quiénes ya conocemos, con quién se relacionan o nos relacionamos y a quiénes podemos ayudar. A partir de ahora veremos una serie de pautas que nos pueden guiar en el proceso de networking, proceso de trabajo imprescindible para cualquier disciplina.

4.1 Funciones del networking

Vamos a dividir las funciones en dos, todas ellas igual de importantes en cualquier trabajo tanto a nivel profesional como personal. Veamos cuáles son:

1. A nivel personal nos puede facilitar el encontrar amigos, pareja, o personas con las que estar a gusto en los momentos de ocio y con quienes compartir aficiones o conocimientos.
2. A nivel profesional, para recursos humanos nos permite, a través de intermediarios, ponernos en contacto con otros que disponen de información en lo concerniente a un puesto de trabajo.

Además, en el mundo empresarial podemos encontrar clientes o socios para un negocio o servicio, generando sólidas y amplias relaciones. Pueden facilitarnos el hacer negocios o poner conocimientos en común, cooperar en alguna causa determinada, etc.

4.2 Pautas del networking

Veamos a continuación las diferentes pautas que nos pueden facilitar hacer networking tanto a nivel internet como en el día a día:

4.2.1 Dónde hacer networking

Básicamente podemos hacerlo en cualquier momento y lugar. En la cola del supermercado, en la boda de un amigo, esperando un autobús o en clase. Cualquier oportunidad de conocer a alguien y darnos a conocer puede ser interesante. Diferenciamos entre las oportunidades en internet, o fuera de ella:

OPORTUNIDADES EN INTERNET

Lo primero y principal es tener presencia en la red, esto no quiere decir tener un correo electrónico simplemente, esto quiere decir construir una identidad digital. Dejar claro quiénes somos, en qué somos buenos y qué hacemos.

Para esto lo ideal es que tengamos un lugar de referencia en internet, puede ser un blog, una página web, una ficha en la web de la empresa... es decir, un sitio en el que alguien pueda consultar nuestro currículum y trayectoria profesional.

Para esto nos pueden ayudar mucho redes profesionales como por ejemplo LinkedIn, donde no solo podemos poner nuestro currículum actualizado, sino que nos permite añadir comentarios o recomendaciones de otras personas que hayan trabajado con nosotros. También facilita el poder conocer cómo es nuestra red de contactos y quiénes de nuestros contactos están conectados con quién. Es muy útil además para pedir que un contacto nos pueda presentar a otro, o para buscar quiénes son las personas que trabajan en una organización y qué puesto tienen.

Las redes sociales profesionales son perfectas para conocer la trayectoria de alguien a quien queremos conocer o vayamos a entrevistar, antes de hablar con él podremos saber qué y dónde ha estudiado, qué opinan de él sus jefes o las personas que han trabajado a su cargo, en qué proyectos y empresas ha estado involucrado, quiénes son su red de contactos...

También podemos crear grupos de trabajo sobre temas que nos interesen profesionalmente, invitar a expertos y así entablar una relación con ellos. Del mismo modo podemos averiguar qué grupos o foros existen sobre nuestros intereses y participar activamente en ellos para darnos a conocer.

Por otra parte el resto de redes sociales son ideales también para darnos a conocer y entablar relaciones. En Twitter o Facebook podemos buscar profesionales de todos los sectores, aprender con ellos, darles consejos, aportar contenido de valor añadido de nuestra cosecha que nos sitúe como expertos en la materia, debatir temas de actualidad y de alguna manera ir

tejiendo una red de contactos afines a nuestros intereses, que algún día quizás conoceremos en persona.

No hay que olvidar que podemos potenciar nuestra marca personal utilizando internet para colgar el material que hayamos hecho que refuerce nuestro perfil más profesional, por ejemplo videos en Youtube con nuestra conferencias, o las mismas ponencias o estudios en Slideshare... todo el contenido de valor que subamos a la red apoyará nuestra marca personal y nos ayudará a forjar una identidad profesional.

Del mismo modo hay que tener mucho cuidado con lo que publiquemos o publiquen sobre nosotros que se salga de lo profesional, ya que la red difunde tanto lo bueno como lo malo, así que cuidado con las imágenes, videos o textos que nos dejen en mal lugar o que cuenten rasgos de nuestra vida privada o personal que no queremos que se conozcan. La huella digital es muy difícil de borrar.

