



Construir relaciones de referencia: El arte de la paciencia y la persistencia

Dr. Ivan Misner

En el mundo de los negocios, las buenas referencias son como el oro. Pueden abrir puertas, crear oportunidades y potenciar su red profesional. Sin embargo, la pregunta que se hacen muchos profesionales es: "¿Cuánto tiempo se tarda en recibir referencias de tu red de contactos?". La respuesta no es tan sencilla como podría pensarse. Construir relaciones de referencia es un proceso que se parece al desarrollo de amistades personales cercanas, y requiere tiempo y esfuerzo. Hablemos de los plazos para cultivar estas valiosas conexiones y compartiremos ideas sobre cómo acelerar el proceso.

La analogía de la amistad

Las relaciones de referencia sólidas reflejan la progresión gradual de las amistades. No se trata tanto de la cantidad de contactos como de la calidad de las conexiones que estableces. Un estudio de 2018 publicado en el Journal of Social and Personal Relationships arrojó información sobre la cronología de las amistades. Reveló que se necesitan aproximadamente 50 horas de interacción para transformar a un conocido en un "amigo casual". Para convertirse en "amigos de verdad", los individuos necesitan un total de 90 horas, y para alcanzar el estatus de "amigos íntimos", el mínimo es de aproximadamente 200 horas. Según el estudio, "el estatus de amistad se examinó en función de las horas juntos, las actividades compartidas y las conversaciones cotidianas".

Generar confianza para obtener referencias

Traslademos esto al ámbito de las referencias empresariales. Para recibir referencias de tu red, necesitas cultivar la confianza y la relación con tus socios de referencia. Es un proceso que no puede precipitarse. Por tanto, si buscas impacientemente referencias inmediatas, quizá debas replantearte tu estrategia. En la mayoría de los casos, se necesitan entre 90 y 200 horas de interacción significativa para fomentar la confianza necesaria para las referencias regulares.

Sé que entre 90 y 200 horas puede parecer mucho, pero coincide casi exactamente con lo que he visto en BNI. Cuando los Miembros de BNI alcanzan la marca de 90 horas de participación casi siempre empiezan a recibir más y más referencias. Según un estudio independiente publicado en 2012 para BNI, cuando esas mismas personas cruzan la marca de las 200 horas, ¡Generan una media de más de cinco veces el número de referencias que recibieron en su primer año! Sí, has leído bien: más de un 500% más de referencias cuando han construido relaciones sólidas con sus socios de referencia.

Pasos para acelerar el éxito de las referencias

Crear un negocio basado en las referencias es un proceso deliberado que implica cultivar relaciones significativas. Para acelerar este proceso y empezar a recibir referencias cuanto antes, hazte las siguientes cuatro preguntas cruciales:

1. ¿Estoy construyendo relaciones?

¿Te relacionas activamente con tus socios de referencia e inviertes tiempo en conocerlos? Generar confianza es una calle de doble sentido, y su esfuerzo será recíproco.

2. ¿Estoy demostrando valor?

Aprovecha regularmente para hacer presentaciones estimulantes y educativas a tu red de contactos sobre el valor que aportas a tus clientes. Esto demuestra tu experiencia y refuerza tu credibilidad.

3. ¿Estoy retribuyendo?

Participa en transacciones comerciales dentro de tu red, lo que te permite dar testimonios y negocios a otros. Esta reciprocidad suele verse recompensada con referencias a cambio.

4. ¿Me mantengo informado?

Mantén reuniones regulares con tus compañeros para conocer y estar al día de sus negocios. Este conocimiento te permitirá recomendarles con confianza a tus contactos, reforzando así el vínculo.

La profundidad de las relaciones

Construir un negocio basado en las referencias consiste en crear una red de contactos poderosa y personal. Si sigues estas sencillas tácticas y te centras en desarrollar relaciones sólidas basadas en la confianza y el apoyo mutuo, estarás en buen camino para conseguir referencias.

Recibir referencias de tu red de contactos no es un carrera, sino un maratón. La mejor manera de acelerar el proceso es dedicar tiempo a entablar relaciones con las personas de tu red. Siguiendo los pasos, puedes acelerar el proceso de recibir referencias. Recuerda que el networking consiste en cultivar, no en cazar. Se trata de cultivar relaciones y amistades con otros profesionales. Por tanto, ten paciencia, sé persistente y, a su debido tiempo, tu red de networking se convertirá en una valiosa fuente de referencias que puede transformar tu negocio.