

18 D'ABRIL DEL 2013

Catalina  
Gayà



—¿Com es presenta?

—¿Professionalment? Em dedico a connectar amb persones interessants i conèixer-les. Ja sé que no sona humil, però considero que sóc la pionera a portar a Espanya el tema del *networking* professional.

—Expliqui-m'ho.

—Des del 1999 treballo en *networking*. I és clar que abans no en dèiem *networking*! El 2001 comença a arribar internet a Espanya, i això em permet entrar en el món de la informàtica. No des de la programació, que no m'agradava, però sí des del màrqueting digital. Vaig cursar un postgrau de màrqueting digital a la UOC.

—¿Es va plantejar estudiar informàtica?

—El meu germà és informàtic, i jo de petita amb una mà arrossegava la Barbie i amb l'altra, un teclat.

—Tornem al màrqueting digital.

—Treballava en una empresa, però hi havia coses que no m'agradaven. I el 2004 vaig anar, amb 15 empresaris més, a una missió empresarial a Silicon Valley.

—I li va canviar la vida.

—Vaig descobrir que el que m'agradava, ser social i connectar amb gent, ja tenia nom: *networking*. Vaig tornar inspirada i vaig decidir muntar la meua pròpia empresa de *networking*. Hi vaig invertir tot el temps que te-

Gent corrent

## Rosaura Alastruey

Pionera en la difusió del 'networking' professional.  
Un viatge a Silicon Valley el 2004 li va canviar la vida.



DANNY CAMINAL

«Vendre's  
és dir què  
fas diferent»

nia i el 2008 vaig deixar la feina i vaig crear el meu projecte.

—¿És tan important el *networking*?

—Avui el 80% de col·laboracions i projectes de feina surten per contactes, per relacions d'afecte. El *networking* és una filosofia de vida. Si has de fer-ho perquè t'hi obliguen, no ho faràs mai. AEUA ensenyen que en la vida és molt important el capital humà.

—¿Què hem de canviar aquí?

—La mentalitat i l'educació.

—Segueixi.

—A Espanya, fins ara hi ha hagut gent amb feina normal i amb feina no normal. El normal aquí significa assalariat.

—¿Perdoni?

—El 2007, en un restaurant, vaig escoltar una conversa. Una noia li deia a una altra: 'Tia, felicita'm, perquè a partir de demà ja em puc posar malalta'. La dona havia trobat una feina, deia ella, «normal». Llavors, els autònoms què som, ¿no normals? Als de la nostra generació ens van educar per estudiar una carrera i treballar per a una empresa. Això ha de canviar: a part de treballar per a un altre tens l'opció de ser emprenedor.

—Avui o ets emprenedor o...

—Sí, sembla que els emprenedors han de salvar el país, i no és això. Però has de saber que hi ha la possibilitat de ser emprenedor.

—Vostè dóna classes.

—Dono classes a Barcelona Activa,

sóc professora a Esade, a la UAB, a la UB... Els que em contracten són les bosses de treball de les institucions. De veritat, crec que el *networking* hauria d'ensenyar-se des de primer de carrera.

—¿Per què?

—Perquè la gent només treballa el *networking* quan el necessita, i així no funciona. La pressa és mala conselleria. El *networking* de clínex —el concepte no és meu— no funciona. ¿Per què? Són relacions personals basades en la confiança. No et pots guanyar la confiança d'una persona en un moment. Fer *networking* és com lligar-te a una persona professionalment.

—¿Com es fa?

—Un exemple. Fa unes setmanes vam organitzar un *speech networking talent*, una trobada entre emprenedors i empreses. Els assistents tenien un minut per dir què fan.

—Ja no serveix presentar el currículum.

—Aquesta és la generació més preparada. Com que tots són bons, el que has de fer és diferenciar-te.

—¿Com?

—Cridant l'atenció. A Espanya no sabem vendre'ns, però no és culpa nostra: fins ara no ho hem necessitat. Vendre's és: primer dir qui ets i després destacar què fas diferent. No què fas millor. És tenir una etiqueta personal: qui ets, en quina capseta et poses i què et diferencia. ≡

gentecorriente@elperiodico.com