

## Networking

Creando relaciones y oportunidades para tener éxito

por Melissa Giovagnoli y Jocelyn Carter-Miller

### RESUMEN EJECUTIVO

Tradicionalmente, lo que una persona necesitaba para hacer *networking* (contactos personales con el objeto de aprovechar alguna oportunidad futura) eran tarjetas de presentación, muchos conocidos y buenas referencias.

Hoy en día, además de lo anterior, se necesita la habilidad para comunicar sus aspiraciones y la disponibilidad para colaborar – pero sobretodo, hace falta comprender la importancia de las conexiones en estos tiempos.

Esto es lo que se conoce como *networking* - el arte de hacer conexiones significativas y saber apalancarlas en formas nuevas y poderosas. El *networking* va mas allá del *networking* tradicional, ya que el contacto no se hace por azar, ni beneficia solamente una de las partes, sino que crea todo un sistema de apoyo en las cuales se crean relaciones a largo plazo.

En el mundo cambiante de hoy, donde estar a la vanguardia depende más de las conexiones que de la empresa donde se trabaja, el *networking* es una excelente estrategia profesional y un recurso indispensable para las personas de cualquier industria y en cualquier nivel de su profesión.

### ¿Qué es el “networking”?

El *networking* es un concepto transformador dentro de un mundo donde la conexión con todos está tomando cada vez más importancia. Este concepto le da una visión fresca para saber cómo moverse hacia delante en su vida personal y en su carrera profesional, una visión que se adapta a los ambientes cambiantes de hoy.

El *networking* está basado en las conexiones que podemos hacer hoy en día, aprovechando las herramientas tecnológicas e informáticas con que contamos – Internet, celulares, etc.

Seguramente ya conoce el *networking*: contactos personales al estilo tradicional, un proceso “en masa” en el cual usted entrega su tarjeta de presentación a tanta gente como pueda, esperando que en algún momento se de una relación lucrativa.

Este tipo de *networking* lleva muchas veces a la fatiga y al estrés; ya que la división entre vida personal y trabajo parecen desaparecer, y el trabajo y la diversión parecen la misma cosa.

Sin embargo, ocasionalmente funciona en los negocios.

El *networking* (se traduciría como conexiones mundiales), como el *networking*, se basa en la idea de desarrollar relaciones personales; sin embargo las semejanzas acaban al comprender que en el *networking* se requiere de un intento claro, de valores compartidos entre las partes involucradas, de intercambio y apoyo mutuo, y de resultados mutuamente beneficiosos. Algunas características de ambos:

#### Networking:

- 1.- Es un proceso desorganizado para establecer contactos, para lograr metas que usualmente son a corto plazo y que le traen beneficio, a una sola parte.
- 2.- Se basa específicamente en la oportunidad. Las personas que lo hacen sienten con frecuencia que se están aprovechando de sus relaciones con los otros.
- 3.- Es unidimensional. Se basa en el “yo” y las ventajas que puedo obtener.
- 4.- Se centra en una sola transacción.
- 5.- Las oportunidades para el beneficiado son específicas.

#### Networking:

- 1.- Toma en cuenta la creciente importancia que tienen las conexiones, y su papel a nivel mundial.
- 2.- Se basa en oportunidades expansivas, requiere de relaciones a largo plazo, basados en beneficios mutuos.
- 3.- Es multidimensional. Pasa del “yo” al “nosotros”, y las ventajas que todos podemos aprovechar al relacionarnos.
- 4.- Implica establecer relaciones más profundas con personas que tienen intereses similares.
- 5.- Es un proceso de colaboración continua, en donde la satisfacción va más allá del plano profesional, y entra al plano personal.
- 6.- Las oportunidades para las partes involucradas pueden expandirse a otras áreas y en el tiempo.

#### **Roberto y Silvia – Networking Vs. Networking**

Roberto es un *networker* - trabajador extrovertido y exitoso ejecutivo publicista. Los líderes de su comunidad le respetan, siempre lleva la información de sus contactos a la mano por si los llegara a necesitar. Aprovecha cualquier oportunidad para

entregar su tarjeta de presentación o algún material promocional. Pero Robert no está satisfecho - siente que todo el esfuerzo que hace para hacer contactos no se equipara con los resultados que rara vez obtiene; por otro lado, siente que sus contactos están siendo utilizados de forma negativa - percibe que los está usando para su propio provecho.

