

Guía 2.0: cómo buscar trabajo y oportunidades en Internet y en las redes sociales



Lic. Ricardo Francisco Migoya
Partner Voyer International Mexico
@migoyar



Ideas Iniciales – no busques oportunidades, haz que te encuentren!!!

La Web 2.0 y las redes sociales son los nuevos escenarios para la búsqueda de empleo y para los profesionales que quieren demostrar lo que valen.

Algunas personas que afirman que “las redes sociales no sirven para nada” tal vez se están refiriendo a su propia red social o se han quedado en el tiempo y no creen en las nuevas oportunidades -canales. Por ejemplo, cuando alguien dice “las redes sociales no ayudan a buscar empleo” en realidad estaría afirmando “las personas no ayudan a buscar empleo” cuando gran parte de las oportunidades profesionales se encuentran mediante contactos.

El término empleo 2.0 se refiere más bien a canales y estrategias diferentes en los que se relacionan empleadores o empresas con candidatos potenciales apoyados en las redes sociales, en la *blogosfera* y en aplicaciones y recursos de la Web 2.0.

“El concepto buscar empleo 2.0 representa un networking más horizontal, se refiere a técnicas no a contenidos”

Muchas de las prácticas que denomino empleo 2.0 se basan en el uso de la Web Social no para buscar trabajo de forma convencional sino para que “el trabajo te encuentre” mediante técnicas de posicionamiento, que facilitan tu localización; de presentación y reputación profesional, que convencen a tus potenciales clientes; y de networking y prueba social, que te mantienen conectado y valorado en la comunidad y ámbito profesionales que te interesan.

La verdadera “búsqueda 2.0 de empleo” transforma empleados en emprendedores porque da acceso a las herramientas y a las personas para diseñar su vida profesional.

“De empleado a profesional: no busques solo ‘trabajo’, busca oportunidades”

El nuevo buscar empleo es convertir tus servicios en una oferta comercial en la que no te vendes tú sino tu trabajo. La búsqueda de empleo 2.0 ya no es solo una búsqueda de empleos por cuenta ajena sino de clientes que pagan por tus servicios, incluidos los que prestas por cuenta propia.

Un/a programador/a de PHP podría ingresar más prestando sus servicios como *freelance* a diversos clientes que mediante un contrato laboral con solo uno de ellos, además de las ventajas que suponen la autonomía y control del propio desempeño profesional. Trabajar como autónomo o desarrollar un negocio no es una obligación sino una posibilidad compatible con buscar o aprovechar





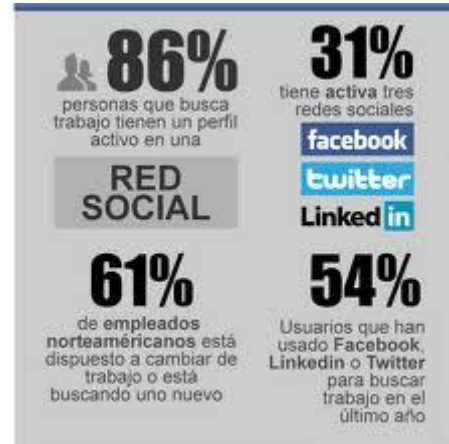
oportunidades profesionales por cuenta ajena. Incluso si estás trabajando, tal vez debas tener presenta esta idea: Si no ganas lo que vales, ¡emprende!

En la Red puedes descubrir iniciativas y redes de apoyo a emprendedores como Iniciador que ofrecen modelos y recursos para tus ideas y proyectos. Si trabajas para otros o estás en situación de desempleo, empieza a convertir en negocio lo que ya haces bien. Internet ofrece alternativas, tú las transformas en recursos.

Las cuatro funciones del empleo 2.0: buscar y hacer que te busquen

1. *Buscar recursos en Internet: buscar información, oportunidades y ofertas de empleo en la Web*

Es la función más convencional porque generalmente no se trata estrictamente de una estrategia 2.0 de desarrollo o búsqueda profesional sino del uso de Internet como un canal más para encontrar información o realizar una candidatura profesional, tal como lo harías en la tienda de la esquina o en la empresa de un polígono industrial donde dejas tu curriculum. De hecho, ambas, tienda y empresa podrían de hecho disponer de una website que permite recoger esos currículos.



Esta búsqueda de recursos y empleo en Internet utiliza los conocidos portales ya existentes antes del boom de las redes sociales, como los generalistas zonajobs.net o bumeran.com; y servicios de empleo nacidos en o con las redes, que generalmente han adoptado una cultura 2.0 basada en la conversación con sus usuarios y clientes.

Los buscadores de información que ofrece Internet, han facilitado enormemente la localización y el acceso a los contenidos, pero también exigen nuevas habilidad en la verificación del valor y fiabilidad de la información encontrada. A los buscadores generalistas como Google se le han añadido buscadores verticales o especializados ofrecidos por las nuevas redes y servicios: Twitter, LinkedIn,... Hasta Facebook está intentando ofrecer una búsqueda más eficiente de información entre sus cientos de millones de perfiles.