OPORTUNIDADES FUERA DE LA RED

Y para esto qué mejor momento que los eventos que se convocan por cualquier motivo que pueda estar relacionado con la profesión o que sea de interés por el contenido del mismo.

Por ejemplo una reunión de antiguos compañeros, un congreso, un curso, un foro, la entrega de un premio, una rueda de prensa, la presentación de un producto nuevo de la competencia, etc. Es importantísimo que el profesional de a conocer su lado humano, que le identifiquen y se dé a conocer en persona.

Para ello es útil que la imagen o avatar de la red sea reconocible, es decir, que la foto del perfil coincida con quien realmente es. También ayuda el tener tarjetas profesionales en las que se muestre el *nick* de Twitter y el enlace a las distintas redes sociales, blog o página web que tenga. Hay quienes opinan que es muy útil tener incluso la misma foto para ser rápidamente identificados.

Hay que definir qué objetivo queremos conseguir con el networking, es decir, qué tipo de personas queremos añadir a nuestra red profesional, y de acuerdo a esto elegir los eventos a los que asistimos. No hay que perder tampoco el tiempo de evento en evento, sino que es importante saber identificar cuál nos puede resultar más interesante y de forma periódica asistir a alguno, para que no se olviden de nosotros, y para ampliar nuestra red.

A nivel personal cualquier momento, como decíamos al principio, puede ser propicio para conocer a alguien que conozca a alguien que nos pueda ayudar, o al que le podamos aportar algo. ¿A quién no le ha pasado que un amigo tiene un amigo que necesita algo que nosotros podemos aportar?

4.2.2 La etiqueta del networking

Además de asistir a este tipo de acontecimientos, hay que alimentar la red de contactos, es decir, no basta con 'estar ahí', sino que hay que entablar conversación con el resto de asistentes, no solo con los que ya conoces, intercambiar tarjetas, comentar qué hacemos, presentarnos y hacer de

conector entre los diferentes conocidos que tengamos con el objetivo final de, a ser posible, dejar huella. Por supuesto sin agobiar, disfrutando de las nuevas relaciones.

Existen multitud de tratados sobre cómo actuar para hacer networking, veamos algunas pautas:

- **Seleccionar** los eventos según intereses, por temática o formato. Depende de dónde te muevas, qué esperas conseguir, el nivel de experiencia... necesitarás un perfil u otro.
- **Documentarse** con anterioridad. Intentar conocer quiénes van y con quién interesa entablar contacto. Es posible que en la web de la empresa o a través de las cuentas de redes sociales se pueda obtener la información necesaria sobre las personas que más interesen, LinkedIn suele ser una buena fuente de información, además a través de esta red o de Twitter se puede conversar previamente al evento.
- **Comenta** que vas a asistir, intenta quedar con antelación con las personas que más te interesen. Cuanta más información obtengas sobre los participantes más fácil será entablar conversaciones.
- Utiliza tu mejor **sonrisa**, siempre de manera educada. Es mucho más sencillo aparecer accesible si sonreímos, elimina la barrera invisible de la vergüenza y facilita que quieran estar con nosotros.
- Prepara **tu presentación**, debes poder decir quién eres, a qué te dedicas y en qué eres bueno en menos de un minuto. Es importante hacer este ejercicio de conversación antes de enfrentarnos a la típica pregunta de ¿y tú qué haces?. No hay que desaprovechar ninguna oportunidad, debemos saber qué es lo que estamos buscando y qué es lo que queremos destacar de nosotros mismos.
- No olvidar las **tarjetas**, como decíamos, son nuestra carta de presentación, es lo que quedará una vez finalizada la reunión. Piensa bien qué datos quieres que se reflejen y cuida la presentación.
- Una vez **finalizado el evento** lo ideal es que busques a los nuevos contactos y les añadas de contacto. Tratar de localizar a través de las tarjetas a todas las personas que hayas conocido y añádelas a tus redes sociales, por ejemplo síguelas en Twitter y solicita ser su contacto en LinkedIn, te facilitará mantener el contacto y saber de ellos. Puedes aprovechar para saludar y comentar alguna anécdota en común de la reunión. A través de las redes sociales profesionales podemos ver si tenemos algún conocido en común o ampliar información sobre la persona.

