

Càpsula de coneixement

NETWORKING

Introducció

El networking es tradueix com “treballar en xarxa”. El concepte prové de la informàtica, on un “network” és una xarxa formada per un conjunt d'ordinadors i programes de gestió que es connecten per compartir recursos i intercanviar informació. De la mateixa manera, en el terreny humà, el networking és l'intercanvi de coneixement, entre dues o més persones, que facilita els processos de treball.

“Imagina que cada persona sobre la Terra pogués compartir el coneixement humà amb la major llibertat i accessibilitat possible” Jimmy Wales (fundador de Wikipedia).

Al món dels negocis sempre s'han utilitzat els contactes com un mitjà de comunicació i obtenció de dades i, per extensió, els/les responsables de selecció fa temps que van veure el seu potencial pel reclutament de nous candidats/es. D'altra banda, és comú que les ofertes de feina circulin de boca en boca i arribin a persones de l'entorn d'un treballador/a, pel qual **els contactes es consideren un veritable canal de recerca de feina.**

En qualsevol cas, el networking no és simplement conèixer persones i treure benefici d'elles sinó, alhora, ajudar-les a tenir èxit. Suposa ésser generós en el temps d' dedicació als altres, i establir relacions sobre la premissa de “donar i rebre”. Així, més enllà d'una forma de treballar, algunes persones el consideren una autèntica filosofia de vida, i l'extrapolen a totes les vessants de la seva existència.

En definitiva, el networking és una eina de treball que pot utilitzar-se en els processos de millora professional com mitjà pel coneixement del mercat de treball i fins i tot com a canal directe de recerca de feina.

El networking: una peça clau en el processos de desenvolupament professional

Per què és important el networking per al nostre desenvolupament professional? Una bona relació amb les persones amb les que es treballa esdevé fonamental pels processos de millora professional, siguin aquests la realització de les tasques amb una major qualitat o un canvi de categoria o lloc de treball. A més, conèixer persones fora del nostre entorn laboral immediat, ens permet ampliar la visió del que fem i del que podem fer professionalment, aprendre i mantenir-nos al dia en les noves matèries, tecnologies i formes de treballar, així com localitzar recursos i persones que ens siguin d'ajuda en el nostre projecte de progrés professional.

Particularment, **el professional ideal, més enllà de fer ús de les seves competències tècniques o personals segons la situació a la que s'afronti, sap aplicar-les de forma adequada, combinant-les per a la consecució dels seus objectius.** En altres paraules, és aquella persona que treu el màxim profit de les seves competències perquè aconsegueix equilibrar el coneixement específic de la seva àrea amb la relació amb el seu voltant.

Quins tipus de networking existeixen? Bàsicament es diferencien dos tipus de mètodes per establir i mantenir contactes:

Networking físic: és el tipus de networking més practicat, donat que es porta a terme de forma natural. Tots interactuem de manera presencial amb les persones amb les que ens trobem a la nostra vida diària.

Networking virtual: és el networking que més s'ha desenvolupat arrel de la introducció de les noves tecnologies a la nostra vida diària. Pot portar-se a terme per telèfon, amb l'enviament de correus electrònics als nostres coneguts, o bé amb la participació d'aplicacions de la **web 2.0** (wikis, fòrums, comunitats virtuals, etc.).

La majoria de persones combinen els dos mètodes en la seva relació amb els altres. Els factors que determinen el canal de comunicació que s'escull per a cada situació ve més donat per les variables físiques (temps i distància) i socials (gra de relació i confiança), que per qüestions psicològiques (estil comunicatiu de la persona).

