

REDES PROFESIONALES: Superación del yo individual

Por **Esteban Rodrigo** (Auditor Jefe Irca, Community Manager y Ambassador Red XING.com Comunidad Valenciana)

Dentro de lo que ya es una dilatada vida profesional y por avatares que no cuento por no aburrir demasiado, he estado obligado a reinventarme casi constantemente. Mi última reinención tiene que ver con las Redes Sociales y, dentro de ellas, **las Redes profesionales.**

He descubierto un mundo nuevo, directo, instantáneo, colaborador y que me ha llevado a encontrar sentido a otras esferas de mis actuaciones profesionales. Se dice en la Biblia... *“no es bueno que el hombre esté solo”*, y precisamente por esa *“soledad profesional”* aparecen las **“network”**.

La comunicación es el talón de Aquiles del mundo actual. Es la gran necesidad de comunicar del hombre la que hace que existan estas plataformas, tomen pujanza y muevan cientos de millones de personas hasta tal punto que parece que, si no estás en ellas, no existes para la sociedad moderna.

Para muchos de nosotros, que nos vemos en nuestras citas diarias delante de la pantalla asistiendo a las aportaciones de los demás y contestando con nuestras opiniones ante los problemas o temáticas planteadas, la Red es algo necesario, insustituible, un factor de permanente crecimiento personal.

Tim O'Reilly en 2004 acuñó el término **Web 2.0** para referirse a una segunda generación en la historia de la Web basada en comunidades de usuarios y una gama especial de servicios, como las redes sociales, los blogs, los wikis o las folcsonomías, que fomentan la colaboración y el intercambio ágil de información entre los usuarios.



Aparece un nuevo concepto fundamental en este asunto **“compartir”**. Damos información, comunicamos sin más o gracias a las posibilidades inmediatas de feedback, compartimos, interactuamos sobre la comunicación. Es esto último, sin duda.

La primera vez que oí la palabra “**networking**” en un seminario sobre Métodos avanzados de marketing, año 1993, me pareció un “palabro” propio de la factoría americana que no nos podría conducir a demasiado bueno. Hoy lo creo insustituible y la base, la esencia, del moderno intercambio entre los profesionales. Enredando, fortaleciendo nuestra red de contactos, trabajando en red. Podemos darle muchas acepciones y proporcionar muchas definiciones pero a mí me parece ésta la más completa:

“Las Redes son formas de interacción social, definidas como un intercambio dinámico entre personas, grupos e instituciones en contextos de complejidad. Un sistema abierto y en construcción permanente que involucra a conjuntos que se identifican en las mismas necesidades y problemáticas y que se organizan para potenciar sus recursos”.

(Jornadas sobre Gestión en Organizaciones del Tercer Sector en la Universidad Di T ella de Buenos Aires, Argentina. Noviembre de 2001)

En ella reconocemos, sin duda, las principales características...

Intercambio dinámico, sistema abierto, en construcción permanente, conjuntos identificados con necesidades, causas, problemáticas... destinados a potenciar sus recursos.

Precisamente por la conclusión de la definición “... destinados a potenciar sus recursos” es por lo que creo que con las redes profesionales tanto los autónomos, los freelances, las empresas, logran mejorar sus capacidades, lo gran superar su “limitación personal y profesional”.

La verdad es que cada uno de nosotros, lectores, somos lo que somos, sabemos lo que sabemos, podemos lo que podemos y alcanzamos lo que alcanzamos... con mayor o menor fortuna y pese al esfuerzo e interés que se puede poner en las tareas, somos definitivamente limitados. Pese a todo, por aquello de considerar que quien hace una tarea todos los días, las 8 –mínimo- horas que produce la jornada laboral es el que más sabe de ella, he llegado al convencimiento, después de evaluar, auditar muchas organizaciones, que dejar de trabajar como islas, de forma unipersonal, aislados, superando nuestra individualidad nos fortalece, nos agranda, nos mejora. Dejamos de lado la limitación personal porque Yo con Vosotros, s igo siendo el mismo, pero se más, puedo más, alcanzo más.

