



Networking: La VERDADERA definición

Dr. Ivan Misner

Una búsqueda reciente en Google sobre "qué es networking" arrojó casi seis mil millones de resultados. Hay que señalar que esos resultados incluyen el networking informático. Sin embargo, todavía existen numerosas definiciones para el networking no informático; el tipo de networking de persona a persona que muchos de nosotros queremos hacer y para el que la mayoría de nosotros no hemos recibido formación formal.

Como Fundador y Jefe Visionario de BNI® he visto evolucionar la definición de networking empresarial durante los últimos 37 años. Sin embargo, la esencia de lo que realmente es el networking nunca ha cambiado.

Mi definición

Esta es mi definición de networking:

El networking es el proceso de desarrollar y activar tus relaciones para aumentar tu negocio, mejorar tus conocimientos y ampliar tu esfera de influencia o servir a la comunidad.

La palabra clave

La palabra clave aquí es **relaciones**. El éxito de cualquier tipo de networking siempre comienza con un deseo genuino de construir relaciones con el propósito de dar y recibir negocios. Cuando alguien hace networking sólo para ganar y no para dar, nunca tendrá éxito.

Recuerda: el networking es más una cuestión de **AGRICULTURA** que de **CAZA**. Se trata de cultivar las relaciones y dedicarles tiempo y energía para que crezcan y prosperen. Piénsalo así: Un buen agricultor sabe cuándo cuidar su cosecha y cuándo recogerla. Si recoge en exceso, se quedará sin nada. Pero si sigue cuidando y manteniendo su cosecha, ésta crecerá en abundancia y proporcionará resultados abundantes.

Los networkers profesionales del mundo de la agricultura acuden a los eventos de networking por la oportunidad que les ofrecen de conocer gente nueva, no para hacer llamadas en frío cara a cara. Conocen la importancia de conocer a alguien y entablar una relación con él. Van mucho más allá del estilo "cazador" de conocer gente simplemente para poder añadir otro nombre a su lista de contactos.

Establecer relaciones

En los eventos de networking, ponte como objetivo establecer conexiones sólidas con la gente para que cuando vuelvas a hablar con ellos, recuerden quién eres cuando les invites a tomar un café o a comer. Pregúnteles por su negocio y sus proyectos actuales, en lugar de hablar de ti mismo. Así empezarás a establecer relaciones mutuamente beneficiosas.

A continuación, puedes programar otros momentos para conectar con ellos y ganar credibilidad. Sigue buscando formas de ayudarles, tal vez presentándoles a una posible fuente de referencias o invitándoles a visitar tu grupo de networking empresarial. Como he dicho antes debe existir un deseo genuino de dar, no sólo de ganar, cuando se **establecen relaciones profundas**.

Ya sean personales o profesionales, todas las relaciones evolucionan a través de tres fases: **Visibilidad, Credibilidad y Rentabilidad. El Proceso VCR**, es útil para determinar en qué punto se encuentra tu relación con los demás. Los master networkers saben que los eventos de networking consisten en avanzar a través del proceso y NO en hacer una venta o cerrar un trato. Saltarse las fases y pedir negocios sin establecer una relación casi siempre tendrá como resultado un NO por respuesta.

Mi definición de networking es congruente con mi estilo de hacer networking. Sé que suena sencillo, sin embargo, como ocurre con la mayoría de las cosas en la vida, puede ser sencillo pero no fácil. Un networking empresarial eficaz requiere tiempo y dinero. La mejor manera de hacer networking es conectar con la gente. Conocerlas. Construye una relación y aprende sobre su negocio para que puedas ayudarles a conseguir más negocio. El éxito del networking consiste en dedicar tiempo a cultivar las relaciones, siempre con una actitud de dar.