

Desde ahora y para el futuro, NETWORKING es una habilidad crítica de supervivencia. Para algunos de nosotros es muy fácil, para otros no tanto. En muchas encuestas e investigaciones, NETWORKING es el mejor método utilizado con éxito entre los buscadores de trabajo en más del 75% de las ocasiones. Lo que realmente funciona no es un sitio de búsqueda de trabajo, ni enviar un curriculum por e-mail, al menos no inicialmente. Es el NETWORKING lo que realmente te puede llevar a una búsqueda exitosa de empleo.



Si alguna vez has sido el responsable de contratar a alguien, sabrás que es un reto complicado, y más si particularmente si tu éxito —e incluso, tu propio empleo— dependen de la calidad del trabajo del candidato que decidiste contratar. Es algo que hay que emprender con mucho cuidado.

Necesitas a alguien con muy buenas habilidades y experiencia. También debe ser alguien en quien puedas confiar, alguien a quien puedas realmente delegar el trabajo que necesitas que sea realizado, que sepa desempeñarse correctamente en sus funciones. Alguien que trabaje duro, con honestidad y haga su mayor esfuerzo para hacer las cosas bien. Y sea además una persona de trato agradable, con quien puedas sentarte a platicar a la hora del almuerzo o a tomar un café.



## **Siéntate “del otro lado del escritorio”. Ponte en los zapatos del gerente:**

**Imagina que debes contratar a alguien.** La persona trabajará para ti, desempeñará acciones que serán importantes para tu éxito. Si contratas a alguien que no lo haga bien, tú tendrás que trabajar más duro para arreglar lo que él no haya hecho bien, y tendrás que explicarle a tu jefe por qué escogiste a tan mediocre empleado, que ahora será difícil de despedir.

El impacto que tendrá el tomar una mala decisión al momento de contratar a alguien sin potencial:

- Hará tu trabajo más difícil
- Afectará tu salario y tus bonos negativamente
- Hará que no sobresalgas entre los demás a los ojos de tu jefe, compañeros de trabajo e incluso con los clientes.
- Pondrás potencialmente en riesgo tu empleo.



Entonces si tu éxito y tu empleo están en riesgo ¿cómo harás para encontrar un buen candidato para llenar la vacante de trabajo?

- Tienes que preguntar. Pregunta a otros empleados y tal vez anuncia la vacante internamente dentro de la empresa, y así tal vez alguien que conoce a alguien que tal vez se ajuste al “perfil” podrá ser identificado y contactado.
- Buscas dentro de tu propia red de contactos personales —la gente que conoces personal y profesionalmente para ver si hay alguien que pudiera resultar apropiado e interesado o bien, si alguien que conoces cuenta con alguien dentro de su propia red de contactos.
- Puedes colocar un aviso en el periódico o en la web, y esperar que “la persona correcta” lo vea y te responda.

## ¿A quién contratarías?

Cuando el proceso llega a su fin, tienes a dos personas entre las cuales debes escoger:

1. Luis, un desconocido que acudió al ver el anuncio publicado. Tiene un excelente curriculum, se desempeñó bien en las entrevistas que tuvo contigo y con todos los miembros de tu equipo. El área de recursos humanos reporta que cubre con todos los requisitos especificados en la descripción del puesto. Sus referencias personales dicen buenas cosas sobre él y el chequeo de sus antecedentes fue aprobatorio.
2. Miguel, antiguo compañero de trabajo de Enrique, uno de tus colaboradores. Miguel trabajó con tu colaborador Enrique por 5 años, y éste último te ha referido que es inteligente, confiable y honesto. Enrique respeta a Miguel y su trabajo, conoce a otras personas que opinan igual sobre Miguel y lo ha visto hacer complejas presentaciones a clientes, una de las responsabilidades que le serían encomendadas también en este nuevo empleo. El área de recursos humanos considera que también cubre los requisitos especificados para el puesto. Sus referencias también son favorables y pasó bien el chequeo de antecedentes.



Entonces, los dos candidatos finalistas están aparentemente bien calificados.

¿Y el ganador es.....?

Mi apuesta es que seleccionarías a Miguel, porque contratarlo (valor conocido) parece más seguro que escoger a Luis (el desconocido). Harías lo mismo que la mayoría de la gente hace: escoger a un valor conocido.

Esta es la razón por la que el NETWORKING es la forma más efectiva en que la mayoría de la gente encuentra un empleo.

**NETWORKING es efectivo y divertido pero tiene una mala reputación en muchos círculos.** Los escépticos (o los inexpertos o ignorantes) lo equiparan con “utilizar a la gente”, pero el NETWORKING entendido correctamente no significa “utilizar” a la gente, sino que las personas se ayudan unas a otras a resolver sus problemas y tener éxito.