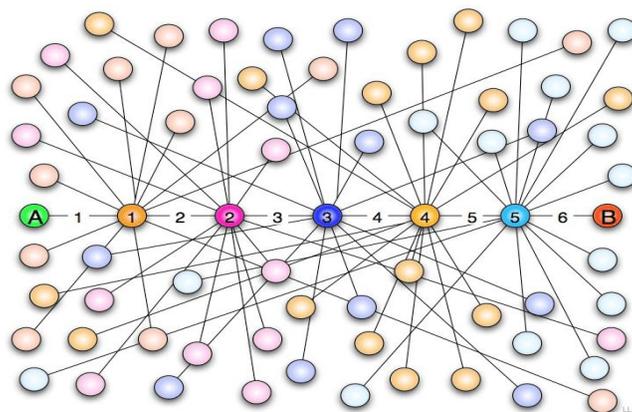
Ahí está el verdadero “quid” de esta cuestión... **gracias al conjunto todos mejoramos individualmente porque las Redes profesionales son el primer instrumento, seguramente –además- el más eficaz en la distribución y gestión del conocimiento.**

Este fenómeno no se da igual en las redes sociales que en las profesionales. Quizás en las sociales compartimos amistades, cultivamos conocidos, fiestas, fotos, noticias, pero rara vez –al menos en mi entorno- se han realizado negocios.

Mucho antes de que este boom de las redes estallara, el psicólogo Stanley Milgran en 1967 ya realizaba sus elucubraciones, sus estudios de medio llegando a edificar la teoría que llamó **SMALL-WORLD**, “*El problema del pequeño mundo*”. De siempre hemos dicho “que el mundo es un pañuelo”... que tarde o temprano hay alguien que conoce a ese otro que te puede ayudar a resolver tu problema con ... y así naci ó la otra gran teoría en la que se basa el networking y la base de la acción en las redes

sociales, la teoría es del sociólogo Duncan Watts, o los “**6 grados de separación**”, dicho de otro modo, cualquiera de la Tierra puede estar conectado a cualquier otra persona del planeta a través de una cadena de conocidos que no tiene más de 5 intermediarios.

Las redes profesionales nos acercan a conocidos, a nuevos y desconocidos, nuevas realidades se nos aproximan, nos desvelan nuevos campos del conocimiento y nos proporcionan excelentes salidas y oportunidades.



(Imagen de Wikipedia)

Las redes profesionales son herramientas de crecimiento profesional ya que a un solo tic nos abre la puerta a oportunidades increíbles. Pero hay que pensar, lo decía la definición que hemos manejado anteriormente, “intercambio dinámico entre personas, grupos...” que ese dinamismo debe ser accionado bidireccionalmente, esto es, debes poder encontrar y te deben poder encontrar. Ello requiere que nuestra “identidad digital” sea clara, se corresponda con la realidad, sea buscable y encontrable.

Muchas personas entran en las redes de forma timorata, sin poner foto, sin poner datos, crean un perfil vacío... no atraerán a nadie y se irán de la red pensando que eso no sirve para nada. ¿Quién de nosotros iría a buscar “nada” en “ningún sitio”? Pues ese efecto es el que ejerce sobre los actuantes en la red cuando alguien aparece así.

No confundamos dar visibilidad a nuestra identidad digital con poner en abierto todos nuestros datos. Yo mismo con perfiles en 7 redes y dirigiendo 12 Community, tengo foto, perfil completo profesional –lo que casi todo el mundo conoce de mi- pero no abro mis datos más sensibles a todo el mundo, solo aquellos que he aceptado porque conozco, tengo trato, interactúo de forma más o menos asidua con ellos.

- **QUE TE ENCUENTREN:**
Si no se te puede buscar, no se te puede encontrar.
- **ENCONTRAR qué, a quién:**
CLIENTES, COLEGAS, PROVEEDORES
- **ESTAR 100% ACTUALIZADO:**
CAMBIOS ORGANIZATIVOS, EVENTOS, OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS.

Lo importante de las redes profesionales es que busquen la relación entre el mundo digital, virtual y el mundo real; entre el mundo on line y el mundo off line.

Los que trabajamos este mundo de relación siempre sabemos que, para que un negocio se perfeccione, siempre será preciso un conocimiento personal, un intercambio off line y una firma ante notario que rubrique y de razón ante la sociedad de que ese negocio se ha constituido, existe. Y por ello mismo nos afanamos en proporcionar cuantas más oportunidades de acercamiento entre ambos mundos.

