

Prólogo

A lo largo de mi carrera he desarrollado una red de contactos profesionales, tanto a nivel nacional como internacional, que ahora compruebo con asombro que ha alcanzado una extensión verdaderamente notable. Lo he hecho de forma natural y casi siempre de manera involuntaria. Primero, porque me muevo en un área de negocio que lo requiere –la Comunicación y las Relaciones Públicas– y luego, porque percibí de inmediato, de forma clara y contundente, que la existencia de esa red y su gestión inteligente iban a tener una influencia decisiva en mi desarrollo profesional. Con el paso del tiempo, esa gestión natural y casi automática de mis contactos profesionales la he ido perfeccionando y sistematizando, hasta convertirla en una herramienta esencial de mi trabajo diario. Esta gestión inteligente de los contactos, el *networking*, es una pieza esencial en el bagaje cultural de cualquier profesional que aspire a un alto grado de competitividad que lo diferencie claramente de los demás.

Como tal herramienta de desarrollo profesional y personal, requiere un uso sistematizado, un método, que garantice la eficiencia de su aplicación. No es posible ya recurrir a habilidades personales, a técnicas más o menos experimentadas, a formas y modas que cambian cada temporada para gestionar la red de contactos profesionales. Necesitamos, insisto, un método. Por eso, *Redes sociales y Networking. Guía de supervivencia profesional para mejorar la comunicación y las redes de contactos con la web 2.0*, se ha convertido en un libro imprescindible, tanto para los que quieren iniciarse, como para quienes ya la practican. De forma clara y sistemática proporciona al lector todas las habilidades necesarias para obtener éxito y aprovechar al máximo los beneficios de tener una buena red de contactos. Con este trabajo, Filipe Carrera nos ofrece un verdadero manual de instrucciones para operar una herramienta poderosa como es el *networking* y a través de ella obtener el mayor éxito profesional.

Hoy más que nunca, en el difícil entorno en que vivimos, el *networking* tiene una importancia decisiva. Si lo gestionas correctamente podrá ser tu salvavidas en cualquier situación. Una de las principales aportaciones de este libro es la conceptualización del *networking* como una herramienta global de gestión profesional y no como un simple remedio para solucionar puntuales momentos críticos.

A lo largo de los capítulos de este libro, el autor nos da una visión clara y sin inhibiciones de este concepto global de *networking*, basada en su vasta experiencia y su profundo conocimiento de las tecnologías de la información y la comunicación y las ventajas en utilizar los medios sociales. Y es aquí, en el terreno de los medios sociales, donde se concentran otras de las aportaciones originales que hace este libro al mundo del *networking*. Los profesionales y las empresas se han dado cuenta de que las redes sociales son el escenario eficiente para hacer crecer sus contactos profesionales y, por lo tanto, su negocio. En este nuevo entorno social digital se comparten hoy la mayor parte de las ideas, los valores y los intereses comunes de los profesionales, y es ahí donde se establecen los círculos de relación de confianza con los compañeros de negocio, proveedores, potenciales clientes y colaboradores. Necesitamos ideas, conceptos, técnicas, métodos que nos permitan gestionar con éxito la red de contactos en el entorno social, y eso es lo que nos proporciona este libro singular.

Pero, como nos explica Filipe Carrera, los medios sociales son sólo herramientas, y no una condición en sí misma que garantice el éxito inmediato en la gestión de las redes de contactos profesionales. Sin duda que es importante estar conectado con el mundo que nos rodea, pero esto no es suficiente, ya que un buen *networker* conquista su red y la hace crecer a través de las habilidades de relación demostradas con el tiempo.

Ya sea en una perspectiva personal o de negocio, el *networking* debe siempre desarrollarse de manera ordenada y sobre la base de objetivos claros que van a definir las acciones que realmente serán eficaces. En *Redes sociales y Networking. Guía de supervivencia profesional para mejorar la comunicación y las redes de contactos con la web 2.0* están la metodología y las herramientas más adecuadas para una eficiente gestión de los contactos profesionales en el entorno de los medios sociales.

JAVIER CURTICHS
Consejero Delegado de Tinkle
jcurtichs@tinkle.es