	Avantatges	Inconvenients
Networking físic	<ul style="list-style-type: none">- Permet reforçar el missatge amb comunicació no verbal- Més proper i natural- Es poden rebre a l'instant les reaccions de l'interlocutor/a	<ul style="list-style-type: none">- Requereix buscar el moment i el lloc adequat- Requereix de una actitud proactiva i habilitats socials
Networking virtual	<ul style="list-style-type: none">- Facilitat de comunicació a qualsevol lloc i hora- Permet centrar-se en el missatge que es vol donar- Permet contactar amb persones que d'altra manera no podríem conèixer	<ul style="list-style-type: none">- Manca de comunicació no verbal que reforci el missatge (pot donar lloc a malentesos)- Requereix de dispositius tecnològics (telèfon, ordinador, etc.)- La comunicació pot ser més lenta o inclús no bidireccional

La web 2.0 i la revolució del networking virtual

Què és i com es configura la identitat digital? Tot el que hi ha a Internet sobre una persona forma part del seu perfil i de la seva identitat digital o virtual. Moltes persones reforcen la seva **identitat digital** amb un **blog** on escriuen articles sobre els temes que els interessin o en els que estan especialitzats. Fins i tot, amb l'actual situació econòmica, molts aturats/ades estan posant en marxa blogs i comunitats virtuals per compartir les seves vivències posteriors a l'acomiadament, així com solucions i consells per recuperar la feina.

Així, per una banda, es poden utilitzar planes webs amb blogs, CVs o portafolis digitals, per donar-se a conèixer i fer-se més visible dins del mercat laboral. Per una altra banda, existeixen unes aplicacions específiques per fer i mantenir contactes denominades **xarxes socials**, que tenen una doble vessant: permeten donar-se a conèixer però també ampliar la xarxa de contactes.

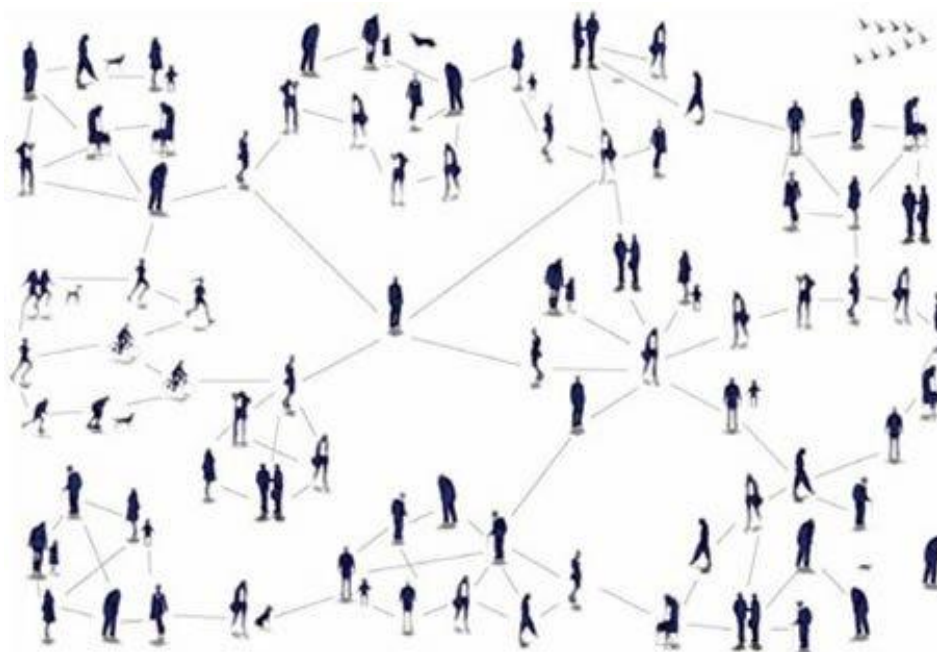
Barcelona Activa

Capital humà

Totes aquestes eines poden ser utilitzades, si es fa un bon ús, per un bon posicionament de la identitat digital mitjançant estratègies de màrqueting personal, o bé anar en contra de la persona, configurant una mala reputació digital.

Per què són importants les xarxes socials a Internet? Més enllà de ser un punt de trobada excepcional entre diferents persones, les xarxes socials es poden utilitzar com a font d'informació al tenir accés a les dades i el coneixement de les persones registrades. Permeten conèixer millor les empreses, els perfil dels seus professionals, així com les tendències del mercat, mitjançant serveis com missatgeria instantània o electrònica, fòrums i grups de debat, newsletters, publicació d'esdeveniments, i altres aplicacions per la interacció social.

