El networking es cuestión de resistencia, no de velocidad

Escrito por el Dr. Ivan Misner

En el mundo de las relaciones profesionales y el crecimiento empresarial, el networking desempeña un papel fundamental. Como fundador de BNI, una organización basada en las referencias y el networking, he sido testigo directo de su poder transformador. Veamos cómo debería ser este maratón, con un poco de humor.

Construir relaciones auténticas: No es como una cita rápida

El networking consiste en establecer relaciones auténticas, no sólo en acumular contactos. No se trata de una cita rápida en la que se reúnen tantas tarjetas de visita como sea posible y se espera lo mejor. No, eso no sirve. Es esencial invertir tiempo y esfuerzo en conocer a los demás a un nivel más profundo. Recuerda, no se trata de fingir interés mientras planeas hacer una venta. Establecer una buena relación requiere confianza y conexión. Trátalo como una comida cocinada a fuego lento, deja que los sabores se desarrollen con el tiempo.

Establecer credibilidad y confianza: Los hechos hablan más que las palabras y los juegos de palabras malos

Una persona con éxito en el networking comprende la importancia de establecer credibilidad y confianza dentro de la comunidad empresarial. ¿Y qué mejor manera de establecer credibilidad que mediante un esfuerzo constante y el cumplimiento de sus promesas? Preséntate, sé fiable y aporta valor a los demás. Pero espera, ¡Aún hay más! ¿Qué te parece añadir un poco de humor para animar el ambiente? Eso sí, asegúrate de que tu humor de networking no sea plano.

Imagina que estás en un evento de networking y entablas conversación con un cliente potencial. Ambos están hablando de sus negocios cuando sueltas un juego de palabras perfectamente sincronizado. Se ríen y la tensión disminuye. Has establecido una conexión que va más allá de una conversación trivial. Así que adelante, deja que brille tu sentido del humor. Pero ten cuidado de no pasarte.

El poder de las referencias: Despacio y con constancia se gana la carrera

Las referencias son la clave del éxito del networking. Sin embargo, no son algo que aparezca mágicamente. No, las referencias se parecen más a esa deliciosa comida por la que esperas horas en un restaurante fantástico. Tardan tiempo en cocinarse. A medida que las conexiones se hacen más fuertes y la confianza se profundiza, las personas están más dispuestas a recomendar sus servicios o productos. Así que no te precipites. La paciencia es la clave, igual que esperar a ese postre del menú al que le has echado el ojo.

Imaginemos una situación. Conoces a alguien en un evento de networking que expresa interés por tu negocio. En lugar de bombardearlo con argumentos de venta, adopta un enfoque diferente. Establece una conexión genuina, muestra interés por su negocio y busca formas de apoyarle. Recuerda que el networking es una calle de doble sentido. Si aportas valor y apoyo a los demás, estarán más dispuestos a recomendarte a clientes o socios potenciales. Y cuando lleguen esas referencias, será como ganar un delicioso concurso de comida, pero sin dolor de estómago ni aumento de peso.

La profundidad de la conexión: Sáltate la conversación trivial y abraza las rarezas

El networking se nutre de la profundidad de las conexiones que desarrollas. No se trata del número de personas con las que puedes relacionarte en un corto periodo de tiempo, sino de la calidad y profundidad de esas relaciones. Por lo tanto, minimiza las conversaciones triviales y disfruta de la extravagancia. Encuentra intereses comunes, comparte tus pasiones y permite que tu auténtico yo brille cuando te relaciones con la gente. Al fin y al cabo, son las peculiaridades y las cualidades únicas las que nos hacen memorables. Eso sí, ten cuidado de no compartir más de la cuenta: Queremos ser memorables, no espeluznantes.

Imagina que asistes a un evento de networking en el que todo el mundo lleva la misma máscara profesional. Las conversaciones giran en torno al tiempo, las últimas tendencias del sector y los aspectos más aburridos de los negocios. Suena espantoso, ¿verdad? ¡Libérate de lo cotidiano! En lugar de pasar desapercibido, acepta tus peculiaridades. Sé memorable, sé auténtico y verás cómo esas conexiones se profundizan como una trama bien desarrollada en una novela apasionante.

Paciencia y visión a largo plazo: Entrenamiento maratoniano con descansos para comer y bailar

El networking es un viaje que requiere paciencia y una visión a largo plazo. Es como entrenarse para un maratón, pero con más descansos para comer y bailar. Seguro que hay momentos en los que el progreso parece lento y la línea de meta parece lejana. En esos momentos, saca los aperitivos y baila al ritmo de tus canciones favoritas. Mantén alto el listón del networking. Acepta los altibajos, celebra las pequeñas victorias y no pierdas de vista el premio. Recuerda que no se trata sólo de llegar a la meta, sino de disfrutar del proceso y de las conexiones que hagas por el camino.

El networking es realmente un maratón. Implica construir relaciones auténticas, establecer credibilidad y confianza, ganar referencias, fomentar conexiones profundas y adoptar una visión a largo plazo. Acepta el viaje, cultiva relaciones auténticas con una pizca de humor y forja conexiones duraderas que nos impulsen hacia el éxito. Y no te olvides de reírte por el camino porque, admitámoslo, el networking puede ser un asunto serio, pero un poco de humor aprovecha mejor el viaje.