

Networking en siete sencillos pasos



28 de junio de 2011

Conor Neill y Fabrizio Ferraro aportan reflexiones sobre el *networking*, una competencia en constante evolución.

El *networking* es como el cuidado de los dientes. ¿Cepillarlos es algo natural o divertido? La verdad es que no. ¿Basta con hacerlo cuando aqueja el dolor de muelas? Lamentablemente tampoco. De igual modo, la red de relaciones necesita una atención constante y cuidadosa, durante mucho tiempo.

En su nota técnica "[Creating and Nurturing Your Social Network: The Art of Building Long-term Mutually Beneficial Relationships](#)" (Crear y cultivar sus redes sociales: el arte de construir relaciones mutuamente beneficiosas a largo plazo), [Fabrizio Ferraro](#) y [Conor Neill](#) distinguen entre aquello que puede considerarse *networking* y lo que no lo es.

Los autores sugieren que la típica petición de ayuda cuando se necesita algo urgente "un trabajo, algún consejo o una donación benéfica" en realidad no es *networking*, sino más bien parte del procedimiento de "venta".

De hecho, la mayor parte de nuestra red de relaciones se desarrolla mucho antes de que la necesitemos. Más aún, cuanto más tiempo se invierte en ella, mayor puede ser el beneficio.

Un comienzo pequeño

El *networking* no es algo que surja de manera natural en las personas. Un jardín frondoso no se crea de la noche a la mañana. Se necesita una deliberación cuidadosa para escoger sus plantas, que deben cultivarse con tiempo. Las malas hierbas se identifican y se quitan poco a

poco.

Si uno quiere plantar un jardín, la pregunta seguramente es: "¿Por dónde empiezo?". La respuesta es fácil: "Empiece hoy y avance con pequeños pasos".

- **Comunicar.** Para cultivar una buena red de relaciones es necesario hacer muchas preguntas y demostrar interés por las aficiones de la gente que se conoce. Si uno necesita un favor de entrada, entonces es mejor no preguntar demasiado. Si está pidiendo consejos sencillos o sugerencias de contacto, será más fácil que los demás ayuden. Es imprescindible ingresar un depósito en el banco de las relaciones antes de pedir un préstamo importante.
- **Valorar.** Procure que los otros sepan siempre que usted valora su ayuda. Un gracias por escrito o alguna otra forma de agradecimiento es algo que no abunda en un mundo donde manda el e-mail.
- **Inventario.** No es nada malo hacer una lista de vez en cuando. ¿A quién conoce? O todavía más importante, ¿a quién le gustaría conocer?

Siete pasos para llegar al éxito

A continuación presentamos algunas consideraciones prácticas para ayudarle a manejar el arte de construir relaciones mutuamente beneficiosas a largo plazo.

- **Interdependencia.** Su habilidad para trabajar en equipo y para gestionar las relaciones es igual de importante que los proyectos que lleve a cabo. Vale la pena reconocer el valor del proceso de *networking* y encontrarle un espacio en su día a día.
- **Longevidad.** Las cosas buenas llevan su tiempo y tendrá que dar besos a muchas ranas antes de encontrar a su príncipe. La clave es empezar a construir su red mucho antes de que la necesite.
- **Reciprocidad.** El *networking* no solo tiene que ver con lo que los demás pueden hacer por nosotros. Piense en aquello que usted puede ofrecer. A veces, se empieza con un simple cumplido sobre una presentación o un proyecto. Si ofrece ayuda a alguien, hágalo de forma prolongada. La confianza y la reputación dependen de la fiabilidad.
- **Similitud.** Está claro que siempre es más fácil congeniar con gente parecida a uno, pero siempre es posible encontrar un terreno medio para entenderse con otras personas, aunque al principio parezcan muy distintas. Es importante salir de nuestra área de confort y aprender de la gente que tiene otros antecedentes, objetivos e

incentivos.

Una vez Bill Gates dijo en una entrevista que prefiere leer el periódico entero, no solo las partes que le interesan. De esta forma, se aprende algo nuevo.

- **Proximidad.** La mayoría de relaciones sociales surgen por proximidad. Sin embargo, estar cerca no ayudará si uno no intenta implicarse de manera activa.
- **Fecundación cruzada.** Los líderes de éxito son capaces de influir sobre sus contactos entre distintas redes. Piense en la gente de su lista de contactos. ¿Alguien necesita que usted le preste atención? ¿A quién le debe un favor o necesita su ayuda? Vale la pena pensar en su red como un viaje de por vida más que como un esfuerzo puntual.
- **Sociabilidad.** Si no le gusta conocer gente nueva, probablemente los demás tampoco estén a gusto con usted. Por eso es clave identificar situaciones y eventos donde pueda disfrutar del *networking*, y así no forzarse a charlar en situaciones en las que se sienta incómodo. Conocer gente nueva puede ser divertido cuando uno tiene claras sus preferencias y no cuando se considera una tarea obligada.

Más allá del éxito profesional

Toda persona —sea directivo o empleado— debe encontrar tiempo para poder llevar una vida equilibrada y completa fuera del trabajo. Compartir tiempo con gente que nos valora como personas, y no por lo que hacemos o por lo que aportamos, puede ser una experiencia muy gratificante. Las relaciones son una valiosa fuente de energía y seguridad en uno mismo.

En todos los aspectos de la vida, el *networking* no se reduce a la pregunta básica de "¿cómo me va a beneficiar esto?", sino que tiene más sentido preguntarse "¿qué puedo añadir a esta situación?".

Con el tiempo, a medida que nuestro jardín de relaciones vaya creciendo, recibiremos la recompensa.

www.iese.edu/es/insight