El principal valor d'aquestes xarxes socials radica en la seva capacitat d'ampliar la xarxa de contactes mitjançant els contactes dels contactes. Aquest factor exponencial és una demostració de l'anomenada teoria dels sis graus de separació, segons la qual, la separació entre dos persones de qualsevol punt del planeta són menys de cinc coneguts.



Avui en dia aquestes xarxes esdevenen autèntiques bases de dades de RRHH, que les empreses han començat a utilitzar per conèixer i captar professionals. **Gairebé la totalitat de les consultores en selecció utilitza actualment aquest mitjà per captar nous candidats/es i/o comprovar el seu perfil.** Sense anar més lluny, estem davant una eina que està revolucionant els processos de selecció.

Cada dia sorgeixen noves xarxes socials a Internet, per la qual cosa és important cercar aquelles que ens puguin interessar i estar atent a les novetats. Existeixen tant xarxes socials genèriques amb grups específics d'interessos afins com xarxes socials específiques. Alguns exemples són:

	URL	Ús	Perfil d'usuari/ària
Genèriques	www.linkedin.es	Professional	Generalista
	www.xing.es	Professional	Generalista
	www.viadeo.es	Professional	Generalista
	www.facebook.es	Personal i professional	Generalista, sobretot joves
	www.myspace.es	Personal i professional	Generalista, sobretot joves
	www.tuenti.com	Personal	Generalista, sobretot joves
Específiques	www.bytepr.com	Professional	Comunicació i màrqueting
	www.jobandtalent.com	Professional	Recent graduats
	www.obture.com	Professional	Fotografia
	www.massify.com	Professional	Producció cinematogràfica
	www.cinemavip.com	Professional	Audiovisuals
	www.rayleague.com	Professional	Fútbol professional
	www.danzad.net	Professional	Dansa
	www.pleiteando.com	Professional	Jurídic
	www.esanum.es	Professional	Professionals mèdics
	www.unience.com	Professional	Inversors
	www.eduspaces.net	Professional	Educació
	www.dircomsocial.com	Professional	RRPP, publicitat, màrqueting i comunicació
	www.hosteltur.com	Professional	Turisme i hostaleria
	www.depáginasweb.net	Professional	Disseny web
	www.gnoss.com	Professional	Investigació i ciència
	www.redsocial.rrhhmagazine.com	Professional	RRHH
	www.seguridadinformatica.es	Professional	Seguretat informàtica
	www.cionet.com	Professional	Noves tecnologies
www.whohub.com	Professional	Professions creatives	
www.jovoto.com	Professional	Professions creatives	

