HARREMANEN SAREA



2024ko urria

Telefonoa: 848 42 45 00
orientacion@navarra.es
https://www.navarra.es/eu/enplegua

SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO
NAFAR LANSARE

HARREMANEN SAREA

Edukia

1. Zer da harremanen sarea? _____ 2
2. Zergatik da garrantzitsua harremanen sare bat izatea? _____ 3
3. Komunikazio eraginkorra zure sarean _____ 3
4. Nola kudeatu zure harremanen sarea _____ 5
5. Parte hartu aurrez aurreko ekitaldietan _____ 8
6. Sare sozial profesionalak _____ 11
7. Erabili zure inguru hurbila _____ 12
8. Zure harremanen sarea optimizatzeko aholku praktikoak _____ 13

1. Zer da harremanen sarea?

Harremanen sarea harreman pertsonal eta profesionalen multzo bat da, enplegua aurkitzeko, informazioa trukatzeko edo aholkularitza jasotzeko baliatzen ahal duzuna. Estatistiken arabera, **lanpostu hutsen % 80 inguru ez dira argitaratzen**; hortaz, harremanen sare ona izatea lagungarria da aukera "ezkutu" horien berri izateko.

ARIKETA

Egin ezazu zure egungo sarearen mapa.

Egin ezazu zure kontaktu guztien zerrenda, lagunak, senideak, lankide ohiak, irakasleak edo ezagunak barne.

Hausnartu: Nola laguntzen ahal dizute pertsona horiek lanerako aukerak lortzen edo aholkuak ematen?

Zenbatean behin duzu harremana haiekin?

Harreman horietakoren bat sendotu beharra sumatzen duzu?

2. Zergatik da garrantzitsua harremanen sare bat izatea?

Harremanen sareak onura zuzen asko ditu zure garapen profesionalerako, hala nola:

- **Lanerako eta prestakuntzarako dituzun aukerak zabaltzea**: Sektoreko jendea ezagutzeak ateak irekitzen dizkizu.
- **Ezkutuko lanpostu hutsen berri izatea**: Eskaintza asko ez dira argitaratzen, baina horien berri izaten ahal da, gomendioen bidez.
- **Ikusgarritasun profesionala irabaztea**: Beste batzuekin harremana izan eta parte hartuz gero, pertsona gehiagok ezagutuko dute zure profila.
- **Konfiantzazko harremanak sortzea:** Konfiantzan oinarritutako harremanek aukera egonkorragoak eta baliotsuagoak sortu ohi dituzte.

3. Komunikazio eraginkorra zure sarean

Komunikatzeko modua funtsezkoa da zure sarea mantendu eta zabaltzeko. Hona hemen jarraibide batzuk zure harremanen sarea hobetzeko:

- **Egokitu zure mezua:** Ez da gauza bera lankide batekin hitz egitea edo enplegatzaile potentzial batekin. Egokitu zure mezua zure solaskidearen arabera.
- **Erabili bitarteko egokia:** Testuinguruaren arabera, aukeratu posta elektronikoa, telefono deia edo sare sozialak komunikatzeko. Ziurtatu zure mezua egokia eta profesionala dela.
- **Izan argia eta zehatza:** Zeure burua aurkezten duzunean, esan nor zaren, zer egiten duzun eta zer aukera mota bilatzen dituzun.



ARIKETA

Aurkezpena.

Bizpahiru esalditan, deskribatu nor zaren, zein diren zure trebetasun nagusiak eta nolako enplegua edo lotura bilatzen duzun. Praktikatu esaldi horiek, modu naturalean esaten dituzun arte.

- Entzun ezazu modu aktiboan: Zeuk bakarrik hitz egin beharrean, arretaz entzun besteak esateko duena. Horrek enpatia sortzen eta harremana indartzen du.

ARIKETA

Entzute aktiboa.

Erabili "entzute aktiboaren" teknika zure hurrengo elkarrizketan. Jarri arreta beste pertsonak esaten duen horretan eta egin itzazu galderak, interesa erakusteko. Beste pertsonak azaldu zizuna eta egin zenizkion galderak jasotzen ahal dituzu hemen.

4. Nola kudeatu zure harremanen sarea

Sare on bat izateko, beharrezkoa da ez soilik harreman asko izatea, baizik eta harreman horiek ongi kudeatzea. Hona hemen hori eraginkortasunez lortzeko gakoak:

- Segmentatu zure harremanak: Zure harreman guztiek ez dute balio bera zure bizitza profesionaleko etapa bakoitzean. Ikasi harremanak kategorien arabera sailkatzen, zure egungo helburuetarako duten garrantziaren arabera.

