

SERVICE

NEWS

16

Networking y las relaciones profesionales



Gerencia de Banca Personas

Autor: Lourdes Lepe Garrido
Diseñador: Ana Gabriela Ramos

BANCO CHN
CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL



El ser humano es social por naturaleza. Este argumento ha sido estudiado a través de la historia humana por varias ciencias y campos de investigación, tales como: la psicología, la antropología, la filosofía y la sociología.

Al momento de nacer, somos dependientes de otros seres humanos para lograr sobrevivir. De igual forma, las primeras etapas de desarrollo, requieren del aprendizaje por imitación, juego de roles y la observación constante.

¿Qué es el aprendizaje por imitación o modelamiento?

Es un sistema de aprendizaje por medio de la imitación y repetición constante de acciones o conductas. Durante la infancia, los modelos primordiales para el niño, son los cuidadores primarios (padres, abuelos o responsable).

Este tipo de aprendizaje, a pesar de ser utilizado comúnmente en la infancia, es un método que acompaña al ser humano durante toda su vida. La observación e imitación de una conducta, beneficia a un aprendizaje rápido y eficaz.





¿Qué es el juego de roles?



En este tipo de juego, el niño plasma su cotidianidad por medio de la imitación de roles adultos. Se ejerce de igual manera, influencia significativa en el desarrollo de colectivismo y en la preparación de la vida adulta.

En la adultez, el juego de roles pasa a ser inherente y puesto en práctica de manera continua. Dependiendo del ambiente y las personas que nos rodean, será el rol que pongamos en práctica.



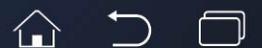
El ámbito laboral en el ser humano, es de suma importancia. Ya que es el área en donde se construyen las oportunidades para gestionar un plan de carrera que permita, idealmente, el crecimiento constante mediante la preparación académica, la obtención de experiencia y el desarrollo de equipos diversos.

La obtención y el buen uso de habilidades sociales, son fundamentales para la interacción oportuna, la creación y mantenimiento de vínculos profesionales saludables, contribuyendo al buen clima laboral, adaptación al cambio y resolución de conflictos.

“ Lo genético no determina lo humano, sólo funda lo humanizable. Para ser humano hay que crecer humano entre humanos. Aunque esto parece obvio, se olvida al olvidar que se es humano sólo de la manera de ser humano de las sociedades a que se pertenece. Si pertenecemos a sociedades que validan con la conducta cotidiana de sus miembros el respeto a los mayores, la honestidad consigo mismo, la seriedad en la acción y la veracidad en el lenguaje, ése será nuestro modo de ser humanos y el de nuestros hijos.

Por el contrario, si pertenecemos a una sociedad cuyos miembros validan con su conducta cotidiana la hipocresía, el abuso, la mentira y el autoengaño, ése será nuestro modo de ser humanos y el de nuestros hijos. ”

(Maturana, H. 1990)



¿Qué es el networking o red de contactos?



NETWORKING

INFORMACIÓN
Guatemala.

Información

Consultar

Más

El networking bien hecho, incorpora a la tecnología y la construcción de relaciones basadas en confianza. Se realiza a menudo en eventos, conferencias, y seminarios, o en plataformas en línea como LinkedIn. ×



El networking es la relación que un grupo de personas establece, por intereses profesionales, como objetivo común. Aprovechando el intercambio de información, recursos y la búsqueda del desarrollo de líneas de carrera. ×



Habilidad fundamental para el éxito personal y profesional. ⋮



Estrategia fundamental en el mundo del emprendimiento.

SÍGUENOS



Sonia Margarita
Chef Ejecutiva

Conectar



Francisco Arriola
Coaching

Conectar



BENEFICIOS DEL NETWORKING



Impulsa nuevas ideas

Intercambiar información sobre objetivos y experiencias que permite obtener nuevas perspectivas de oportunidades de negocio.



Últimas tendencias

Actualizaciones sobre los avances.



Desarrollo Profesional

Aprender de la experiencia de otros profesionales.



Oportunidades de negocio

Acceder a oportunidades de empleo o de negocio que no han sido publicadas en medios de comunicación oficiales.



Acceso a recursos y herramientas

Acceso a recursos, herramientas, financiamientos para proyectos o información relevante para el crecimiento profesional.

Habilidades sociales fundamentales en reuniones de networking

Las habilidades sociales, nos permiten la correcta interacción con otras personas para establecer vínculos positivos y útiles, en los diferentes ámbitos de la vida.

El concepto, toma en cuenta conductas, así como expresión de ideas y emociones de manera adaptada, según el entorno en donde se encuentra la persona.

El desarrollo de las habilidades sociales se da, en la mayoría de los casos, gracias al aprendizaje por modelamiento.

Desde la infancia, la práctica del respeto hacia sí mismo y los demás, es la primera clave para el establecimiento de una interacción exitosa.



Bibliografía

- ★ Mengana- Lorenzo, L.; Matoz – Columbie, Z. (2016). *La Orientación profesional en la infancia preescolar. Actualidad y perspectiva desde el juego de roles*. EduSol, Vol. 16. Universidad de Guanátamo, Cuba. Recuperado de: <file:///C:/Users/Imlepeg/Downloads/Dialnet-LaOrientacionProfesionalEnLaInfanciaPreescolarActu-5678385.pdf>
- ★ Maturana, H. (1990). *Biología del Fenómeno Social*. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmka-j/https://trabajosocialunam.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/02/social_phen_biology.pdf
- ★ MAICITO, (2024). *Blog: Conoce los beneficios del networking y comienza a aplicarlo para tus negocios*. Recuperado de: <https://maicito.com/blog/beneficios-del-networking>
- ★ Todonetworking (2024). *Habilidades Sociales, en reuniones de networking*. Recuperado de: <https://todonetworking.es/networking/habilidades-sociales>