

Chihuahua, Chih. Abril del 2011

Claves para un networking exitoso
MA/MC Ing. Armando Mercado Hernández

Siendo las redes sociales estructuras compuestas de grupos de personas, las cuales están conectadas por uno o varios tipos de relaciones, tales como: amistad, parentesco, intereses y/o aficiones comunes o bien personas que comparten conocimientos. Es bueno considerar los siguientes tips para lograr un networking exitoso, definido éste como el valor que una persona obtiene de los recursos accesibles a través de su red social.

Ya sea como directivo, profesionista o empresario, para realizar nuestro trabajo y lograr objetivos, nos relacionamos en un espectro de 360 grados con nuestro equipo de trabajo, los clientes, los proveedores, socios, informantes, entre otros muchos grupos de interés.

Si empleamos las analógicas o redes sociales off-line (sin mediación de aparatos o sistemas electrónicos), o bien si empleamos las digitales o redes sociales on-line (se desarrollan a través de medios electrónicos). Para tener éxito en el networking es útil considerar los siguientes aspectos:

La educación y el origen. Hay regiones del país y zonas del mundo donde las personas en general son más abiertas, mucho más receptivas; participar es uno de los principales indicadores de las personas de éxito. Debemos ser pro-activos.

Cuando tengamos mecanismos definidos, será cada vez más exitoso nuestro networking. Hay quienes cuentan con libretas o bases de datos de contactos, obviamente que en la red los mismos elementos seleccionados ya cuentan con esta ventaja.

Mantenernos atentos, abiertos y receptivos. La oportunidad de negocio o de conocer a alguien con quien hacer nuevos negocios o que sirva de ayuda para conseguir nuestros objetivos depende de tener siempre una actitud abierta y dispuesta a interactuar. Ábrete a nuevas ideas y comentarios; sin darte cuenta crearás con el tiempo ideas propias y conocerás futuros socios de negocio. De un tiempo para acá, he estado participando en acciones encaminadas a la RSE (Responsabilidad Social Empresarial) tema por demás interesante y sobre todo vanguardista, hay poca gente conocedora y esto abrirá nuevas opciones.

Otro tip para una buena práctica del networking es la acción. En ocasiones parece ser algo obvio, pero se necesita la bidireccionalidad. Estar dispuestos a agradecer produce resultados asombrosos, un buen socio de negocio puede haber sido enlazado a través de quién menos nos podríamos imaginar.

Estar siempre preparado. La ocasión está en cualquier parte y, cuando menos lo esperamos, puede aparecer esa persona o contacto que nos puede ayudar en la consecución de nuestros sueños y objetivos. Participar en mi caso como consultor tanto en empresas en incubación,



postincubación, en aceleración y postaceleración me ha permitido conocer gran cantidad de personas en sus diferentes roles dentro de sus respectivas empresas, el reto ha sido el vincular unas con otras en la búsqueda de valor para ambas partes.

Dirige tus esfuerzos de forma segmentada y vertical es decir con un enfoque o visión de futuro. La oferta es muy amplia y numerosa, hay que tener una línea de negocio en base a los intereses y a nuestro plan. Hay que filtrar para una rápida gestión y una recompensa notable tal como lo hace el gambusino en su búsqueda permanentemente de los metales preciosos.

Aprender continuamente, en todas partes y de todos. Nunca sabemos todo y más si pensamos que es así. Mantente abierto a nuevas enseñanzas, incluso de quien menos te lo esperas. Seguro que sabes muchas cosas, pero probablemente no todas. Intenta aprender cada día algo nuevo. Como diría en Dr. Enrique Canales, “debemos cultivar continuamente nuestra fregonería”.

Es fundamental dar para recibir. También resulta muy enriquecedor cuando puedes ayudar a alguien sin pensar en recibir nada a cambio. Ofrecer una oportunidad de un nuevo empleo, presentarle a alguien importante en su vida, contactar a un proveedor con un cliente, etc.

Desde nuestra oficina o nuestro hogar, gracias al mundo virtual se han roto todas las fronteras tenemos una fantástica puerta al mundo, pero también necesitas salir y verlo, tocarlo, olerlo. Conocer otras culturas, costumbres, prácticas, etc.

Si eres tímido, nunca cruzarás las puertas que se abrirán tras gestionar correctamente tu red de contactos. Piensa globalmente, actúa localmente. La globalización es una realidad que tiene diversas ventajas. La tecnología nos permite conectarnos con muchas personas e intereses. Es vital en nuestro mundo globalizado comunicarnos con personas que se encuentran en otra parte del mundo. Hablar diferentes lenguas, además de la materna, nos ayudará a crecer y a tener muchos más puntos de vista, ampliando nuestro horizonte y potenciando nuestras opciones.

Si dices que harás alguna cosa, que conectarás a alguien y te ofreces: ¡hazlo! Eso te dará credibilidad, creando una reputación. Si creas una expectativa que no puedes cumplir, el efecto será peor que si no dijeras nada. En cambio, si te ofreces y cumples obtendrás toda la credibilidad y el respeto. Si tienes una buena reputación, debes mantenerla, ya que cuesta mucho crear una relación de confianza, pero muy poco perderla. Es una carrera de larga distancia. Otra confianza necesaria es creer en ti, en lo que puedes ofrecer; todos tenemos algo valioso. ¡Todos!

Imagina y proyecta a dónde quieres llegar, la visión de futuro impulsa nuestras acciones actuales. Busca fotografías que te ayuden, eso te hará tener tus metas siempre en mente y te impulsará hacia el éxito. Visualízate a ti mismo victorioso y estarás en el camino correcto.

Formar parte del conjunto es importante porque, si colaboramos con el grupo, éste nos lo devuelve multiplicado. Un ejemplo claro es la comunidad judía, que conoce bien las bondades del trabajo en red, potenciando las interacciones entre sus miembros, personalmente he estado colaborando con redes gestadas por el CFOSC (Centro para el fortalecimiento de las Sociedades Civiles), todas ellas buscan explosionar sus resultados que obtienen al trabajar de manera individual. Ejemplos de ellas son Red Unidos, Red ciudadana, Red Regional Delicias, Red Chihuahua Unido vs el Cáncer, red Integración, Discapacidad y Desarrollo entre otras.

Se gana más con una sonrisa que con una espada. Esta característica es típica de personas con gran capacidad para las relaciones humanas. Derróchala siempre y en todas partes.

Tienes que dominar tu trabajo, hay que tomarse el tiempo necesario para pensar y saber todas las posibles opciones y respuestas. Hay que tener conocimiento profundo de lo que hacemos.

Centra tus esfuerzos en tus objetivos. Debes estar focalizado durante todo el tiempo. Concentra tus esfuerzos y energía y no permitas que nada te desvíe de tus metas.

Deléitate conociendo personas nuevas, escuchando anécdotas, aprendiendo, compartiendo información.

Con las anteriores reflexiones sobre networking en muchas de sus facetas, tanto en el mundo virtual (on-line) como en el presencial (off-line) y relacionándolo con el mundo profesional y con el personal. Tenemos más herramientas ya solo depende de cada uno el lograr contar con un networking de éxito. Mi deseo es que lo sea. ¡¡Disfrútalo!!