2. *Hacer networking 2.0: buscar personas y participar en la 'conversación'*

Un gran parte de las oportunidades se encuentran por contactos, es el famoso networking que nos permite descubrir personas y profesionales de interés, especialmente en Twitter y LinkedIn. La 'conversación' es uno de los elementos que mejor caracterizan la Web 2.0, la posibilidad de contactar y compartir información, contenidos y debates con cualquier persona en el mundo.



La reputación profesional consiste en estar en la mente de las personas que quieres que te contraten, y en la construcción de esa reputación la conversación tiene un papel fundamental.

3. El verdadero empleo 2.0 es hacer que te busquen.

Lo hemos dicho, utilizar Internet y las redes como canales de búsqueda pueden ser efectivos pero no es una nueva forma de hacer las cosas. La eficiencia 2.0 se basa en crear contenidos y en compartirlos para generar el posicionamiento que haga más probable que te encuentren, junto a la generación de una marca y reputación digitales que hagan valorar a tus potenciales clientes los servicios y productos que quieres prestar o vender. El networking es el elemento conector y potenciador de todo el proceso.

Una estrategia 2.0 basada en crear, compartir y conversar, no en pedir o solicitar, no es **ir-por-ellos** sino **que-vengan-por-ti**. Implica en muchos casos un escenario de medio largo plazo, de ahí que usar Internet en su ‘versión rápida’, solo como canal de búsqueda o como vidriera y no como



una conversación, suele ser tan tentador como poco efectivo. Es cierto que cuando un profesional, un producto o un servicio son especialmente útiles o interesantes, pueden encontrar difusión natural y a corto plazo en las redes sin la necesidad de estrategias especiales, eso que se llama ‘viralidad’. Pero es que gracias a la cultura y los recursos 2.0, elaborar contenidos buenos y compartirlos es per se una estrategia, la más sencilla y potente y, por eso, la más

difícil.

4. Desarrollo en profesiones y sectores típicamente 2.0.

Las personas interesadas en desarrollar su carrera profesional en entornos y ocupaciones especialmente relacionadas con Internet y las redes sociales es obvio que deben generar una estrategia específica y concentrada en la Web 2.0 para buscar los empleos y oportunidades profesionales relacionados: ocupaciones “social media”; comunicación y periodismo; analítica Web; programación y desarrollo Web, etc.

Objetivo y marca profesional: si eres especialista en general, no eres especialista.

Cuanto más concreto es tu perfil profesional más fácil es que puedan encontrarte, también en internet. Sólo los especialistas reciben ofertas especiales. También en las redes sociales, cuantos menos servicios ofreces más se valora lo que sabes hacer.

Especialízate, solución y sé bueno en algo



Por otra parte, definir de forma concreta tus metas es motivador y te permite conocer la eficacia de los pasos que das en tu búsqueda y mejora profesional. Si tienes dudas en el establecimiento de tu camino, es inspirador encontrar “modelos” profesionales a los que querrías parecer y observar qué hacen y cómo lo hacen en la Red.

***Reputación, presentación profesional y pruebas sociales:
“No soy el mejor, soy el adecuado.”***

***Para parecer un profesional, también deberás ser un
profesional en parecerlo.***



En las redes sociales no vendes, “te compran” basándose en la imagen o marca profesional que proyectas y en lo que otras personas dicen de vos (‘prueba social’). Hazte visible para que las oportunidades te encuentren.

¿Sabes presentarte profesionalmente en 30 segundos y en 140 caracteres? En una conversación de ascensor (*elevator pitch*) deberías poder explicar qué sabes hacer. Prepara presentaciones



profesionales en diversos formatos (texto, slides, vídeo, audio) y estilos que puedas usar en las redes sociales y en el cara a cara en función de cada contexto. Si no sabes decir quién eres y qué haces, los demás no sabrán quién eres ni qué haces. Tan simple como evidente. Mejora continuamente tus presentaciones para sentirte más cómodo con ellas y para que sean más eficaces en función

de tu situación profesional actual.

Parfraseando a @edans, las redes sociales hacen más visible tu perfil profesional pero no lo hacen más interesante. Bloguea, *tuitea*, *feisbuea* y aporta mostrando tus competencias y especialización. Tu CV también es tu blog, tu Youtube y tu página Facebook.

“Tu CV no es lo que hiciste, tu CV es lo que sabes hacer.”

Búsqueda 2.0 de oportunidades, personas y empresas

La potencia para la búsqueda de Internet y de las redes y aplicaciones 2.0 en particular, está infrutilizada, empezando por el aprovechamiento del buscador de buscadores. Aquí puedes consultar los comandos de búsqueda en Google para sacarle más partido del que pensabas.

Algunas ideas sencillas sobre búsquedas 2.0: Genera alertas de tus búsquedas de trabajo con el buscador de Twitter; crea columnas de búsqueda de palabras clave usando Hootsuite.com o



Voyer International
Penrhyn

Global Executive Search, Local Knowledge

2.0 ;-)

Tweetdeck.com; y haz listas de empresas ofertantes y servicios de empleo, por ejemplo, @quieroempleo

En LinkedIn infórmate sobre miles de empresas y personas que trabajan en ellas y que tienen relación con los profesionales que pueden interesarte.

Hasta en Facebook dispones de aplicaciones como Branchout.com que seleccionan los contenidos profesionales de los perfiles para crear un subportal de empleo.