

Rosaura Alastruey: "Fes el teu networking abans de quedar-te a l'atur"

Actualitzat a les 11:59 h 14/12/2009

Rosaura Alastruey és pionera en la difusió del networking professional i directora de l'empresa ProyectosTic.com. Acaba de publicar el seu segon llibre, "**Empleo 2.0**", després de l'èxit d'"**El networking**" (tots dos de l'Editorial UOC). En aquesta entrevista dóna les claus per crear i gestionar una xarxa de contactes que pot ser molt útil professionalment.

3cat24.cat

Per Karma Peiró

Què és el networking?

És una filosofia de vida. Literalment vol dir "treballar en xarxa" i es basa en la construcció i el manteniment de relacions professionals a llarg termini.

O sigui que el meu networking no el puc fer en dos dies?

El problema és pensar-se que és immediat.

Networking vol dir vendes?

No, pot donar com a conseqüència la venda. Però quan et conec vull saber què fas i a què et dediques. A l'arribar a casa o a la feina, penso si podries ser bona per aquesta feina, aquest negoci o col·laboració. Però el simple coneixement inicial ja m'aporta.

En aquests temps de crisi, la gent està posada en el networking?

El problema és que tothom hi pensa quan ja està a l'atur, i s'ha de potenciar molt abans. Quan neixes ho fas amb dues bosses buides: una és la del capital humà, que es va omplint a mesura que creixem, i l'altra és la del capital social. En altres països s'ensenya des de petit que tothom que entra en la teva vida és important i s'ha de tenir el contacte viu. Aquí no ho fem; només el mantenim en cas de necessitat.

En el seu llibre parla de la teoria dels sis graus. És important conèixer-la?

És el fonament del networking. La va explicar al 1967 el psicòleg nord-americà [Stanley Milgram](#), que diu que la societat està connectada amb enllaços i que estàs separada d'una persona que t'interessa com a molt per sis intermediaris. A tu et separen, com a màxim, sis persones del president Barack Obama.

Vol dir?

I a vegades, inclús menys. Si comences a pensar en qui tens als EUA ho comprovaràs. Potser coneixes a algú que treballa en un gabinet de premsa,

que potser coneix a algú altre que el cita per una trobada amb el president, etc.

Actualment es pot existir professionalment sense networking?

És molt difícil. El boca a boca sempre ha funcionat. Però està comprovat que el 80% de les ofertes de feina, de les col·laboracions, de l'intercanvi de coneixement, es mouen a través de les xarxes de contactes.

Com es pot crear una d'aquestes xarxes tan importants?

Parlem de quatre fases. La primera és conèixer gent; la segona, classificar els contactes de la manera més útil: feina, amics, coneguts, família, etc.; la tercera, contactar amb professionals del nostre sector de manera estratègica.

Com?

Ho pots fer de dues maneres: posar-te a l'[Speakers' Corner](#) de Londres i donar la mà a tothom que hi passi. Però no crec que sigui gaire productiu. O cercar les persones del teu sector que t'interessin. I llavors, seguir el què fan, contactar amb elles, fer-los saber qui ets i què fas, etc.

I la quarta fase?

Aquesta arriba amb el temps. Es compleix quan la teva xarxa de contactes comença a funcionar sola.

Quan pot trigar?

No hi ha un temps establert. Anirà en funció de la teva activitat però ho sabràs quan et truquin per oferir-te una feina. En aquell moment s'engega i ja no para. Una vegada vaig rebre una trucada d'un desconegut: "Rosaura Alastruey?" "Sí" "Vostè no em coneix, però ahir sopava amb un noi que tampoc la coneix però que tenia el seu nom perquè un amic li havia parlat molt bé de vostè". "Comencem bé", vaig pensar. Aquí t'adones que el teu networking ja està funcionant.

I m'he de registrar a totes les xarxes socials que hi ha a internet?

No. Has de seleccionar l'eina que millor et vagi. Però amb això no n'hi ha prou: has de destacar entre els milions de persones que hi ha. Cal cuidar el perfil amb les teves dades, participar a fòrums, recomanar llocs d'internet professionals, etc. Diuen que cal una mitja hora diària per ser productius. El networking virtual porta temps però és un complement, mai pot ser el substitut de la trobada presencial.

Tinc centenars de targetes de visita disperses per mil llocs. Quina eina en recomana per tenir els meus contactes en ordre?

Et pots crear una base de dades amb Access, o fer servir el programa de correu Outlook o altres. Però a internet s'està fent servir molt [Plaxo.com](#), que estalvia molta feina perquè actualitza automàticament les dades de qualsevol contacte i t'avisa per correu.

Trigaré una eternitat

El networking és una metodologia estratègica, és a dir, que no val dedicar-t'hi el primer dia 24 hores i el segon cap. Has de tenir un mètode i un hàbit.

El seu nou llibre, "Empleo 2.0", m'ajudarà a aconseguir feina si estic a l'atur?

Potser. Però un consell és que comencis a fer la teva xarxa de contactes abans de quedar-te a l'atur. Si fa dos anys que no parles amb una persona i ara la truques per demanar-li feina, potser no te la facilitarà. Saps quants currículums reben les empreses de selecció per una oferta?

Moltíssims

Uns 600 de mitjana! És impossible mirar-se'ls tots. Ara hi ha és menys ofertes de feina i més candidats. Les empreses de selecció recorren a les eines 2.0 perquè els estalvien temps i les ofertes vénen contrastades amb les recomanacions d'altres.

M'ha convençut. Si vull començar a ficar-me en alguna xarxa per promocionar-me, per quina començo?

Depèn molt del teu sector. Les tres més utilitzades a Espanya són [Linkedin.com](https://www.linkedin.com), [Xing.com](https://www.xing.com) i [Viadeo.com](https://www.viadeo.com). Les has d'analitzar totes per veure la que et pot interessar més.

I maneres innovadores de presentar la meva experiència professional?

Envia un [vídeocurrículum](#), és una tendència nova que arriba dels EUA. No és el mateix enviar un full de paper que digui "nivell mitjà d'anglès" que rebre un vídeo on la persona que t'ha de contractar escolta com el parles. Un seleccionador es mira deu currículums en paper en una hora i trenta en vídeo, perquè tenen una durada màxima de dos minuts. Una altra novetat és l'eina [Whohub](#), que és d'un emprenedor català que viu a Miami i on et pots fer una autoentrevista laboral, i d'aquesta manera crear-te una identitat digital.

Tan important és tenir una identitat a la xarxa?

Molt. L'altra dia una amiga m'explicava que havia anat a una entrevista de feina i que li van preguntar: "Té identitat digital?" Ella no va saber què respondre. Aquestes eines et donen visibilitat. I hem d'obrir-nos als canvi, sense por a les innovacions.