

Las redes de contacto como herramienta para conseguir un empleo

Publicado el 03-09-2009 por Tamara Vázquez. Madrid.

El 80% de las ofertas laborales que hay en la actualidad no se publican en ningún portal de empleo, sino que se cubren con el boca a oreja. Es decir, a través de nuestros contactos.

En un mercado laboral en contracción, disponer de una red de contactos profesionales puede suponer la diferencia entre tener un empleo o no tenerlo. Como señala Rosaura Alastruey, directora de ProyectosTIC, "el 80% de las ofertas de trabajo interesantes no llegan a través de los medios convencionales, sino que se cubren por contactos". La razón es simple. "Hoy en día las compañías buscan candidatos recomendados, porque no tienen tiempo ni disponibilidad para valorar los 600 currículos que reciben vía portales de empleo e intentan economizar sus procesos de selección", explica la experta.

Comenzar a tejer esta red de contactos o, lo que es lo mismo, hacer un buen *networking* laboral, no es una tarea difícil, aunque mantenerla requiere hacer una inversión de tiempo considerable, porque "las relaciones públicas son, sobre todo, una filosofía de vida, una mentalidad". En este sentido, internet ofrece algunas herramientas que pueden allanar el camino, como las redes sociales y profesionales. "Portales como [LinkedIn](#), [Xing](#) o [Viadeo](#) pueden ayudarnos a trabajar nuestra red de contactos, mientras que otros medios sociales como [Facebook](#) o [Twitter](#) –que en los últimos tiempos ha adquirido mucha fuerza en el terreno laboral- empiezan a utilizarse para ampliar nuestra red de conocidos", explica Alastruey.

Sin embargo, en su opinión, las herramientas de internet se deben utilizar para reforzar el contacto presencial, no para sustituirlo, porque "la fuerza de una red se basa en el *networking* cara a cara", de modo que "la relación que se establezca virtualmente, siempre deberá consolidarse en un encuentro presencial".