

EMPLEO

Los otros usos de la multicita

El *speed networking* se utiliza especialmente para poner en contacto a emprendedores con posibles socios o clientes en instituciones y escuelas de negocio. Sin embargo, en EE.UU. ya hay versiones para desempleados.

A PRIMERA VISTA

7

segundos tardamos en crearnos una

primera impresión de un desconocido, según la Univ. de Nueva York

NUEVAS TENDENCIAS

Tiene dos minutos para venderse

El 'speed networking' permite a candidatos y seleccionadores conocerse en brevísimas entrevistas



En una sesión de *speed networking*, el candidato cambia de silla cada pocos minutos para hablar con otra persona

BARCELONA ACTIVA

Nuria Peláez

Un anuncio televisivo consigue vender lo mejor de un coche, un perfume o un yogur en apenas 20 segundos. Pero, ¿y si el "producto" fuese un profesional que busca empleo? ¿Sabría "venderse" en tan poco tiempo? Los psicólogos aseguran que unos pocos segundos bastan para forjarse una primera impresión de la persona que acabamos de conocer. En esta idea se basa el concepto del *speed dating*, un sistema de citas rápidas muy popular en EE.UU. que permite a personas solteras conocer muchos posibles pretendientes en un mismo espacio y en poco tiempo, charlando sólo unos minutos con cada uno. Aplicando la misma idea al ámbito profesional ha nacido el llamado *speed networking*: sesiones de pocas horas donde, mediante breves conversaciones, los profesionales intercambian ideas.

Inicialmente, el *speed networking* se dirige a emprendedores que buscan socios o clientes: en Catalunya, la escuela de negocios Esade y la Jove Cambra In-

ternacional de Catalunya, entre otras entidades, organizan periódicamente encuentros de este tipo. Pero su uso comienza a extenderse también a la búsqueda de empleo: en EE.UU. ya empiezan a celebrarse sesiones que ponen en contacto a desempleados con seleccionadores. El precursor sería las llamadas *pink slip parties* surgidas tras el estallido de la burbuja puntocom para facilitar la búsqueda de empleo a los profesionales afectados.

Además de superar la timidez, lo más difícil de una jornada de este tipo es conseguir vender nuestra candidatura profesional en unos pocos minutos. Porta22, el centro de desarrollo profesional de Barcelona Activa, imparte en colaboración con Proyectos-TIC talleres formativo para preparar a los desempleados para este tipo de situaciones. Finalmente, los participantes pueden poner en práctica lo aprendido en una sesión real donde participan también consultores de Recursos Humanos que les analizan de incógnito, haciéndose pasar por desempleados. Cada dos minutos, el participante cambia de silla para hablar con una persona diferente. "De esta manera los

LA OPINIÓN DEL EXPERTO

La clave: preparar un buen guión y ensayar en casa

Para vendernos en 2 minutos, la psicóloga Mónica Mendoza recomienda crear un guión y ensayarlo previamente. El candidato debe presentarse con su nombre y una etiqueta personal que le defina, por ejemplo: "Soy ingeniero pero quiero reorientarme hacia el sector comercial". También debe indicar los puntos más relevantes de su trayectoria académica y profesional sin pretender hacer un repaso exhaustivo —el seleccionador podrá ver toda la información en el C.V.— e indicar los puntos fuertes que puede aportar a la empresa. Mendoza recomienda "usar palabras clave que les gusta escuchar a los seleccionadores", como "proactivo", "flexible" u "orientado a resultados". La comunicación verbal debe potenciar el discurso "con actitud positiva y una sonrisa", y al finalizar debe "darse la mano y agradecer la atención recibida".

LA EXPERIENCIA de Elisenda Sardá, desempleada

"Es difícil contar tu vida en segundos"

Elisenda Sardá, de 35 años, ha trabajado como secretaria de dirección en diversas firmas de banca, Bolsa y aseguradoras, pero actualmente está en paro y lleva meses buscando trabajo. Mientras tanto, asiste habitualmente a cursos de desarrollo profesional y hace unas semanas participó en un taller de Porta22, en Barcelona Activa, para aprender a vender su candidatura profesional en pocos minutos en una sesión de *speed networking*. El pasado viernes tuvo la oportunidad de poner en práctica lo aprendido en una sesión real junto a otros desempleados y varios seleccionadores de Recursos Humanos que les evaluaban sin dar a conocer su verdadera identidad. "Me preparé un guión siguiendo las directrices que nos habían enseñado en el taller, lo memoricé y lo practiqué en casa —reconoce Sardá—. Luego en la práctica cuesta soltarse, pero cuando ya has estado vendiendo tu candidatura ante unos cuantos desconocidos, al final acabas

perdiendo cualquier tabú". Resumir toda su vida profesional en 2 minutos no le resultó fácil. "Es difícil estructurar toda tu vida en tan poco tiempo, pero ahora que lo he probado voy a aplicarlo en todas mis entrevistas de trabajo".



Elisenda Sardá, de 35 años

candidatos aprenden a venderse mejor y los consultores optimizan su tiempo ya que pueden conocer a muchos candidatos a la vez"; destaca Rosaura Alastruey, directora de ProyectosTIC.

Según la psicóloga Mónica Mendoza, especializada en formación y coaching comercial, lo primero que debe hacer el candidato es "conocerse a sí mismo para identificar los elementos que pueden diferenciarle del resto de candidatos". Además, teniendo

El origen está en el 'speed dating', el sistema de citas rápidas popular entre los solteros de EE.UU.

en cuenta los escasos minutos que tiene para venderse ante los seleccionadores, la psicóloga recomienda "no vomitar todos los datos de nuestro expediente, que ya podrán ver en nuestro C.V., sino construir una historia personal que el seleccionador podrá recordar mejor que una simple lista de fechas cronológicas".

Así, Mendoza recomienda que

cada candidato construya su propia "etiqueta personal" que le defina en pocas palabras: un ejemplo convencional sería presentarse como "abogado experto en derecho civil", pero también hay quien juega con la creatividad. Así, en una sesión de *speed networking* celebrada hace unos días en Barcelona Activa, la arquitecta Maricel Orozco se presentaba a sí misma como "experta en puzzles", para aclarar a continuación que su trabajo consiste en "coordinar proyectos donde hay que ensamblar muchas piezas".

Mercè Vallcorba, de la firma de selección Hunivers, fue una de las consultoras de RRHH que se infiltró en la sesión de *speed networking* de Barcelona Activa para evaluar a los participantes. "Aprender a venderse en 2 minutos es un ejercicio muy valioso para cualquier candidato porque, incluso en una entrevista de trabajo normal donde dispone de más tiempo, los primeros minutos determinan la primera impresión que deja en el seleccionador", advierte Vallcorba. En su opinión, lo más importante es que el candidato deje claro desde el principio "por qué es la persona idónea para cubrir el puesto".