ARIKETA

Jarduera: Har ezazu zure egungo harremanekin egin duzun zerrenda, eta sailkatu kategorien arabera; adibidez, familia, lagunak, irakasleak, aurreko lantokietako lankideak, unibertsitateko ikaskideak, ekitaldietan ezagututako pertsonak, aholkulariak, etab.

Nola laguntzen ahal dizu pertsona bakoitzak? Esaterako: beste pertsona batzuekin harremanetan jartzea, aholku ematea, lanpostu hutsei buruzko informazioa ematea, etab.

Zer pertsonak laguntzen ahal dizute zure helburuak lortzen?

IZEN-DEITURAK	KATEGORIA	ZERTAN LAGUNTZEN AHAL NAU

- **Detektatu zer hutsune dituen zure sareak:** Zure helburuen arabera, detektatu ea arloren batean sarea zabaldu beharra duzun.

ARIKETA

Jarduera: Zure helburuetan oinarrituta, idatz ezazu zure harremanen sarean izan nahi zenituzkeen hiru rol, arlo edo enpresa, gutxienez.

Zer harreman mota falta zaizkizu zure egungo sarean?

Identifikatu non zabaldu behar duzun zure sarea.

- **Egin etengabeko jarraipena:** Egon harremanetan erregulartasunez, bai zure aurrerapenak partekatzeko, bai, besterik gabe, agurtzeko. Ez utzi harremana hozten.

ARIKETA

Erabaki zer tresna erabiliko duzun ordena mantentzeko eta zure harremanen jarraipena egiteko. Excel orri bat izan daiteke, LinkedIn, agenda digital bat...

Jarduera: Sor ezazu kalkulu orri bat (edo nahi duzun tresna), funtsezko harremanekiko interakzio garrantzitsu bakoitza erregistratzeko.

- **Indartu itzazu egun dituzun harremanak:** Ezarri oroigarri bat zure egutegian, garrantzitsuenak direnekin aldian behin harremanetan jartzeko. Pentsatu nola gehitzen ahal diezun balioa, adibidez, artikulu garrantzitsuak partekatuz.

ARIKETA

Jarduera: Aukeratu astero zure taulako 5 pertsona:

- Erabaki noiz eta nola jarriko zaren haiekin harremanetan.
- Prestatu elkarrizketa bakoitza
- Jaso elkarrizketa bakoitzaren informazioa

- **Saiatu zure sarea zabaltzen:** Zenbat eta pertsona gehiago ezagutu eta zenbat eta gehiagorekin harremana izan, orduan eta errazago izanen dituzu lan aukera berriak eskura. Horregatik, interesgarria izan daiteke zure harremanen sarea zabaltzea. Nor edo zer profesional mota izan daitezke baliotsuak zure helburu profesionaletarako? Zer urrats egin ditzakezu pertsona horiekin harremana hasteko?

ARIKETA

Jarduera: Pentsatu nola egin ditzakezun harreman berriak. Hartu itzazu kontuan LinkedIn eta antzeko plataformak, mezu elektroniko pertsonalizatuak edo ekitaldi birtualetan parte hartzeko aukera.

Adibidea: "LinkedIneko talde profesional batekin bat egitea eta arloko adituen argitalpenak komentatzea."

- Trukatu balioa: Harremanen sarean ez da soilik jasotzen, eman ere egin behar da. Eman laguntza, trukatu informazio baliagarria edo jarri harremanetan beste pertsona batzuk haien artean. Horrek zure harremanak indartuko ditu.

5. Parte hartu aurrez aurreko ekitaldietan

Ekitaldiak pertsona berriak ezagutzeko aukera bikaina dira. Baina ez da aski haietara joatea, ongi prestatu eta aprobetxatu behar dituzu.

- Identifikatu ekitaldi garrantzitsuak: Aurkitu zure sektorearekin edo interes profesionalekin bat egiten duten azokak, hitzaldiak edo mintegiak.

ARIKETA

Erabili 10 minutu ikertzeko zer ekitaldi dauden hurrengo asteetan (mintegiak, webinarrak, azokak edo hitzaldiak), zure sektore profesionalean edo zure interesak osatzen dituzten arloetan, eta jaso itzazu zure agendan.

- Prestatu zeure burua ekitaldia baino lehen: Definitu zure helburuak ekitaldi horretarako. Gainera, komeni da zeure buruaren aurkezpen pertsonala prestatzea, eta aurkezpen-txartelak ere bai, edo profil digitalak, eguneratuta.

ARIKETA

Definitu zure helburuak ekitaldi horretarako. Idatzi ekitaldi horretan lortu nahi dituzun bi helburu argi, zure helburu profesionalekin lerrokatuta.

Adibidez: Zure arloko teknologia-enpresetako hiru profesionalekin harremanetan jartzea eta hautatzeko tresna espezifiko bati buruz zerbait ikastea.

