

# El networking com a eina d'orientació laboral

**Autor:** Muñoz Aige, Nuria (Licenciada en Filología Inglesa y orientadora laboral, Orientadora laboral en aula de búsqueda intensiva de empleo).

**Público:** Orientadores laborales. **Materia:** Orientación laboral. **Idioma:** Catalán.

**Título:** El networking com a eina d'orientació laboral.

## Resumen

El networking és la gran oblidada dins l'orientació laboral; malgrat això, es tracta d'una potent eina que, com a orientadors, hem d'oferir a aquelles persones en procés d'inserció laboral a fi que la seva cerca de feina sigui més profitosa. El següent article analitza com acompanyar a aquestes persones en aquest procés a fi que treguin partit de l'habilitat del networking professional per aconseguir el seu objectiu, assolir l'inserció laboral.

**Palabras clave:** networking, orientació laboral, orientador laboral, feina, contactes professionals.

**Title:** Networking as a career counselling tool.

## Abstract

Networking is a powerful tool within the field of career counselling; however, it is often undervalued and it is our task, as career counsellors, to offer it to those people in search of a job so that their research gets more successful. The following article aims to analyse how to accompany those people along this process so that they can get the best of networking in order to reach their goal.

**Keywords:** networking, career counselling, career counsellor, work, job, professional contacts.

Recibido 2017-11-24; Aceptado 2017-11-28; Publicado 2017-12-25; Código PD: 090103

## L'ORIENTADOR COM A ESTRATEGA

Des d'un punt de vista formal, l'objectiu final de tota orientació laboral és assolir l'inserció laboral, és a dir, aconseguir la ocupació per part de l'usuari/ària a qui l'orientador està guiant. Més enllà d'això, el procés sencer implica molt més, encabint una sèrie d'actituds a assolir i objectius a aconseguir.

Amb la finalitat que la persona a la qual se li està oferint aquest servei entri dins el món laboral, són diverses les estratègies que es poden aplicar. Sovint aquestes es van adquirint al llarg de la vida; tota aquella persona que està buscant feina porta darrera un bagatge vital que molt possiblement li ha fet adquirir una sèrie d'eines que, aplicades a la seva cerca, poden ajudar a donar el fruit desitjat. En alguns casos aquests mecanismes són innats, en altres són apresos de manera conscient o fins i tot inconscient; en altres casos, l'usuari/ària és desconexedor de quines eines ha de fer servir a fi d'assolir el seu objectiu, amb la qual cosa la cerca de feina resulta infructuosa. Aquí entra en joc el paper de l'orientador laboral com a acompanyant, com a guia, com a estratègia.

## NETWORKING, EL GRAN OBLIDAT

Una d'aquestes eines és el networking, una habilitat sovint deixada de banda perquè, senzillament, no se li dona la rellevància que hauria de tenir. I en què consisteix exactament?

El networking és, de manera planera, l'habilitat de saber crear i mantenir contactes a nivell professional que ens ajudin a aconseguir aquesta inserció laboral. Aquesta pràctica es fa servir normalment dins el món empresarial i en especial dins l'emprenedoria, on el fet de saber crear i mantenir una xarxa de contactes pot ser decisiu de cara a tenir èxit o fracassar. Teixir una xarxa de contactes és una necessitat en certs àmbits, entre els quals podem encabir a aquelles persones que estan buscant feina de manera activa.

Com podem deduir, es tracta d'una habilitat que pot ser innata o que, com a orientadors laborals, podem ajudar a construir. Sovint ens trobem usuàries que es desenvolupen bé dins el món del networking; tenen facilitat per a establir un primer contacte amb altres persones, saben ampliar els seu cercle de coneixences i treuen partit de qualsevol situació per a donar a conèixer als altres allò que necessiten d'una manera absolutament assertiva. Així doncs, fan saber al seu entorn que estan buscant feina i de què, alhora que s'assabenten sense massa dificultats de noves oportunitats i

saben envoltar-se de les persones adequades; en general són capaços de fer-ho d'una manera innata, mentre que el nombre de persones capaç de dur això a la pràctica després d'haver seguit algun tipus de formació al respecte és realment insignificant.

## **ON ENCAIXA EL NETWORKING DINS L'ORIENTACIÓ LABORAL?**

A fi de veure quin és l'encaix del networking dins l'orientació laboral des del punt de vista de l'orientador que ha de guiar a l'usuari/ària, hem de recordar que aquesta tasca es cimeta damunt quatre pilars fonamentals: la planificació, l'informació, les habilitats i la motivació.

Quant a les habilitats, acabem de veure que el networking n'és una de bàsica; certament relegada sovint a un segon pla, però bàsica si tenim en compte que un gran nombre de llocs de treball es cobreixen mitjançant els contactes professionals. Com a tal, serà la nostra labor ensenyar a l'usuari/ària com desenvolupar-la, com millorar-la i com aplicar-la, tot donant-li les eines necessàries per a maximitzar-ne els resultats.

