DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Red de contactos: cultivarla antes de necesitarla

Módulo adaptativo | ~20 min

Alrededor del 70 % de las oportunidades profesionales llegan a través de la red de contactos, pero muchos solo la activan cuando la necesitan: demasiado tarde. El módulo aborda tres redes distintas, las de Ibarra y Hunter (Harvard Business Review): la operativa para el presente, la estratégica para el futuro y la de desarrollo personal para uno mismo. Cada red tiene sus preguntas para trazar el mapa y su forma de dar, y el mánager encuentra en ello su papel: abrir la red a su equipo.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Distinguir las tres redes que conviene cultivar —operativa, estratégica y de desarrollo personal— y la función propia de cada una.

02 Trazar el mapa de cada una de sus redes con las preguntas clave y reactivar, antes de necesitarlos, los vínculos enfriados.

03 Mantener las relaciones por círculos, cultivando los vínculos débiles, que son los que más puertas abren.

04 Dar antes de pedir, de forma adaptada a cada red, y seguir siendo la misma persona en todos los contextos.

PÚBLICO DESTINATARIO

Profesionales que quieren una red de contactos útil para su trabajo y su carrera, y mánagers que la abren a su equipo.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1. **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.
2. **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.
3. **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.
4. **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.
5. **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Las tres redes (operativa, estratégica y de desarrollo personal): Ibarra & Hunter, Harvard Business Review (2007)
- La fuerza de los vínculos débiles: Mark Granovetter (1973)
- Dadores frente a tomadores: Adam Grant, «Give and Take» (2013)
- El número de Dunbar: unas 150 relaciones estables (Robin Dunbar)

FUENTES Y REFERENCIAS

- Estudio LinkedIn / Science (investigadores de LinkedIn, el MIT y Stanford): unos 20 millones de usuarios; confirma a gran escala el papel de los vínculos débiles
- Herminia Ibarra & Mark Hunter: «How Leaders Create and Use Networks», Harvard Business Review (enero de 2007)
- Lou Adler (2016): el 85 % de los puestos clave se cubren a través de la red de contactos; LinkedIn (2017): el 70 % de las personas contratadas ya tenían un contacto en la empresa
- Mark Granovetter: «The Strength of Weak Ties» (1973)

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 13 de octubre de 2026