

4 Consejos que debemos tomar en cuenta en actividades de Networking

Por: Walter G. Méndez R.

NETWORKING.

El vocablo “Networking” es muy común en nuestros días. Quizás algunas personas lo consideren como una situación meramente social, sin embargo, su significado es más profundo de lo que nos podemos imaginar.

La traducción literal de este anglicismo es “trabajar su red de contactos”.

La base principal del Networking es la construcción de relaciones personales en un entorno profesional, de modo que permita establecer negocios personales o de su empresa y que puede suceder en el mismo acto o en un futuro cercano.

Recuerda que muchos negocios se han cerrado de forma exitosa durante un almuerzo de trabajo, un café, una feria, un congreso o en una sobremesa.

Si lo piensas bien, las actividades de Networking pueden significar un cambio en tu vida. Estas actividades están diseñadas en espacios propicios para que los participantes interactúen de manera profesional, amena y de amistad. Cuando esto sucede se da una magia, pues es aquí donde puedes conocer a personas que nunca lo hubieses imaginado; estos espacios íntimos permiten estar más de cerca de figuras públicas o incluso del mismo presidente de tu empresa, al cual quizás nunca podrías estar tan cerca de él como lo quisieras.

Hoy día es necesaria la conexión entre personas, muchos de los negocios están basados en las relaciones entre semejantes, e incluso se crean alianzas duraderas que permiten ampliar las opciones de expansión de su carrera y la movilidad laboral.

Sin embargo, es necesario tomar ciertas precauciones y algunas normas de conducta que favorecerán al momento de ampliar tu red de contactos. Recuerda que las segundas oportunidades son muy escasas, por lo tanto, toma ventaja de tu primera oportunidad.

1. Aprovecha los buenos tiempos para planificar los tiempos malos. Nunca esperes a que los tiempos malos estén en tu puerta. Las relaciones se cultivan con mucho tiempo de anticipación. Algunas personas tienden a buscar el Networking como una opción en momentos de crisis, pero esto no funciona de esta manera. Hay que invertir tiempo en su red de contactos cuando las cosas están estables, pues esto lo hace más real y humano a los que te conocen y se les hace mucho más fácil dar fe de tu trabajo, habilidades y capacidades que cuando los tiempos son difíciles. Recuerda siempre la siguiente analogía: si al pasar por la carretera ves a un desconocido en dificultades o con su automóvil dañado, posiblemente no lo ayudes porque no es

una persona conocida, pues la primera sensación que puedes tener es de peligro... “puede ser una emboscada”. Pero por el contrario, si el que está al lado de la vereda es tu amigo Juan, al que conociste en algún momento, vas a detener tu auto y lo vas a ayudar sin ninguna contemplación. Esto mismo sucede con tu red de contactos.

Una regla de oro es, siempre darse a conocer con muchas personas, evita que solo tu jefe te conozca. Debes nutrir tus redes, este es un proceso que se hace poco a poco.

2. Sea generoso. La generosidad es un aspecto que muchas personas valoran, especialmente cuando se trata de conocimiento y experiencia. Por qué no compartir un artículo de lectura o la introducción de otro colega? Siempre comparte lo que tienes. Por ejemplo, si en una conversación has mencionado sobre un escrito o artículo, tómate el tiempo, escribe un correo a la persona que se interesó del tema y establezca el contacto, le aseguro que vas a crear una excelente imagen. Ser generoso te da la oportunidad de mostrar lo que sabes y demostrar que tan al corriente estás de las últimas tendencias. No basta con decir quién eres, debes demostrarlo con hechos.

3. No prometer. Este consejo es muy útil, pues prometer y no cumplir te dejará siempre por fuera de cualquier buena recomendación. A veces con el afán de mostrar nuestro valor a gente nueva, hacemos promesas que se van con el viento o simplemente creemos que a las personas se le olvidará en un momento dado. Cuidado! La mayor parte de ellos están pendientes de si cumples o no con lo prometido. La formalidad es un parámetro de medición entre profesionales.



4. No se deje llevar por ciertas tendencias. Una tendencia actual es la informalidad o aspecto más relajado (en todo el sentido de la palabra), aún cuando existe mucha flexibilidad en la forma de vestir y de actuar; el Networking exige cierto grado de formalidad. En algunas ocasiones debemos de asistir a un evento después de un largo viaje, posiblemente vestimos lo primero que encontramos en nuestro equipaje, o tomamos una ducha rápida, descuidando aspectos de presentación personal. En lo personal, lo pensaría dos veces antes de caer en un embrutecimiento de autopresentación. Muchas veces la tarjeta de presentación no hace juego con la imagen que proyectamos físicamente.

Otro aspecto a considerar es nuestra forma de conducirnos tanto en el lenguaje corporal como en el verbal. Ser amables y agradables es grandioso, es parte de la imagen que proyectamos, pero quizás el nuevo contacto puede no estar interesado en escuchar las mismas cosas que le puede contar a su tía. O bien, generar una charla tipo confesional y mucho menos estará interesado en escuchar sobre rumores o chismes.

Es necesario mantener un balance conversacional que le permita darse a conocer, pero sin caer en excesos. Si vas a contar un chiste este debe ser relacionado con la conversación, con un alto grado de decencia y que sea atractivo para el receptor. Saber contar un chiste o anécdota jocosa debe hacerse con clase y elegancia.

Antes de asistir a un evento de Networking debes tener estrategias ya pre-establecidas, conocer detalles de las personas a las que tengo interés de ingresar a mi red de contactos, estudiar previamente las costumbres y tradiciones de mis posibles contactos. Algunas personas olvidan que cada cultura tiene su propia forma de interactuar y formas de tratarse, es aquí donde debemos ser más cuidadosos, pues nunca debemos emitir juicios si no conocemos la cultura.

A manera de conclusión, es necesario antes de asistir a un evento de Networking hacer una revisión exhaustiva de mis objetivos y las metas que deseo alcanzar, más aun si lo que deseo es ampliar mi red de contactos, entonces debo estar preparado. Si usted sabe lo que está buscando desde el principio, será mucho más fácil la búsqueda. El tiempo en los eventos de Networking es muy corto, por lo tanto, ahorre tiempo y esfuerzo haciendo una planificación previa y no deje nada a la casualidad.



Walter Méndez R., Presidente de ATP Meetings, profesional en Turismo con más de 25 años de servicio. Consultor y Conferencista Internacional. Experto en la Gestión de Eventos y Organización Profesional de Congresos. Profesor Universitario en temas de Comunicación Corporativa, Administración de Proyectos y Administración Turística.