



El impacto de la reflexión

Muchos empresarios pasan su tiempo en un evento de networking, haciendo conexiones significativas con otros profesionales, recibiendo y entregando tarjetas de presentación. A medida que el evento termina, las personas van por caminos separados, esperando su próximo evento para ayudarlos a hacer crecer su red.

El seguimiento reflexivo y sincero después de un evento continúa estableciendo esas conexiones y fortalece su red. Tus conexiones no tienen por qué ser tus mejores amigos. Sin embargo, ayuda que piensen que eres una persona que se preocupa por los demás.

Tu responsabilidad como networker

Piensa en el último evento al que has asistido. ¿Cerraste la conversación con alguien diciendo: “Deja que le pregunte a este y luego te llamo”? Si dijiste eso, tienes que hacerlo.

Puede que a ti se te olvide que prometiste averiguar una información concreta para ellos, pero seguro que a ellos no se les olvidará. Puede resultar bastante incómodo que te llamen la atención por olvidarte de hacer un seguimiento de algo que dijiste que harías. Como networkers, uno de nuestros mayores activos es nuestra palabra: No dejes que algo tan insignificante como un lapsus de memoria te quite la tuya. Tú eres responsable de las interacciones que mantienes como networker y de las acciones a las que te comprometes mientras haces networking.

Tres maneras de ser reflexivo

Si te preguntas: “¿Soy un networker reflexivo?”. Te propongo tres cosas para que las tengas en cuenta. Si aún no forman parte de tu rutina de networking empresarial, quizá quieras ponerlas en práctica.

1. Haz un seguimiento de todas las personas con las que hables

A la hora de entablar relaciones comerciales, es importante no dejar pasar mucho tiempo antes de establecer el primer contacto después de conocerlos. Te recomiendo que en un plazo de 24 horas (48 horas como máximo) les envíes un correo electrónico, una tarjeta o les llames. Asegúrate de recordarles primero quién eres y dónde te conocieron, y luego di lo mucho que te gustó hablar con ellos o comparte la información de la que hablaste. A la mayoría de los profesionales les encanta trabajar con alguien que es considerado, y tu seguimiento personal es una forma atenta de dejar una impresión duradera.

2. Enviar tarjetas escritas a mano

Ya sea para dar las gracias, decir que ha sido un placer conocerle o enviar un mensaje de felicitación, hay muchas excusas para sacar la papelería y enviar una tarjeta manuscrita a un colega o compañero en lugar de un correo electrónico. El esfuerzo que supone. Los correos electrónicos son sencillos: Te sientas delante del ordenador, escribes un mensaje rápido, lo revisas y lo envías.

Escribir a mano una tarjeta requiere pensar bien el mensaje antes de escribirlo y prestar atención mientras se escribe para evitar errores. Enviar una carta por correo requiere algo más que pulsar un botón.

3. Programa tiempo fuera de los eventos habituales de networking para conocerlos

Esto puede parecer lo más básico del networking, pero es un paso que se olvida con frecuencia. Estas reuniones son muy importantes para ayudarte a conocer a tus contactos profesionales, y muchos se sentirán halagados de que estés interesado en conocerlos mejor. Este paso es muy importante si quieres que tus contactos te ayuden a hacer crecer tu negocio. A la gente le encanta hablar de sí misma, y cuanto más conozcas a los Miembros de tu red, más querrán saber ellos de ti.

La reflexión en el networking empresarial no consiste sólo en establecer contactos, sino también en cultivarlos. Al dedicar tiempo a establecer relaciones genuinas, demuestras que valoras tu red como algo más que un simple recurso.

El simple hecho de ser considerado puede tener un impacto positivo en tus esfuerzos por establecer contactos, ayudándote a crear relaciones profesionales más sólidas y significativas. En última instancia, su reputación como una persona considerada y atenta en el trabajo en red tendrá como resultado mayores oportunidades de éxito.