

# Tips de networking para aquellos que les cuesta relacionarse

Por El Observador. Todos escuchamos que hay que hacer networking porque es algo bueno. Las redes de contactos que vamos formando a lo largo de la vida pasan a ser uno de nuestros activos más valiosos. Todos necesitamos de los demás: inversores, clientes, usuarios, mentores, proveedores, etc.. ¿Qué mejor que recurrir a nuestros propios contactos?



A los que estamos en el mundo empresarial o profesional, nos llegan invitaciones para eventos de networking todo el tiempo. La realidad nos muestra que hay gente que naturalmente disfruta ir a uno de estos eventos y hablar con mucha gente, y hay personas (cada vez descubro que somos más) para las que "hacer networking" no es algo natural y sin esfuerzo. Para ellas va este post.

Me refiero a los introvertidos, que sentimos ansiedad cuando queremos hacer networking, nos resulta difícil, nos hace dudar de nosotros mismos decir "el networking no es para mí". En fin, sensaciones con las que muchos se identificarán.

Yo era una de esas personas y superé estas ansiedades por un tema tanto de crecimiento personal como de conveniencia para mis proyectos. Para lograr esto, leí cuanto artículo encontré.

En particular encontré un libro que me cautivó de entrada por el nombre: "Odio el Networking (pero lo necesito)" de Devora Zack. Este título me hablaba a mí. Lo recomiendo. Hoy puedo decir que he desarrollado técnicas que me resultan efectivas (hasta hay gente que me dice que soy buena hacienda networking!), ya no me cuesta, y lo disfruto! Estas son las técnicas que paso a detallar.

## Algunas consideraciones generales

¿Qué es el networking?: Es crear relaciones de trabajo productivas de largo plazo, que generan oportunidades. Como en todas las relaciones, esto es algo que se construye.

¿Qué no debe ser el networking?: No es hacer autobombo, ni vender (hay otras instancias para esto), ni hacerme "amigos por conveniencia". Y el networking no es sólo para extrovertidos, todos podemos lograrlo.

## Recomendaciones

### **ANTES:**

- Elegir a qué eventos de networking ir, y prepararse con anticipación:
- Averiguar quién va, y si es posible combinar para ir con alguien con quien me sienta bien. Una vez llegado al evento, separarme de esa persona para poder aprovechar a hacer contactos nuevos.
- Tener un objetivo alcanzable y cuantificable. Con alcanzable y cuantificable me refiero a no pretender hablar con el key note speaker de un evento de 4000 personas, que muy probablemente sea inaccesible para mí.
- Ejemplos de algo alcanzable son: hablar con tres personas que no conozco, conseguir la tarjeta de dos inversores, presentarle mi proyecto a dos posibles mentores, conseguir un contacto que me presente a X persona que necesito contactar.
- Tener bien ensayado mi "pitch": qué es lo que hago, qué es lo que busco, qué me interesa, etc. Adecuarlo a las distintas personas que me encuentro, pero pensar qué les puede interesar a ellos.
- Siempre llevar tarjetas.
- Ir vestido de forma adecuada al evento, y siempre de acuerdo a mi personalidad. No tratar de parecer alguien que no soy.

## DURANTE

- "Salir de mi cabeza": no concentrarme en lo que yo quiero conseguir, sino concentrarme en "en qué le voy a ser útil a otra persona" (todos tenemos algo para dar). Ir con mentalidad de "a quién voy a ayudar hoy"
- Algunos tips concretos para entrar en un salón lleno de gente conversando de a grupitos: ir a la mesa del café o a la barra: esto me da temas de conversación, y agarrar una taza o un vaso me hace ir "agarrada de algo". Buscar a otras personas que estén como yo: nerviosas y buscando con quién hablar (seguro que no soy la única en esta situación). Si me voy a sumar a un grupito, elegir los de 3 o más personas. Si hay 2 personas hablando hay una alta probabilidad de que estén hablando de algo que les interesa en forma particular y que no sea oportuna mi llegada. Si son 3 personas o más, esto es más improbable.
- Nunca acaparar a alguien, hablando sin parar.
- Siempre escuchar más de lo que se habla, y que sea una escucha empática: percibir el lenguaje corporal de la otra persona. Por ejemplo si se pasa mirando para otro lado, es que se está aburriendo. Recordar que esto no es personal, puede ser que nuestro proyecto no le interese en ese momento.
- En general empezar con alguna pregunta o algo que haga sentir a las otras personas que nos interesan.
- Pedir consejos, o feedback. Recordar que a la gente le gusta ayudar.
- Usar el sentido común y la buena educación: si estoy hablando con alguien, y justo veo que entra otra persona "más importante", no cortar la conversación ni quedarse mirando a esa persona que entró. En todo caso decirle a la primera persona: "me muero por hablar con esta persona que acaba de entrar, ¿me acompañas a contactarlo?"
- Hacer pausas para recargar. No hay que estar TODO el tiempo hablando con gente. La energía se va consumiendo. Está muy bueno hacer pausas, irse a un lugar tranquilo, y recargar las energías en la medida de lo necesario.

## DESPUÉS

- Dar seguimiento: un mail posterior diciendo que fue un gusto conocer a esa persona, mandar información que le sea relevante a la persona.
- Ser agradecido: si alguien me ayuda o me hace algún buen contacto, no olvidar agradecer en forma pública (redes sociales) o privada.

## Conclusiones

Recordar que ser introvertido no es algo "de lo que hay que curarse". Tenemos que aceptar nuestras características y usarlas en nuestro provecho, incluso en el networking. Para eso podemos aprovechar lo que hacemos bien los introvertidos: escuchar mucho y relacionarnos con poca gente pero en forma profunda.

Y para finalizar: recordar que hacer networking no es "hacerse amigos por conveniencia". Es un ejercicio de dar y recibir, y ojalá sentar las bases para relaciones productivas a largo plazo.

Resumiendo: todos necesitamos a los demás, y todos tenemos algo para dar. Estas cosas no se consiguen quedandonos aislados en nuestra zona de confort.

Sylvia Chebi es directora de Thales Lab.

Este es un contenido de nuestro medio asociado [El Observador](#).