Silvia es una *networlder* - es contadora, siempre quiso ayudar a las personas pobres a volverse financieramente estables. Pensando que la educación financiera es la clave para el éxito financiero, desarrolló relaciones con profesionales exitosos del área de inversión, quienes también estaban comprometidos en ayudar a su comunidad. En lugar de simplemente entregar su tarjeta de presentación, Silvia trataba de encontrar personas que compartieran los mismos intereses, metas y valores que ella. Así, creó relaciones con ellos, y comenzó a presentar seminarios de inversión para las personas en desventaja económica. Ella también presentó a los miembros de su red de contactos entre sí, para que pudieran ampliar los suyos y dar a conocer sus proyectos. Silvia pudo demostrarle a sus conexiones que podían hacer dinero al tiempo que hacían un trabajo social significativo. Silvia construyó una carrera exitosa mediante el *networlding*.

Internet es una palabra clave en el *networlding*, ya que se usa intencionalmente para crear y desarrollar las conexiones que se hacen y las oportunidades que se presentan - tomando en cuenta los valores, metas, objetivos y creencias de las partes involucradas.

El uso del *networlding* requiere de mucho esfuerzo, constancia y trabajo duro - sobretodo a nivel comunicacional. Existen personas para las que esto no requiera de mucho esfuerzo - sin embargo es necesario aprender las habilidades necesarias y luego implantar sus técnicas.

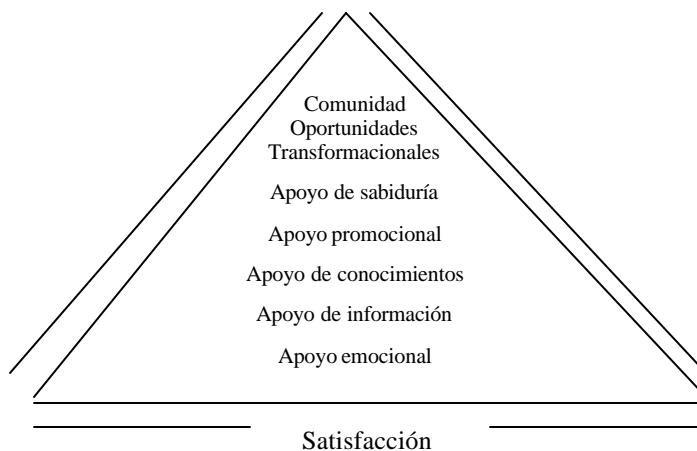
Cuando usted conoce a una persona, debe darle a conocer cuáles son sus metas y valores, de forma clara y concisa. Así les da la oportunidad de saber si comparten sus mismos intereses, a la vez que le ofrece una oportunidad para responder. Abrirse ante personas que acaba de conocer no es tarea fácil, y se corre el riesgo de ser rechazado; sin embargo, es la mejor forma de enfocar su mercadeo personal - no perderá su tiempo estableciendo relaciones efímeras y pasajeras, y se enfocará en aquellas oportunidades de éxito en el futuro.

### El modelo de intercambio de apoyo

El *networking* es efímero - le falta la consistencia que aporta el apoyo de quienes participan en la relación. Las personas se acercan porque una de ellas necesita un favor, hacer un trato, conseguir algo, vender algo, etc. Una vez que esta operación ha sido terminada, las personas se alejan, al no tener motivo alguno para seguir el contacto - ya lograron lo que deseaban.

Por el contrario, las personas que emplean el *networlding* hacen sus conexiones con los demás basándose en distintos niveles de apoyo, como lo demuestra el modelo de intercambio de apoyo. Este modelo ilustra la jerarquía de desarrollo de una

relación, que va evolucionando con el intercambio consciente de comunicación entre un grupo de personas selectas.



Las relaciones de *networlding* son mucho más fructíferas que las de *networking*, porque ofrecen varios tipos de apoyo:

- 1.- Apoyo emocional: miembros de un grupo de *networlding* que comparten una mutua confianza.
- 2.- Apoyo informativo: esto proviene luego que ya hay confianza.
- 3.- Apoyo de conocimiento: esto implica el compartir experiencias adicionalmente a la información.
- 4.- Apoyo de sabiduría: los socios en el *networlding* comparten la compasión y se cuidan entre sí.
- 5.- Oportunidades transformacionales: el grupo *networlding* eventualmente termina en referencias de negocios y oportunidades laborales.
- 6.- Comunidad: mientras el grupo se profundiza, los miembros comienzan a hacer la diferencia en la vida de cada uno.
- 7.- Satisfacción: el propósito de las metas significativas conlleva a una auto-satisfacción y a recompensas materiales.

Las relaciones en el *networking* por lo general son de ganar-perder, mientras que con el *networlding* son de tipo ganar-ganar. En el primero, una de las personas involucradas se siente usada o siente que está usando al otro.

### La prueba del *networlder*

Para saber si usted emplea el *networlding* o el *networking*, haga el siguiente examen, colocando el número al lado de cada afirmación (1 = Nunca, 2 = Rara vez, 3 = Ocasionalmente, 4 = A menudo, 5 = Siempre). Al final, sume los valores.

