

La Importancia de las Redes de Contactos

por Sebastián Molgaray *

La actividad de *networking* fue, es y será la actividad más importante en el mundo laboral y de los negocios porque permite viabilizar proyectos o decisiones basadas en el intercambio de conocimiento y referencias producto de las relaciones sociales con otras personas.

Las redes de contacto que forman el *networking* personal de cada profesional pueden ayudarnos a encontrar un nuevo empleo, una oportunidad de inversión, un conocimiento que no tenemos o simplemente, la recomendación de un médico o de un especialista técnico para resolver un problema. El crecimiento de las redes sociales en Internet ayuda mucho para llegar a personas amigas o conocidas de nuestros contactos que nos pueden permitir lograr el objetivo que nos propongamos; pero Internet no reemplaza el contacto personal y presencial que construye relaciones basadas en la confianza.

A continuación expongo algunos consejos que me han dado resultado en el crecimiento de mi red de contactos y referidos:

- 1. Asistir a todas las reuniones de su red:** Usted puede tener una red específica que se reúne con frecuencia o simplemente puede reunirse o hablar por teléfono personalmente para mantener el contacto y buscar intereses comunes. Cuando encuentra en la charla con otra persona algo en común, la charla se hace mucho más llevadera; crece su confianza y seguridad en la otra persona. Este tipo de comunicación puede otorgar grandes beneficios para ambos. Al lograr una conexión la otra persona se acercará cuando necesite mis servicios o quiera conectarlo con amigos suyos. Las personas hacen negocios con amigos confiables; la importancia de asistir a todas las reuniones hace que a partir de la tercera reunión lo vean como una persona orientada hacia el *networking* y usted identificará quienes vienen con regularidad y quienes solamente quieren obtener el beneficio de una referencia sin dar nada a cambio.
- 2. Conozca rápidamente a las personas que asisten a cada reunión:** Si está asistiendo a reuniones de *networking* haga saber a los asistentes que usted es seguro y digno de confianza. Para eso es importante tener una presentación personal planificada y practicada que sea clara, interesante y bien hecha. Lo que diga sobre usted mismo depende de la reunión. Una reunión de una cámara de comercio debería decir su nombre y su actividad. Pero en una reunión estrictamente social, su actividad tal vez no sea tan importante como su conocimiento sobre el anfitrión. En el plano laboral, es muy importante su autopresentación relacionada con su experiencia y formación para que el referente pueda hablar correctamente sobre usted ante un posible empleador.
- 3. Conviértase en intercambiador de información:** Si tiene un contacto comercial para un integrante, llámelo inmediatamente y entréguele la referencia. Una manera de mejorar la capacidad de *networking* es crear una lista con los talentos, la experiencia, los recursos, los productos, servicios y capacidades especiales que se representan en su grupo de red. Lea todos los días la lista, manténgala actualizada y responda rápido cuando algo que escucha se conecta con algo de ella. La actividad de *networking* es dar y recibir permanentemente con lo cual aprenda todo lo posible acerca de la terminología especial de sus contactos comerciales, de esta manera podrá ser más útil para sus contactos de red y podrá crear más y mejores relaciones con sus contactos.
- 4. Responda a los llamados telefónicos sin demora:** Es muy posible que reciba llamados o comunicaciones por correo electrónico de los miembros de su red de contactos solicitando información o ayuda, éstas comunicaciones deben ser respondidas con prioridad sobre otras acciones de su actividad diaria ya que muy probablemente, los tiempos de decisión de sus contactos son más cortos que el tiempo que le lleve terminar con las tareas de su agenda para responder el mensaje. Responder rápido no quiere decir responder con una solución o un dato favorable, quiere decir que si no tiene la solución o información

solicitada, responder simplemente que no la tiene y así permitir que el contacto busque la solución por otro lado. La respuesta rápida tiene como beneficio que sus contactos valorarán el interés prestado en el desarrollo y crecimiento de la relación comercial, como consecuencia, actuarán de la misma manera cuando sea usted el que está pidiendo información.

Un profesional orientado a su red de contactos siempre sigue a sus referidos; si presenta oportunidades y la persona no hace nada, a la larga dejará de presentarle oportunidades a esa persona. La actitud positiva y la confiabilidad son dos características que facilitan la actividad de *networking* porque la gente estará más predispuesta a asociarse a usted al tiempo que nadie brindará un contacto a una persona si no confía en que se manejará bien.

Asignación de tiempo para *Networking*

El tiempo que dedicamos a vincularnos con nuestra red de contactos es vital para el éxito del *networking* en términos de dar y recibir información o referencias.

En mi caso, asigno tiempo ininterrumpidamente a esta actividad siendo prioridad en mi agenda diaria; en el caso de los negocios, es importante equilibrar el tiempo entre clientes antiguos y nuevos. Generalmente se dedica más tiempo a los clientes antiguos, pero buscar nuevos ayuda a llevar la actividad comercial a su máximo potencial.

Es importante llevar siempre tarjetas comerciales y estar listo para intercambiarlas en el momento oportuno. También es útil contactar a profesionales de red eficaces que conocerán a más personas y reducirán su tiempo de contacto asignando mejor su tiempo de *networking*.

Otro consejo para ahorrar tiempo, es tener sobres y tarjetas a mano, los artículos de librería juegan un papel importante en el ahorro de tiempo de *networking* en relación a su uso para saludos o agradecimientos.

Finalmente, la habilidad de escuchar es muy importante en el desarrollo de las redes de relaciones debido a que los vínculos no solamente se crean relacionando personas sino que las relaciones efectivas se afirman cuando las necesidades son escuchadas y conocidas al detalle.

He probado el *networking* y sus resultados generan diariamente impactos muy importantes en mi carrera, sobre todo en los casos de personas muy talentosas que con sus experiencias y conocimientos resuelven fácilmente problemas o abren puertas que llevan mucho tiempo abrir; es por eso que estoy convencido de su efectividad y recomiendo que ponga en prioridad siempre el desarrollo de sus relaciones comerciales y sociales. No se arrepentirá.

*** Sebastián Molgaray**

Sebastián Molgaray es Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad de Morón y especialista en *entrepreneurship*. Trabajó 15 años en empresas de Telecomunicaciones y desde 2005 dirige su propia empresa de productos electrónicos orientados al público masivo.