



Networking en eventos no relacionados con networking

Dr. Ivan Misner

¿Sabes que puedes establecer contactos en cualquier lugar? Establecer contactos en lugares no tradicionales puede ser muy beneficioso. Una de las razones es que no mucha gente piensa en ello. Normalmente tienes el campo para ti solo, con muchas oportunidades de desarrollar relaciones sólidas y duraderas con potenciales socios de referencia.

Empezar de persona a persona

Un tipo de entorno de networking no tradicional es una fiesta. Todo el mundo asiste a diferentes tipos de fiestas a lo largo del año; las fiestas navideñas y otras reuniones sociales ofrecen amplias oportunidades para establecer contactos.

Algunas personas consideran que se trata de una idea extraña, ya que piensan en una persona maleducada vendiendo multipropiedades a familiares en el 50 aniversario de boda de sus abuelos o en alguien intentando hacer negocios en un funeral. Pero el networking no consiste únicamente en intentar vender algo, ni en pasar referencias comerciales.

Se trata de construir relaciones significativas y capital social. Los "master networkers" lo entienden, y por eso siempre están haciendo networking.

Todo gira en torno a las relaciones

Piénsalo: ya tienes una relación con todas las personas que conoces. La pregunta es: ¿hasta qué punto se ha desarrollado esa relación? Si lo analizamos desde la perspectiva del Proceso VCR®, podemos hacernos las siguientes preguntas.

¿Es una relación de visibilidad, en la que se conocen pero no han tenido ningún trato comercial?

¿Se encuentra en la fase de credibilidad, en la que han interactuado lo suficiente como para establecer un grado de confianza mutua?

¿O se ha profundizado con el tiempo hasta el punto de la rentabilidad, en el que ambas partes reciben beneficios mutuos como resultado de la asistencia, las referencias comerciales u otras interacciones?

Hoy en día es fácil perder ese toque personal cuando gran parte de nuestra comunicación se realiza electrónicamente a través del correo electrónico y los mensajes de texto. Sin embargo, lo cierto es que la mayoría de las relaciones se desarrollan a través de interacciones personales, y se fortalecen cada vez que nos vemos cara a cara. En las fiestas y otros eventos no relacionados con el networking es más probable que veamos a gente en un entorno social, y estos lugares se prestan sin duda a entablar relaciones.

Sin embargo, hay cosas importantes que debemos recordar cuando hacemos networking en cualquier evento.

Pregunta a los demás: "¿Cómo puedo ayudar?"

Tener una actitud Givers Gain® es la regla número uno a recordar. Siempre debemos pensar: ¿Cómo puedo ayudar a esta persona? Muchos de nosotros sabemos esto e intentamos aplicarlo a nuestras relaciones, aunque nos inclinamos más a hacerlo instintivamente con aquellas personas con las que estamos en la categoría de rentabilidad. ¿Cómo podemos aplicarlo a las relaciones que se encuentran en las categorías de visibilidad y credibilidad?

Muchos consideran que el networking es sólo otra forma de conseguir clientes, pero cuando se piensa en términos de construcción de relaciones, una oportunidad de ayudar es una GRAN oportunidad. Esa ayuda puede prestarse de muchas formas distintas, cada una tan valiosa como la otra.

Honrar el evento

Esta debería ser una obviedad y, sin embargo, todos conocemos a empresarios demasiado entusiastas que recorren la sala en una fiesta en busca de una venta. Puede que hagan lo mismo, aunque de forma menos descarada, en reuniones familiares y otros actos sociales. Esto es exactamente lo contrario de lo que se entiende por "business networkers". Recuerda, las relaciones son la clave del juego. Los eventos sociales son un gran lugar para conseguir visibilidad y credibilidad, así que céntrate en construir esos aspectos de las relaciones.

Tu networking debe ser diferente en una reunión de la Cámara de Comercio que en un evento social. En ambos casos se trata de establecer contactos, conectar a las personas entre sí, ayudar a los demás y establecer relaciones. NO debes promocionar activamente tu negocio en un acto no comercial. Haz honor al evento y adapta tus estrategias de networking de modo que encajes en él sin ser ignorado.

El networking es un estilo de vida

El networking es un estilo de vida que puede incorporarse a todo lo que uno hace. Ya que uno siempre debería estar trabajando en construir relaciones

significativas con otras personas. Sin embargo, eso no significa que uno deba estar siempre intentando "vender" algo a alguien, porque eso raramente facilita el desarrollo de relaciones significativas.

Recuerda, el networking empresarial significa desarrollar relaciones y TODOS los eventos, incluidas las reuniones sociales, los encuentros familiares y las fiestas navideñas, están llenos de oportunidades para ayudar a los demás. Y ayudar a los demás brinda la oportunidad de construir y fortalecer relaciones.