- Es importante hacer la diferencia.
- Cualquier cosa es posible.
- Estoy guiado por fuertes valores y principios.
- Puedo conseguir cualquier cosa mediante los demás.
- Las personas son mi recurso más creativo.
- Comparto mis metas con los demás.

- Construyo relaciones a largo plazo con las personas que me pueden ayudar a llevar a cabo mis metas.
- Limito mis relaciones con personas egoístas y con los que no me pueden ayudar a cumplir mis metas.
- Respeto el proceso creativo; estoy orientado a los resultados.
- El *networking-networking* requiere de tiempo.
- El *networking-networking* es un proceso balanceado de dar y recibir.
- El *networking-networking* pueden proveer todos los recursos necesarios para alcanzar mis metas.
- Cuando hago *networking-networking* pido lo que quiero.
- Cuando hago *networking-networking*, descubro los intereses y necesidades de los demás.
- Cuando hago *networking-networking*, espero descubrir o crear nuevas oportunidades.
- Hago *networking-networking* con personas influyentes que pueden hacer que las cosas ocurran.
- Ofrezco apoyo emocional o de información a mis colegas, amigos, etc.
- Respondo rápidamente a los requerimientos y necesidades de mis amigos, socios, etc.
- Mido los resultados de mis esfuerzos al hacer *networking-networking*.

Si su total es:

- 1.- Entre 20 y 44 - principiante: usted aún está a nivel de *networking*, puede tener habilidades para hacer *networking*, ya que le gusta relacionarse con su comunidad, colegas, amigos, familia, etc. Le falta compartir con ellos sus metas, sueños, aspiraciones, intereses para pasar a nivel de *networking*.
- 2.- Entre 45 y 64 - networker: usted sabe bien como emplear el *networking*, ha expandido sus contactos más allá de amigos, familia y colegas, reconoce a las personas influyentes que le pueden ayudar y hace lo que sea por conocerles. Sin embargo, no está desarrollando relaciones verdaderamente fructíferas - la mayoría de las tarjetas de presentación que ha entregado, seguramente no recordarán su nombre si algún día los contacta. Para ser un *networlder* debe dejar a un lado las relaciones públicas y enfocarse en comunicar sus intereses, creencias y metas, permitiendo que los demás hagan lo mismo con usted.
- 3.- De 65 a 84 networlder estratégico: ha salido del *networking* tradicional y se mueve bien en el *networking*. Para afianzarlo, debe: profundizar sus relaciones con las personas que ya usted ha identificado, intercambiar diversos tipos de apoyos con personas de su círculo y trabajar más en sus habilidades.
- 4.- De 85 a 100 networlder experto: felicitaciones, usted es un experto en *networking*. Ha ampliado su círculo para incluir personas de diversas áreas e industrias, ha intercambiado apoyo en todos los niveles, ha interactuado con personas influyentes creando relaciones de beneficio mutuo.

## Habilidades y requisitos

Hacer *networking* implica:

- Pasar tiempo con la gente basado en los valores, metas y creencias comunes.
- Comunicar sus metas con los conocidos cercanos, y comprender los de ellos a su vez.
- Intercambiar (dar y recibir) varios tipos de apoyo con los de ese círculo de relaciones.
- Apalancar las relaciones para crear oportunidades, tanto para los demás como para usted.
- Expandir el círculo para incluir a aquellos con diversas, habilidades, áreas y campos profesionales.
- Requerir de la experiencia de los demás para llenar sus propias brechas de recursos.
- Desarrollar relaciones con personas influyentes que puedan ayudar, a la vez que reciben beneficios en sus proyectos.
- Formar alianzas personales estratégicas y colaborar en proyectos con personas de su círculo.

## Creación de círculos

Las personas que emplean exitosamente el *networking* utilizan ciertas técnicas, que incluyen:

- Identificación de puentes: son personas que tienen el poder de unir diferentes grupos para crear nuevas oportunidades. Conocen a muchas personas y disfrutan presentándolas.
- Creación de círculos internos y externos: las personas que utilizan el *networking* exitosamente organizan las relaciones basándose en asuntos como la frecuencia del contacto y los tipos de oportunidades que pueden generar. Pasan un 80% de su tiempo desarrollando su círculo interno - el grupo más importante - y le dedican un 20% de su tiempo a su círculo externo, con quienes comparten intereses menos fuertes.
- Influencias puntuales: las personas influyentes logran que las cosas se lleven a cabo empleando el conocimiento, la reputación y las habilidades.