Quant a la planificació, estem davant un element essencial. Sense planificació la recerca de feina esdevé anàrquica i infructuosa. Si no ajudem a la persona que vol assolir l' inserció laboral a planificar la seva estratègia, tot el nostre treball és inútil. No podem deixar que l'èxit depengui de l'atzar, si no que hi hem de treballar activament, planificant cada moviment. Com ensenyar a l'usuari/ària a fer networking d'una manera efectiva ha de formar part d'aquesta planificació estratègica.

Quant a l'informació, és innegable que avui en dia aquest element va intrínsecament lligat a les noves tecnologies. Com a orientadors, hem d'aconseguir que l'usuari/ària aprengui, en primer lloc, a accedir a aquesta informació, per a posteriorment aprendre a seleccionar-la i filtrar-la, extraient aquelles dades rellevants per a la recerca de feina i obviant tot allò que sols suposa una pèrdua de temps. Cenyint-nos al networking, la nostra tasca consistirà en facilitar-los tota aquella informació rellevant relacionada amb aquest tema, des d'assessorament sobre quines xarxes socials emprar per a fer networking professional fins a en quins llocs es pot fer networking fora de les xarxes. En aquest sentit, aquesta informació és molt extensa doncs no es pot deslligar de les noves tecnologies i aquestes ofereixen un ventall molt ampli d'oportunitats per explorar.

La motivació és el darrer però no menys important pilar de l'orientació. Sense motivació per part de l'usuari/ària la nostra tasca mancaria totalment de sentit. D'igual manera, és inútil ensenyar-li a desenvolupar la seva activitat de networking si no hi ha una motivació al darrera. En certa manera, es tracta d'una qüestió d'actitud, si bé aquesta sempre pot ser fomentada per l'orientador, que haurà d'animar activament a la persona a la qual està orientant a fi que desenvolupi aquesta habilitat i la utilitzi en la seva recerca de feina.

## **I, PER ON COMENCEM?**

Un bon punt de partida quan, com a orientadors laborals, intentem animar als nostres usuaris/àries a que facin networking per assolir l' inserció laboral és presentar-los la següent estadística:

Segons diversos estudis, el 80% d'ofertes de llocs de treball no s'arriben a publicar mai.

Així doncs, això implica que no apareixeran enlloc i el candidat no hi podrà accedir per les vies convencionals; no es publicaran a la premsa, ni a les webs de cerca de feina online, ni als portals de cerca de feina institucionals, ni als taulells d'anuncis de les oficines de treball.

Un 80% és un percentatge tan elevat que significa que, si consideren el mercat laboral com un iceberg, el 20% restant de feines que sí es publiquen seria la punta d'aquest, la que resulta visible des de la superfície de l'oceà. La resta, el 80%, romandria submergida i constituïria allò que normalment no veiem.

Ara bé, si aquestes ofertes laborals no es publiquen enlloc, com es cobreixen? Doncs bàsicament mitjançant dues vies. La primera d'elles és l'auto candidatura; si una empresa ja té en el seu poder un nombre important de currículums que possibles candidats li han fet arribar per iniciativa pròpia (és a dir, sense haver-hi cap oferta publicada), és lògic pensar que es recorrerà a aquests a l'hora de buscar persones que encaixin amb el perfil requerit. Solament en el cas que cap d'elles reuneixi els requisits necessaris l'empresa endegarà un procés selectiu i publicarà als diferents mitjans la seva oferta.

L'altra via per a cobrir aquest 80% de llocs de treball que mai surten a la llum és el networking. És de tots sabut que un gran nombre de llocs de treball es cobreixen mitjançant els contactes professionals; tots en coneixem abundants casos, i per tant és una eina molt potent que no podem deixar que els usuaris/àries a qui estem assessorant deixin de banda.

En primer lloc, qui vol fer servir l'extens potencial del networking a l'hora de trobar feina ha d'analitzar de quin punt parteix. Normalment això es fa anotant els contactes que es tenen tot i dividint-los en diferents àmbits (l'escola dels nens, el poble, ex companys de feina, etc). Tots ens movem en diferents àmbits al llarg de la nostra vida, i aquí el punt de partida consisteix en esdevenir conscients de quins contactes tenim, de quins són més directes i quins són indirectes (persones a les quals podem, per exemple, saludar, però amb les quals normalment no intercanviem cap conversa).

A partir d'aquí, hem de pensar com ampliar aquesta xarxa de contactes a nivell professional. Podem, en primer lloc, plantejar-nos el fet de restablir relacions perdudes (per exemple, amb persones amb les quals vam perdre el contacte fa temps).

A continuació, hem d'esbrinar com fer-ne de nous. Les vies aquí són múltiples, sobretot si tenim en compte que actualment les xarxes socials multipliquen aquesta capacitat d'establir i mantenir contactes que ens puguin dur una oportunitat laboral.