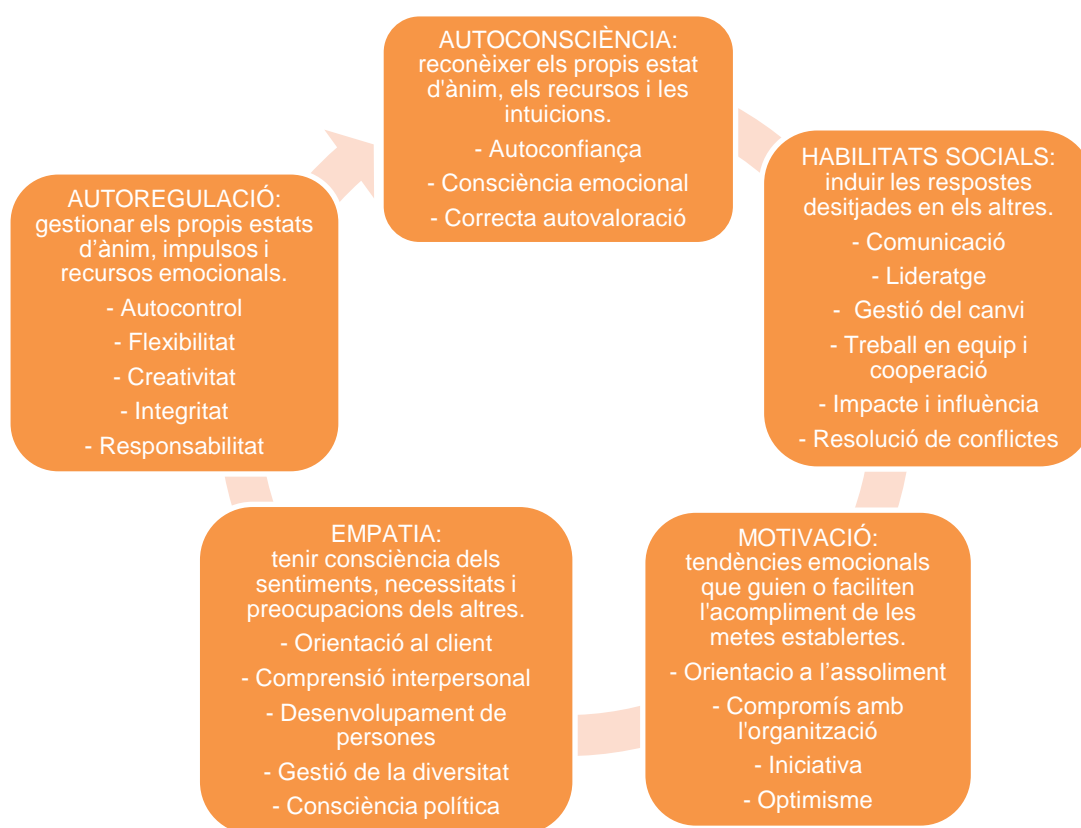
Atenció a part mereix *Twitter*, una eina de microblogging que disposa de diverses aplicacions per a la recerca d'ofertes de treball, totes en anglès. Es basa en la tecnologia del telèfon mòbil, donat que els missatges que permet enviar són d'un màxim de cent quaranta caràcters, però la seva publicació és fa en obert, de manera que qualsevol persona connectada a aquesta web els podria llegir. L'objectiu és que els missatges siguin seguits per el major nombre de persones, a qui se'ls diu *seguidors*.

Twitter és a l'actualitat una de les eines de web 2.0 més utilitzades en màrqueting personal i posicionament digital.

La nostra xarxa de contactes: com portar a terme un pla d'acció en networking

Quines són les competències que intervenen en una acció de networking? En tota acció de networking, al ser portada a terme per un ésser humà dins d'un entorn social, es posen en joc una sèrie d'aspectes psicològics que tenen a veure amb l'estat d'ànim, les actituds i els principis d'una persona. Aquests aspectes tenen una repercussió directa en el desplegament de les habilitats socials, per aquest motiu és tan important revisar-los com buscar el moment adequat de establir o mantenir contactes.

D'altra banda mereixen una especial atenció les competències relacionades amb la intel·ligència emocional, que són decisives en la nostra relació amb els altres. Aquestes competències es classifiquen en cinc dimensions¹:



¹ Classificació de Daniel Goleman al llibre "La práctica de la inteligencia emocional" (veure bibliografia).

Quines són les recomanacions generals a l'hora de fer networking? Es pot dir que existeixen quatre fases en el procés de desenvolupament d'una xarxa de contactes: classificar els contactes, conèixer persones, contactar amb professionals del sector que ens interessa de manera estratègica i mantenir i explotar els contactes.

Per cadascuna d'elles hi ha una sèrie de consells bàsics per treure'n més profit a la nostra xarxa de contactes i ampliar-la:

1a fase: Classificar els contactes

- ✓ Busca un format que et permeti recollir les dades més importants dels teus contactes. En aquest sentit les noves tecnologies ens permeten arxivar aquestes dades en ordenadors personals i dispositius electrònics mòbils (telèfons mòbils, PDAs, etc.). En quant al software, existeixen utilitats on-line que faciliten la tasca de la recopilació i ampliació de les dades dels nostres contactes, com les xarxes socials i aplicacions afins.
- ✓ Classifica els contactes segons la variable més útil per a tu: tipus de contacte (personal o professional), sector econòmic, àmbit de contacte (gimnàs, universitat, feina), etc. Per recuperar antics contactes i crear-ne de nous pots buscar punts d'interacció entre persones que participen en més d'un d'aquests entorns.
- ✓ Enriqueix les descripcions que et facis dels teus contactes amb paraules clau i "metatags", per a que et sigui molt fàcil trobar-los o recordar-los quan ho necessitis.
- ✓ Tingues clar el mapa dels teus contactes segons nivells de relació.