Todas estas recomendaciones no son nuevas, lo único nuevo es que podemos saber quién es quién de antemano, y añadirles a nuestra agenda virtual para cuando nos sea de utilidad. Además gracias a las redes sociales podemos seguir manteniendo el contacto de manera diaria.

5 Qué me debe quedar claro

Debemos entender qué es el networking y para qué nos puede servir. Debemos saber discernir entre las conexiones que hacemos en la red y las que hacemos en el mundo real. Y potenciar ambas, así como las sinergias entre ellas. Así mismo será importante saber no solo añadir nuevos contactos a nuestra red, sino además mantener el contacto y cultivarlo. Con todo ello abrimos un amplio abanico de posibilidades en nuestro futuro profesional y que además nos pueden remitir a nuevos contactos a su vez para ampliar nuestra red.

5.1 Utilidad

Tened en cuenta que cuanto mayor sea nuestro círculo de contactos más posibilidades tendremos de acceder a trabajo, conocimiento, ayuda o oportunidades en todos los sentidos, teniendo claro que hay que cuidar la red de conocidos, de forma que una vez nos haga falta se acuerden de nosotros y estén dispuestos a tendernos una mano, lo mismo que nosotros tenemos que estar dispuestos a ayudar.

Por todo ello recomiendo:

- Organizar los contactos de alguna forma en la que nos facilite el recordar cómo y dónde los hemos conocido: por listas en Linkein, con un excell, fiándonos de nuestra memoria...
- Ser selectivo y no desviarnos, no por más contactos quiere decir que nuestra red sea mejor.
- Identificar sobre qué aspectos tienes más contactos y de cuáles te falta.
- Ofrece tu ayuda y colaboración.
- Muéstrate accesible. Si después de haber conocido a tu red no hay manera de localizarte el esfuerzo no habrá valido la pena.

Además debemos saber que no sólo existe internet como fuente de información sobre contactos... ya lo sé... lo sabéis, pero últimamente detecto que es la única, o casi exclusiva fuente de información que utilizan los alumnos. Por lo que tendréis que tener en cuentas otras fuentes que pueden ser de muchísima utilidad:

- Conocidos, amigos y familiares
- Medios: nuevos, pero también los de siempre: prensa, revistas e informes sectoriales
- Y, por supuesto, internet

6 ¿Cuándo utilizaré los conocimientos adquiridos?

¡Siempre!.

El día a día de cualquier profesional y de nuestra vida cotidiana está íntimamente relacionado con el networking, con lo cual, cuando queramos o necesitemos conocer a alguien y necesitemos pautas siempre podremos volver a los apuntes para refrescar lo aprendido.

Además, cualquier tema de nuestro interés nos puede suscitar el acudir a buscar un profesional del sector, un experto,... cualquier trabajo que realicemos deberemos tendrá implícito el conocer al sector... y sobre todo si queremos ser profesionales y con información de valor añadido, tendremos que conocer el quién es quién, pero conocerlos de verdad, y que nos conozcan.

Por ejemplo:

- A la hora de buscar trabajo.
- Verificar información.
- Investigar sobre cualquier tema.
- Etc., etc.

7 Bibliografía

7.1 Libros:

- BETHENCOURT, P. "El éxito en 6 cafés: construya relaciones de confianza y practique networking efectivo". Ediciones Gestión, 2000.
- CALVO MUÑOZ, M. "Networking: uso practico de las redes sociales". ESIC Editorial , Madrid 2009.
- CARNEGIE, D. "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas". Editorial Elipse, 2010.
- CARRIZO, G. y otros. "Manual de fuentes de información". CEGAL, Madrid 1994.
- FERNÁNDEZ, S. "Dos grados: networking 3.0". Editorial LID, 2011.
- GALDÓN LÓPEZ, G. "El servicio de documentación de prensa: Funciones y métodos". Editorial Mitre, Barcelona 1986.
- ICE-ASIC: "Los objetos de aprendizaje como recurso para la docencia universitaria: criterios para su elaboración", Ed. Universidad Politécnica de Valencia, 2008.
- MAXWELL, J. "El poder de las relaciones". Grupo Nelson, 2010.



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

- MERODIO, J. "Trabaja con red". Editorial LiD, 2013.
- ZACK, D. "Odio el networking, pero lo necesito". Empresa Activa, 2011.