- Parte har ezazu modu aktiboan: Ez jarri harremanetan soilik zure ezagunekin: saiatu beste batzuekin harremana izaten. Egin itzazu solasaldia piztu eta interesa erakusten duten galderak.

ARIKETA

Presta ezazu galderen edo solasgaien zerrenda bat. Idatzi gutxienez hiru galdera harremana errazteko eta ekitaldia ahalik eta gehien aprobetxatzeko.

- Hausnartu eta ebaluatu emaitza: Ekitaldiaren ondoren, hausnartu zer ekarri dizun hara joateak: zer ikasi duzun, zer harreman berri egin dituzun, etab.

ARIKETA

Hausnartu eta ebaluatu emaitza

Hausnartu: Zer ikasi duzu ekitaldi honetan? Zer lortu duzu ekitaldian? Lortu dituzu zure helburuak? Zer hobetu zenezake etorkizuneko ekitaldietan zure aukerak handitzeko?

- **Egin ezazu jarraipena:** Ekitaldiaren ondoren, jarri harremanetan ezagutu zenituen pertsonekin: bidali mezu pertsonalizatu bat, edo idatzi LinkedIn edo antzeko plataforma baten bidez.

ARIKETA

Ekitaldiaren ondoren, jarri harremanetan ezagutu dituzun pertsonekin. Sar itzazu haien izenak zure harremanen zerrendan, eta programatu abisu bat zure agendan, aldian behin haiekin harremanetan jartzeko.

6. Sare sozial profesionalak

Gaur egun, sare sozialak funtsezko tresnak dira gure harremanen sarean, bereziki LinkedIn.

- **LinkedIn:** Eguneratu zure profila argazki profesional batekin eta zure esperientziaren eta trebetasunen deskribapen argi batekin. Parte har ezazu lanbide-taldeetan, eta partekatu eduki interesgarriak.
- **X-Twitter eta Facebook:** Ez dira hain formalak, baina X-Twitterren, adibidez, zure sektoreko iritzi-liderren jarraipena egiten ahal duzu, eta Facebooken zure arloarekin lotutako taldeekin edo inguruko enplegu-eskaintzen taldeekin bat egin dezakezu.

ARIKETA

Optimizatu ezazu zure LinkedIneko profila

Berrikusi zure profila eta ziurtatu kalitatezko argazki bat duzula, titular argi bat eta laburpen erakargarri bat, zure esperientzia eta helburu profesionalak jasoko dituena.

7. Erabili zure inguru hurbila

Ez gutxietsi inguru hurbileneko zirkuluaren boterea. Askotan, zure senideek, lagunek edo jende ezagunak informazio baliotsua izaten ahal dute, edo zure ibilbidean aurrera egiten lagunduko dizuten konexioak.

- Hitz egin ezazu zure familiakoekin eta adiskideekin: Esaiezu aukera berrien bila zabiltzala. Inoiz ez dago jakiterik nork ezagutzen ahal duen pertsona garrantzitsu bat.
- Parte hartu zure tokiko komunitatean: Auzo-elkarteak, klubak edo boluntario-lanak modu bikainak dira jende berria giro lasaiago batean ezagutzeko.

ARIKETA

Ingurune hurbilarekin komunikatzea.

Aukeratu konfiantzazko bi pertsona (laguna, senidea, ezaguna) eta esaiezu zehazki zer lan edo lotura mota bilatzen ari zaren.



8. Zure harremanen sarea optimizatzeko aholku praktikoak

- **Proaktibitatea:** Hartu aurrea, eta bila itzazu aukerak harreman berriak ezartzeko.
- **Zintzotasuna:** Harremanik baliotsuenak zintzotasunean oinarritutakoak dira. Ez jokatu interes hutsagatik, erakutsi besteekiko interes zintzoa duzula.
- **Pazientzia:** Denbora behar da harremanen sare sendo bat osatzeko. Ez etsi berehalako emaitzarik ikusten ez baduzu.
- **Esker ona:** Inork laguntzen edo aholku ematen dizun bakoitzean, eman eskerrak.

ARIKETA

Praktikatu ezazu zintzotasuna.

Zure hurrengo harremanean, saiatu zure solaskidea ezagutzen, haren karguaz edo konexioez haratago. Galdeiozu bere interesei edo motibazioei buruz.



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL
SEPE

SISTEMA
NACIONAL DE EMPLEO

Centros de Orientación,
Emprendimiento, Acompañamiento
e Innovación para el Empleo

Nafarroako
Gobernua

Gobierno
de Navarra

SERVICIO
NAVARRO DE
EMPLEO

NAFAR
LANSARE