2a fase: Fer nous contactes

- ✓ Mostra't obert, accessible i amb confiança amb tu mateix. Si no et trobes així, és millor que deixis per un altre dia aquesta activitat. És preferible anular una entrevista d'informació (amb una empresa o contacte) que anar-hi sense la teva millor actitud.
- ✓ Prepara una presentació ràpida de qui ets i què vols fer, és a dir, un bon **elevator pitch**.
- ✓ Busca contactes que siguin molt actius fent networking, normalment són connectors nats.
- ✓ Recopila la màxima informació possible dels teus contactes: nom i cognoms, dades de contacte, lloc de treball, empresa, funcions i responsabilitats, formació i experiència, projectes en els que col·labora, etc.
- ✓ Coneix bé als teus contactes: busca els moments per parlar i interessar-te per ells, tant per qüestions formals (ex: el que fan, on treballen...) com informals (ex: família, vacances...).
- ✓ Recorda dades específiques dels teus contactes: professionals (clients, projectes en els que treballa, etc.) o personals (aniversari, lloc de residència, etc). Qualsevol informació que et permeti establir una conversa amb els seus interessos.

3a fase: Contactar amb els professionals del nostre sector de manera estratègica

- ✓ Pregunta als teus coneguts/des sobre altres persones que coneguin que es dediquin al sector o àmbit professional que t'interessa.

Barcelona Activa

Capital humà

- ✓ Assisteix a esdeveniments que es realitzin dins del teu sector o àmbit professional: fires, taules rodones, congressos, etc.
- ✓ Fes-te membre d'associacions o col·legis professionals, gremis o grups de treball.
- ✓ Participa en grups o fòrums dins de les xarxes socials i comunitats virtuals.
- ✓ Estigues atent als canvis de l'entorn i a les noves tendències en el teu sector.
- ✓ Crea una llista d'empreses diana on voldries treballar.
- ✓ Cerca persones que treballin o tinguin experiència en el teu sector, segueix el que fan, contacta amb elles i fes-los saber qui ets i quins són els teus interessos.
- ✓ Relaciona't amb aquells/es professionals que es dediquen a la teva ocupació en altres empreses.

4a fase: Mantenir i explotar els contactes

- ✓ Actualitza els teus contactes de manera contínua.
- ✓ Comparteix el teu coneixement i treu profit del dels altres. Pensa en l'interès de l'altra part en aquesta relació "guanyar-guanyar".
- ✓ Utilitza les aplicacions de les xarxes socials i la web 2.0 principalment a primera i darrera hora del dia, és quan més persones es connecten.
- ✓ A l'hora d'escollir les teves eines de networking pensa en com combinaràs diferents plataformes per trobar i mantenir els contactes afins al teu objectiu.
- ✓ Aprofita qualsevol oportunitat per tenir un detall amb els teus contactes i fidelitzar-los.
- ✓ Involucra als demès en les converses i situacions socials.
- ✓ Participa activament en esdeveniments socials.
- ✓ Connecta persones de diferents entorns que pensis que poden relacionar-se.
- ✓ Sol·licita aportacions, ajuda o suggeriments dels altres i ofereix les teves.

A Barcelona Activa – Capital humà et proposem un conjunt d'eines per portar a terme el teu pla d'acció en networking. Consulta els articles, llibres, documents, aplicacions multimèdia i empreses de sector en la nostra intranet i inscriu-te a les activitats de networking del programa per al desenvolupament professional.

Conclusions

- ✓ El networking no té límits en l'espai ni el temps. La nostra xarxa de contactes pot anar des de el nostre entorn més immediat (família, veïns, companys o excompanys de feina i estudis, amics i coneguts) a persones sense cap vincle directe amb nosaltres. Però necessita de la inversió de temps i esforços continus. De la mateixa manera que el capital humà es va desenvolupant amb la formació i la experiència d'una persona, el capital social pot créixer dia a dia si s'alimenta amb constància.

