

1

Introducción

Algunas personas piensan que el *networking* o creación de redes se limita a hablar con alguien desconocido durante lo que podría ser una discusión o evento en una sola ocasión; una relación transaccional o de intercambio, en la que ambas partes intentan descubrir si tienen o no algún interés mutuo del que puedan hablar, para después efectuar algún tipo de intercambio o sencillamente seguir adelante.

La red de contactos o trabajo en red es mucho más que eso. De hecho, es una destreza social y vital extremadamente importante que ayuda a las personas a triunfar en su vida personal y profesional.

CREACIÓN DE REDES DE TRABAJO Y RELACIONES

El componente “creación de relaciones” de esta competencia hace referencia al compromiso a largo plazo de aprender más sobre usted mismo y sobre los demás, así como sobre lo que pueden hacer unidos algo que usted solo sería incapaz de hacer (o no lo haría igual de bien).

Esta guía se centra en la manera en que las redes le relacionan con una amplia variedad de personas que pueden ayudarle a lograr más (**sea lo que sea ese *más* para usted**).

Los beneficios del trabajo en red son:

1. Es la herramienta de marketing hoy disponible con el mejor **ratio coste/eficacia**.
2. Normalmente, las referencias provenientes de las redes de contacto generan un **80% más de resultados que la simple llamada a puerta fría**.
3. El **70%-80% de los puestos de trabajo se consiguen hoy** a través de contactos vía redes.
4. Piense que **cada persona con la que usted contacta mantiene a su vez de 200 a 250 contactos**; y cada uno de ellos puede serle útil.
5. **Cualquier persona** en el mundo a quien usted desee conocer está solamente a **5-6 personas-contacto de usted**.

Si estas razones no le bastan, un vínculo saludable y activo con una red de contactos es un vasto recurso que todos tenemos a nuestra disposición a un coste personal muy bajo, un recurso que puede ayudarnos a lograr una variedad de metas que, de lo contrario, estarían fuera de nuestro alcance. (Los participantes que estén atentos habrán observado que hablamos de un coste personal *bajo*, pero no de *ningún* coste personal.) No le estamos sugiriendo que la red aporte un parche, un arreglo rápido que mejora temporalmente la situación. Exige una inversión de tiempo y energía, pero sus resultados serán inmediatos.



■ EJERCICIO OPCIONAL

La lista de la página siguiente (haga copias y entréguelas a los participantes) contiene diversas definiciones del *networking*. Divida al grupo en dos equipos y pida a cada uno de ellos que dediquen 10 minutos a decidir cuál es la definición que más les gusta y por qué. Cada grupo debe nombrar un portavoz que explicará sus motivos al grupo general.

■ NOTAS DEL ENTRENADOR

Probablemente, cada una de esas definiciones sorprenderá a los participantes, ya que sugieren que el *networking* es una especie de actividad altruista, en lugar de transaccional. Esta discusión de grupo ayuda a centrar a los participantes en algunos de los temas que abordaremos en la sección siguiente de este taller.

DEFINICIONES DEL NETWORKING O RED DE CONTACTOS

1. Un poder que emana del espíritu de dar y compartir.
2. Establecer conexiones mutuamente satisfactorias.
3. La voluntad de honrarnos a nosotros mismos, a nuestras relaciones y a nuestras conexiones con el flujo universal.
4. La manera en que nos relacionamos con las personas y los recursos de nuestro entorno.
5. Introducir en el sistema lo que nosotros tenemos y conocemos y, hacer que vuelva para recircularlo continuamente a través de la red de contactos.
6. Crear vínculos entre las personas que *nosotros* conocemos con las personas que *ellos* conocen de manera organizada y con un propósito específico.
7. Una persona con una necesidad contacta con otra que tiene un recurso, y así comienza la red de contactos.
8. Dar, contribuir y apoyar a otros sin llevar la cuenta.
9. Las personas se preocupan de las personas.
10. Las personas conectan con personas y vinculan ideas y recursos.
11. Existe para fomentar la auto-ayuda, para intercambiar información, para cambiar la sociedad y la vida laboral y para compartir recursos.
12. Garantiza el derecho a pedir un favor – dando sin condiciones.