## 10 reglas en el networking

Para hacer un *networking* exitoso, debe conocer y aplicar las reglas descritas siguientes:

- 1.- Hacer contactos: las personas no siempre hacen una llamada o se presentan a sí mismos a alguien en una conferencia, porque no saben cuán importante podría ser ese contacto. Su trabajo, familia y comunidad lo ha puesto en contacto con muchas personas que pueden ser contactos potenciales. Asegúrese de conseguir ese contacto inicial.
- 2.- Pensar y hacer vínculos: debe mantenerse alerta ante las posibilidades de una conexión en cada una de las situaciones de la vida. Esto no significa que deba hacerlo frenéticamente, pero si estar consciente de los posible vínculos con amigos y conocidos.

3.- Ampliar horizontes: las personas que utilizan el *networking* se abren ante nuevas posibilidades, para mejorar constantemente sus habilidades y conocimientos.

4.- Hacer que cuenten las conexiones divergentes y redundantes: las conexiones redundantes son inevitables, pero peligrosas - pueden dar la impresión de diversidad. Si todos dentro de su círculo se desempeñan en el mismo campo profesional, será muy poca la información que llegue a su grupo. Las conexiones divergentes son importantes - envuelven a personas de diversas industrias y de diferentes posiciones. Estas conexiones le pueden llevar a inesperadas direcciones.

5.- Atender su *network*: usted debe alimentar sus relaciones con paciencia, una vez que las relaciones comienzan a crecer y a echar raíces, tienen un potencial ilimitado.

6.- Añadir significado a sus intercambios: los intercambios significativos entre los miembros son primordiales para el *networking*. Deben ser mutuamente beneficiosos y arrojar buenas oportunidades. Se corren riesgos: como están basados en la honestidad, pueden salir personas heridas. Compartir información es crucial; las personas que hacen *networking* no acaparan información.

7.- Colaborar significativamente: la colaboración puede ser interpretada de diversas formas. Para muchos, implica una interacción superficial y a corto plazo. Otros pueden tener colaboraciones sinceras, pero sin ningún tipo de organización ni estructura. Para los *networkers*, la colaboración es sinérgica y está orientada a los valores.

8.- Cortejar a nuevos contactos: a veces ocurre que las personas se quedan interactuando y colaborando repetidamente con las mismas personas. Es importante la interacción con personas nuevas, tomar ventaja de sus relaciones con toda la red, para aprender nuevas habilidades y lograr nuevas metas.

9.- Hacer de la igualdad una meta: el *networking* beneficia a todos por igual, los participantes dan y reciben por igual.

10.- Redefinir el éxito: el *networking* puede llevar a nuevos logros inesperados y no convencionales; el éxito no se limita a ser promovido o a recibir un aumento. Algunas personas que utilizan el *networking* encuentran nuevas carreras, ideas a desarrollar, intereses, ocupaciones, etc. y todos pueden encontrar nuevos niveles de significado y de satisfacción.

## 7 pasos para un networking exitoso

Para que el networking sea exitoso:

1.- Defina valores y establezca metas: los valores son el principio que guían las acciones de las personas y son críticos en cuanto al *networking*. Lo ideal es basar su vida y sus relaciones en principios, no en intereses propios; una vez definidos, el siguiente paso es establecer las metas que realmente le son importantes, así como el desarrollo de un plan de acción para alcanzarlas.

2.- Cree un círculo primario: lo mejor es centrarse en la calidad de las interacciones con los demás, y no en la cantidad. Las personas en este círculo comparten sus valores y pueden brindarle apoyo profesional y emocional. Puede buscar contactos basándose en su conocimiento, habilidades de escucha, confiabilidad y empatía. Las personas que emplean el *networking* llaman cuando necesitan algo, los que emplean el *networking* llaman para mantener la relación.

3.- Expanda el círculo: una vez que ha construido un círculo primario, busque a otras personas que lo complementen; los influyentes son importantes en este aspecto. Ellos no siempre son fáciles de ubicar, pero son necesarios dada su amplia base de conocimiento y experticia. Los influyentes son activos en una variedad de organizaciones profesionales o de intercambio, grupos de caridad o en la comunidad.

4.- Iniciación de relaciones de intercambio: estas relaciones ofrecen beneficios mutuos a largo plazo. Usted no debe sentir temor, recuerde que usted está aportando algo valioso a estas relaciones.

5.- Nutra las relaciones: esto requiere cuidado y tiempo. Mantenga las conversaciones centradas. Comparta información de su pasado con los contactos y escúchelos a su vez. Pase igual cantidad de tiempo conversando y escuchando.

6.- Expanda las oportunidades: usted y las otras personas de su *network* pueden colaborar para crear un potencial ilimitado de conexiones. Pídale a las otras conexiones si lo pueden llevar a sus reuniones o seminarios, en donde las áreas de especialización profesional sean distintas a las suyas.

7.- Mantenga su *network*: manténgase al día con sus conexiones, para aprovechar las nuevas oportunidades.

Este Resumen ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital en Latinoamérica

¿Le gustó el Resumen? Compre el libro en: <http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=231>