Barcelona Activa

Capital humà

- ✓ Participar activament a les xarxes socials i Internet permet demostrar els coneixements i contribueix a consolidar la identitat digital. No és imprescindible per trobar feina però ajuda a fer més visible la nostra presència i posicionar-nos en el mercat laboral. En definitiva, pot diferenciar la nostra candidatura de la d'altres persones amb un perfil similar.
- ✓ Però el networking no només és una eina important per la recerca de feina sinó que esdevé una peça clau en el desenvolupament professional d'una persona. Facilita la difusió de la marca personal i el coneixement de l'entorn i permet mantenir-se al dia i aprendre a través dels altres. Així doncs, les accions de networking ajuden a treure més rendiment al propi capital humà i maximitzar les possibilitats d'èxit professional.

Conceptes Clau

Web 2.0: Terme utilitzat per referir-se a una segona generació en la història del desenvolupament de tecnologia Web basada en comunitats d'usuaris i una gama especial de serveis, que fomenten la interactivitat i l'intercanvi àgil i eficaç d'informació entre els usuaris. La web 2.0 es també denominada "web social" pel seu enfocament col·laboratiu i de construcció social.

Xarxes socials: Són aplicacions web que permeten compartir continguts, interactuar i crear comunitats i grups sobre interessos afins.

Blog o bitàcora: És un espai a Internet que recopila cronològicament articles (denominats *post*) d'un o varis autors/es. La interacció es produeix quan els lectors/es deixen els seus comentaris i l'autor/a els respon de manera pública, creant una espècie de diàleg. L'ús o tema de cada blog es particular; hi ha personals, periodístics, empresarials o educatius.

Identitat digital: Rastre que deixa una persona a Internet, conformat pel conjunt de dades que es poden trobar a les xarxes socials a les que està registrats, blogs, i/o qualsevol altre web que parli d'aquesta persona.

Reputació digital: Valoració social d'una persona a partir de la imatge que reflecteix Internet i els mitjans de transmissió digital.

Elevator pitch o elevator speech: Concepte americà per persones emprenedores que es basa en la idea d'explicar el teu negoci o perfil professional en una conversa com la que sol tenir en un ascensor, és a dir, amb una durada aproximada de 60 segons.

Màrqueting personal: És l'aplicació de les tècniques de màrqueting a una persona com a "producte". Permet donar l'imatge d'allò que es vol ser i aconseguir les metes que cadascú es proposa. Així, es parla de "marca personal" o "personal branding" com allò que diferencia a una persona d'altres.

Capital humà: Potencial professional d'una persona. Es basa en els seus coneixements, experiències i competències personals i pot desenvolupar-se amb una formació i actualització constant.

Competències: Les competències s'engloben en un conjunt de comportaments observables que inclou: coneixements, habilitats, actituds i valors que s'han d'aportar a un treball per tal de realitzar-lo amb el nivell adient d'eficiència. Per tant, no n'hi ha prou de tenir els coneixements necessaris per realitzar una feina (saber) sinó que, a més, cal ser capaç d'aplicar aquest coneixement (saber-ho fer) i tenir l'actitud adequada per fer-ho (voler-ho fer).

Intel·ligència emocional: La capacitat per reconèixer i gestionar els propis sentiments i els dels altres. El terme va ser popularitzat per Daniel Goleman en el seu llibre "Emotional Intelligence", publicat el 1995. Aquesta autor diu que la intel·ligència emocional es pot organitzar en cinc capacitats: conèixer les emocions i sentiments propis, manejar-los, reconèixer-los, crear la pròpia motivació i gestionar les relacions.

Sis graus de separació: Teoria que diu que qualsevol persona està connectada a una altra mitjançant una cadena de coneguts de menys de cinc intermediaris. Segons aquesta teoria qualsevol persona té 100 contactes de primer grau, que poden multiplicar-se en 10.000 contactes si cadascú dels seus contactes directes li facilita tan sol un dels seus contactes. Factorialment aquesta xarxa pot arribar a més d'un billó de contactes en un sisè nivell, fet que connecta a gairebé qualsevol persona del planeta.

Biografia

Empleo 2.0. Alastruey, Rosaura Editorial UOC (2009).

