¿Cómo comunicarse eficazmente cuando se hace networking?

Dr. Ivan Misner

La comunicación eficaz puede ser un reto. Si fuera fácil, no habría necesidad de libros, programas de formación o investigaciones sobre el tema. También habría muchos menos divorcios y guerras. Sin embargo, la comunicación es vital en el networking. El éxito en la promoción de tu negocio y de ti mismo depende en gran medida de tus habilidades como comunicador. Cuanto más claro y conciso sea tu mensaje, más fácilmente lo transmitirán tus socios de referencia.

Tres formas habituales en que la gente se comunica mal:

- Hablan demasiado.
- Utilizan jerga del sector.
- Hablan en generalidades.

Cualquiera de estos errores puede hacer que tu mensaje se escuche mal, se pierda o se ignore. Peor aún, estos errores pueden crear confusión o desinformación, y posiblemente poner a la gente en tu contra, causando un daño mayor que si no hubieras intentado comunicarte en absoluto.

La forma más fácil de evitar hablar demasiado es escuchar más. Por supuesto, hay que ser educado y responder a las preguntas de los demás. Sin embargo, a veces nos dejamos llevar y seguimos hablando de nosotros mismos después de haber respondido a la pregunta original. Asegúrate de corresponderles y hazles la misma pregunta o una similar.

Debes eliminar la jerga del sector de tu vocabulario en una situación de networkers, a menos que estés hablando con alguien de la misma línea de trabajo que la tuya. Lo mejor es simplificar el mensaje para que la persona pueda entender lo que estás diciendo.

Estos son algunos ejemplos de posibles respuestas cuando alguien pregunta: "¿A qué te dedicas?". En lugar de decir: "Soy consultor de marketing", considera decir: "Ayudo a las empresas a darse a conocer en la comunidad".

¿Te has dado cuenta cómo se elimina la jerga del sector y se sustituye por una descripción de beneficios? Pasamos de términos específicos del sector y cambiamos las respuestas por términos menos específicos, relacionados con los beneficios.

En el networking empresarial, también es importante asegurarse de no hablar en términos demasiado generales. Las peticiones generales son difíciles de satisfacer porque no se refieren a una persona o situación concreta.

Consejos para mejorar tu mensaje

Una buena forma de sentirte cómodo comunicando tu mensaje sencillo y específico es practicar cómo transmitirlo.
Esta es la pregunta más frecuente en los eventos de networking: "¿A qué te dedicas?". Esta semana, practica tu respuesta a esta pregunta y toma el tiempo necesario para perfeccionarla hasta que puedas responderla de forma clara y concisa en un minuto. Es importante tener en cuenta que la pregunta es a qué te dedicas, no cómo lo haces.

Otra buena manera de elaborar un mensaje eficaz es identificar diez palabras de jerga que hayas utilizado en situaciones de networking.
Te sugiero que hagas una lista con dos columnas: titula la primera columna "Palabras o frases de jerga" y la segunda "Cómo decir lo mismo en términos sencillos". A continuación, busca la manera de sustituir la palabra de la jerga por otra que sea fácilmente comprensible.

Una tercera cosa que puedes hacer para practicar tu mensaje es escribir una solicitud de referencia antes de presentarla a las personas de tu grupo. Haz que la solicitud sea específica utilizando el nombre, la empresa y la descripción (perfil) de la persona a la que te gustaría que te refirieran.

Tienes que ser específico cuando hables de lo que haces, utilizando un lenguaje fácil de entender. La comunicación eficaz es necesaria para obtener referencias de tus esfuerzos de networking empresarial. Tus compañeros deben entender lo que haces de forma que les ayude a identificar posibles referencias para ti y también les ayude a conectar fácilmente a esas personas contigo.