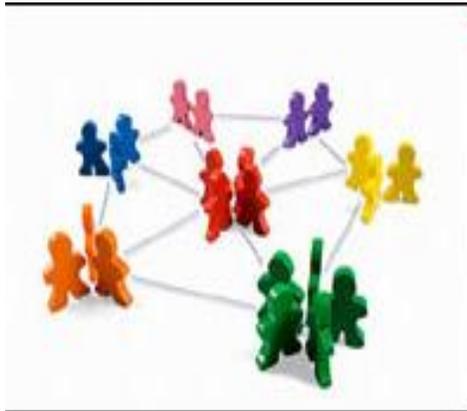
A veces con desconocimiento de este mundo se afirma que todo lo de Internet puede ser o no realidad, que entraña muchos riesgos y que ofrece muchas dudas. Cierto. Las mismas que en la sociedad off line en la que vivimos. Piénsese en los casos de las piramidales Forum Filatélico en España, Bernard Madoff en USA... son tristes realidades económicas que llevan a replantearse el nuevo escenario de la economía mundial...

En las redes puede –si no le pones remedio- existir la suplantación, el ataque viral, la utilización ilegítima del perfil de alguien... en unas redes más que en otras.

Lo primero que hay que considerar es que tu acceso sea seguro y en ello empiezan las diferencias entre redes. La que yo más manejo y en la que tengo una red mundial, extensa, es www.xing.com y es la más segura.

De entrada trabajamos desde un protocolo https –el mismo que se usa para acceder a tu cuenta de banca por Internet o a tu tarjeta de crédito - lo que nos da un diferencial de seguridad importante. Y es que para hablar de negocios, trabajar redes de contactos, de distribución, realizar estudios de campo o de publico objetivo se requiere la certeza de saber que quien está al otro lado sea quien dice que es... y ahí entra el segundo diferencial... un sistema de verificación y calidad que da garantías al usuario. Por ello este tipo de redes son tan importantes para los profesionales y las empresas.

Otra **parte importantísima de la plataforma es identificar claramente qué ofreces, qué buscas, cuáles son tus intereses...** La herramienta de forma automática te generará informes de personas que coinciden con tus intereses, que ofrecen lo que buscas y que buscan lo que tu ofreces, allanando de forma increíble miles de búsquedas infructuosas... A nadie se le oculta que para que sea esto posible hay que segmentar muy bien las etiquetas –tags- de búsqueda... a eso ayudamos en la red personas como yo.



Las redes se han convertido en el primer gran almacén de candidatos a cubrir procesos de selección y los cazatalentos van siguiendo a candidatos potenciales por sus actuaciones, sus escritos, sus modales, etc... todo en la red.

Cátenon Worldwide Executive Search, es una empresa europea de búsqueda de profesionales, que nos dice que ya en 2006 uno de cada cinco puestos de trabajo cualificados en Europa se cubrió a través de redes de contacto profesional en Internet. Hoy, 2009, 3 de cada 10. Los propios consultores de dicha compañía reconocen que han recurrido a estos nuevos portales en un 80% de los procesos de selección.

Sylvain Boy, directora de Operaciones de Cátenon, nos dijo en una conferencia en **AERCO**, "en esta progresiva transparencia del sistema de búsqueda de candidatos los *cazatalentos* pierden gran parte de su poder sobre la información y, consecuentemente, su posición queda debilitada dentro del negocio de la búsqueda de profesionales. Por ello, tendrán que enfocar más su estrategia hacia la valoración de dichos profesionales y hacia la negociación final de las condiciones de incorporación con los candidatos a un puesto"

También **Carina Pueyo**, manager de recursos humanos de **Capgemini**, destacó el valor del networking ya que "las redes profesionales tienen un factor exponencial y los contactos de mis contactos pueden llegar a disparar las posibilidades de reclutamiento".

Estos son ejemplos de actuaciones reales, de opiniones de profesionales de alto valor para todos aquellos que están buscando oportunidades, nuevos caminos por los que discurrir su futuro profesional en un mundo en crisis.

Creo sinceramente y así lo manifiesto en las charlas, cursos y seminarios que sobre Web 2.0, Redes y Comunidades desarrollo por toda España, que nos han puesto al alcance de la mano –un clic- una gran herramienta que nos permite crecer en conocimiento, distribuir el que tenemos, ejercer la solidaridad con el que menos tiene y el que más necesita, que abre caminos a la comunicación sin fronteras y que universaliza la gestión de nuestro yo.