### **TIPUS DE NETWORKING:**

Hauríem de diferenciar, arribats a aquest punt, entre dos tipus de networking: el networking online i el networking offline.

Tal i com els seus noms indiquen, quan ens referim a fer networking online ens estem referint bàsicament a fer servir, amb aquesta finalitat, tots els mitjans que ens ofereix l'Internet. Així, aquí hem d'encabir les xarxes socials, entre les quals podem destacar LinkedIn (la xarxa professional més extensa del món, amb milions d'usuaris/àries), on podem estar en contacte amb empreses i amb professionals del nostre sector. També poden resultar d'utilitat altres xarxes socials com Facebook o Twitter, però sempre tenint present que els haurem de donar una orientació professional i separada de l'ús particular que normalment se'n fa. En totes elles, la clau serà l'interacció; de res servirà si ens donem simplement d'alta. Així doncs, hem d'interactuar, penjar continguts interessants, fer contactes, unir-nos a grups d'interès... Desenvolupar l'activitat del networking i fer que doni fruits implica ser pro actius, dedicar-hi temps, establir i mantenir contactes i ser persistents.

Quant al networking offline, es tracta del boca a boca de tota la vida, consistint en la creació d'una xarxa de contactes ja no en un món virtual si no en el món real tal i com s'ha fet tota la vida fins a l'irrupció de les noves tecnologies. De nou, es una habilitat força innata i que algunes persones tenen, però com a tot, pot ser treballada i millorada de manera notable amb l'ajut de l'orientador laboral.

### **NETWORKING EN TRES PASSOS:**

Fer networking professional és en essència senzill, però no es pot deixar lloc a la improvisació, doncs seguir unes pautes de treball pot resultar molt més efectiu. Com a orientadors laborals, hem de guiar a l'usuari/ària per a que treballi de manera efectiva els següents aspectes:

1. Establir l'objectiu professional (serà més fàcil que el networking doni fruits si l'usuari/ària es cenyeix al seu objectiu, atès que podrà focalitzar els seus esforços en camps concrets, com per exemple en grups d'interès específics a les xarxes socials, a mode de d'exemple).
2. Buscar a les persones més adequades (aquesta és la clau i alhora el punt més complicat, que tractarem a continuació).
3. Respectar la regla bàsica (la qual diu que abans de demanar, s'ha d'oferir; la persona que fa networking ha de mostrar a les altres persones que pot ser beneficiós establir contacte amb ella, ja sigui perquè és una bona professional, o simplement perquè penja continguts interessants a les xarxes. Mai pot donar l'impressió que aquesta persona s'està intentant beneficiar de la resta sense més, i també s'ha de tenir present que és una bona pràctica mimar als contactes professionals a llarg termini, fins i tot després d'haver trobat feina).

### **BUSCAR A LES PERSONES MÉS ADEQUADES:**

Es pot fer networking fent servir diferents canals i de diverses maneres, però en general no seria mala idea fer servir una agenda per anar anotant els progressos, amb quines persones s'haurà de contactar, amb quines ja s'ha fet això o quines oportunitats laborals han anat sorgint.

La idea és que la persona que fa networking professional amb l'objectiu de trobar feina estigui sempre atenta, vagi on vagi i faci el que faci. Així doncs, entre les vies per a establir contactes podríem anomenar:

- Internet (principalment les xarxes socials, de les quals ja hem parlat abans, i on cal destacar LinkedIn)
- Els col·legis i gremis professionals
- Els cursos de formació
- Les fires sobre el sector objectiu o sectors relacionats
- Les conferències, seminaris o altres esdeveniments relacionats amb el sector
- Coneguts de coneguts
- La via telefònica

Per acabar, cal remarcar de nou que la base de l'eficàcia del networking en el procés de la recerca de feina és la interacció i la pro activitat. De res servirà que l'usuari/ària vagi a una fira sobre el seu sector si es limita a passejar i observar els productes; l'actitud correcta és la contrària, la de parlar amb diverses persones, donar i recollir targetes, visitar estands i intercanviar impressions... Es tracta, en fi, de donar-se a conèixer per a romandre a la ment d'aquelles persones i que hi pensin si s'assabenten d'alguna oportunitat laboral, i en no deixar escapar mai cap oportunitat per manca d'atenció.

Diuen que cal tenir contactes fins i tot a l'infern... però sobretot a l'infern. Aquesta és la veritable essència del networking professional.

#### **Bibliografía**

- <http://www.expansion.com/2012/08/09/empleo/desarrollo-de-carrera/1344505541.html>
- <https://infoautonomos.economista.es/crecimiento-empresarial/como-hacer-networking-de-forma-eficaz/>
- <https://www.serempreendedor.com.mx/que-es-networking/>
- <http://noticias.universia.es/practicas-empleo/noticia/2016/11/25/1146802/guia-hacer-networking-profesional.html>
- <http://www.educacionline.com/instituto-de-marketing-online/aprendiendo-como-hacer-networking-y-conseguir-contactos-de-calidad/>