El networking. Alastruey, Rosaura. Editorial UOC (2008).

Nunca comas solo: networking para optimizar tus relaciones personales. Ferrazi, Keith i Raz, Tahl Editorial Amat (2008).

Socialnomics. How Social Media Transforms the Way We Live and Do Business. Erik Qualman. Editorial John Wiley and Sons (2009).

La práctica de la inteligencia emocional. Goleman, Daniel. Editorial Kairós (2005).

Webgrafia

Identidad digital y riqueza social. Article digital.

Article que parla de la pèrdua de identitat digital amb un canvi en la trajectòria professional, de com podem gestionar adequadament el contacte amb el nostre entorn i de la importància de la nostra identitat digital en l'autoconcepte.

http://www.wcp.es/art2_red_social_2part.htm

Diseña tu “Twitter Pitch” y prepárate para encontrar empleo. Article digital.

Post sobre com elaborar un resum del nostre perfil i el que estem buscant per utilitzar-lo en Twitter. Tot i que aquests consells, són aplicables a qualsevol altra acció de networking.

<http://www.seniorm.com/disena-tu-%E2%80%9Ctwitter-pitch%E2%80%9D-y-preparate-para-buscar-y-encontrar-empleo.html>

'Googléate' antes de ser 'googleado'. Article digital

Article sobre la importància de la reputació on-line per als reclutadors.

<http://www.expansionyempleo.com/2010/05/05/opinion/1273057261.html>

Los 8 hábitos del blogger altamente efectivo. Article digital

Article sobre els hàbits que un blogger ha de complir per ser altament efectiu i que, fins i tot, el seu blog pugui convertir-se en una font d'ingressos.

<http://muypymes.com/marketing/comunicacion/4777-los8-habitos-del-blogger-altamente-efectivo.html>

La web 2.0 y el networking, imprescindibles para buscar empleo. Article digital

Article que recull les principals aportacions de diferents experts en la jornada “Millora la teva carrera professional a través del networking”, que va organitzar Porta22 amb la col·laboració de Xing i Aercó.

<http://www.kiaranet.com/la-web-2.0-y-el-networking-imprescindibles-para-buscar-empleo.html>

Claves para no perder el control en su red social. Article digital

Consells a tenir en compte en la utilització de xarxes socials a Internet.

http://www.expansionyempleo.com/2009/06/05/desarrollo_de_carrera/1244218502.html

Plaxo.com. Enllaç d'interès.

Aplicació on-line que sincronitza les xarxes socials amb el correu electrònic i actualitza automàticament les dades dels nostres contactes i les seves publicacions a Internet.

<http://www.plaxo.com>

Revista Networking Activo. Revista digital.

Complement de la xarxa social i el blog Networking activo, es tracta d'una publicació on tenen cabuda tot tipus de notícies, esdeveniments i articles sobre el networking.

<http://revista.networkingactivo.com/>

TwitterJobSearch.com. Enllaç d'interès.

Cercador d'ofertes de feina del servei de missatgeria instantània Twitter. Cerca possibilitats laborals a partir de paraules clau i permet filtrar el resultat per data, salari i habilitats requerides.

<http://www.twitterjobsearch.com>

Barcelona Activa

Capital humà

Jobsket.es. Enllaç d'interès

Web que combina portals d'ocupació i xarxes socials. El seu principal atractiu es que, una vegada el candidat publica el seu CV, permet calcular el valor del seu perfil, basant-se en paràmetres com les companyies en les que ha treballat, la seva experiència i les seves competències professionals.

<http://www.jobsket.es>

Webgrafia de Capital Humà

Et proposem unes rutes a seguir dins del web de Capital Humà que et serviran per ampliar la informació:

[Persona](#) > [Competències clau](#)

[Eines](#) > [Canals per a la recerca de feina](#)

*[Mercat](#) > [Sectors econòmics](#) > *(escollir sector)**

Utilitza el **CERCADOR** per obtenir una selecció molt completa de recursos: llibres, articles i enllaços d'interès. És molt senzill: només cal que obris el menú CERCAR i escriguis una paraula clau.

Cofinançat per:

