



¿Son las referencias de networking una coincidencia?

Dr. Ivan Misner®

En lo que se refiere al networking empresarial, la "suerte" es el punto en el que la persistencia se une a la oportunidad. No hay coincidencia en las referencias repetidas. Esas referencias se producen gracias a las actividades cotidianas que los profesionales de la red de contactos realizan de forma constante para crear sólidas relaciones de referencia. Aunque no se puede medir tan fácilmente como el seguimiento de los índices de llamadas en frío, los resultados son buenos y casi nunca son una coincidencia.

Se produce un error de concepto cuando alguien se centra en la referencia en lugar de la relación que produjo la referencia. Esto lleva a la gente a la conclusión errónea de que el resultado fue casual. El trabajo en red no es cuestión de suerte. Se trata de relaciones.

Es poco probable que una sola persona vaya a dar un giro a un negocio o tenga un impacto en el éxito de una empresa. Sin embargo, al establecer relaciones con un grupo diverso de profesionales, con el tiempo esas relaciones combinadas pueden marcar una diferencia significativa en el éxito de un negocio.

Networking con una red

El networking de referencia se parece mucho a la captura de peces echando una red. Cada pez llega a la red por un camino diferente, cada uno tiene una "historia" que no se repite. No te centras en un pez en particular y luego intentas que venga a la red. En cambio, te centras en la acción de colocar la red. Sabes que si colocas la red de forma consistente obtendrás peces, independientemente del camino que tomen para llegar a ellos.

Lo mismo ocurre a la hora de conseguir referencias. El proceso de conocer a la gente, mantenerse en contacto y luego pedir negocios es algo que puedes hacer una y otra vez. No tienes que preocuparte por cómo ha llegado a ti una referencia específica, porque entiendes el proceso de establecer tu red.

Esta es la mejor parte: Al igual que con la pesca, tu red puede estar trabajando para ti todo el tiempo. No tienes que estar allí cada vez que alguien que conoces se encuentra

con otra persona que podría usar tu producto, lo que significa que puedes estar "pescando" en muchos estanques diferentes y cosechando las recompensas de nuevas referencias de negocios de forma continua.

Recuerda que el pescador se concentra en la acción de lanzar la red, no en la trayectoria individual de un pez que nada en ella. Si se basaran en ese único pez al azar, podrían concluir que se trata de una coincidencia.

No hay ninguna coincidencia en las referencias obtenidas a través de una red de negocios exitosa. Los resultados de tu red de contactos son el resultado acumulativo de las actividades diarias relacionadas con la construcción de relaciones e indica que el sistema está funcionando. Las referencias constantes se producen porque has establecido las bases mediante relaciones profesionales mutuamente beneficiosas.