



Preguntas sobre los mentores de networking

Cuando yo iba al colegio, no se enseñaba networking en las facultades y universidades de casi ningún lugar del mundo, y todavía hoy no se hace. Conozco a muchos profesionales que quieren aprender a trabajar en red con eficacia. Muchas cosas sobre el networking son bastante contraintuitivas respecto a lo que la gente de negocios puede pensar en realidad. Entonces, ¿Cómo se aprende? Si no es por ensayo y error, mi recomendación es encontrar a alguien que pueda guiarte sobre cómo establecer contactos de forma eficaz.

Me hicieron cuatro preguntas sobre este proceso y las comparto aquí junto con mis respuestas.

1. ¿Quiénes deben ser tus mentores y cómo encontrarlos?

En primer lugar, tienes que determinar tus valores. Pueden ser valores aspiracionales, es decir, valores que te esfuerzas por alcanzar, o pueden ser valores que ya forman parte de tu vida. A continuación, debes pensar en tus objetivos personales y profesionales. ¿Te has dado cuenta de que muchas personas de éxito dicen a los demás que se fijen objetivos? Hay una buena razón para ello: ¡La técnica de fijar objetivos funciona! Piensa en tus propios objetivos antes de buscar un mentor. Una vez que hayas identificado tus valores y pensado en tus objetivos, puedes buscar a personas que creas que encarnan valores y objetivos similares.

Te sugiero que “hagas red”. Busca personas de éxito a las que admires, que tengan valores congruentes con los tuyos y que puedan ayudarte con tus objetivos. Busca personas que tengan las características que representan tus valores, que puedan haber alcanzado algunos de los mismos tipos de objetivos que te has fijado, y luego acude a los lugares donde puedas mantener conversaciones significativas con estos posibles mentores. A no ser que pagues por recibir asesoramiento, intentar que el “sabio del escenario” sea tu mentor puede no ser realista y, desde luego, no será fácil. Habla con personas que conozcas y respetales. Son los candidatos más probables.

2. ¿La relación debe ser formal o informal?

No se trata de una cosa o la otra, sino de ambas. Ambas pueden funcionar. He tenido muchas relaciones de tutoría informales, así como formales. Recomiendo crear una relación de tutoría formal durante un año (si el posible mentor está dispuesto), y luego dejar que pase a ser algo más informal con el tiempo. Si el mentor sólo está disponible de manera informal, hazlo. La persona “adecuada” es la clave. Trabaja con esta persona tanto como sea razonable respetando su tiempo.

3. ¿Qué debes esperar de tu mentor y qué debe esperar él de ti?

La respuesta a esta pregunta depende de si la relación es formal o informal. En ambos casos, lo importante es que la relación sea congruente con tus valores y objetivos. Las relaciones formales deben tener una estructura y unos procesos establecidos. Deben incluir reuniones periódicas en persona o por videollamada, generalmente mensuales. Debe haber un objetivo o tema fijo que tratar en cada una de estas sesiones. Me ha resultado útil que la persona a la que estoy asesorando me envíe preguntas por adelantado para que pueda reflexionar sobre ellas antes de hablar. Las relaciones informales pueden tener reuniones menos frecuentes, sin embargo, siguen teniendo un propósito y un objetivo o tema de discusión.

4. ¿Cómo determinan ambos si la relación está funcionando y también reconocen cuándo ha llegado el momento de seguir adelante?

Mientras sigas recibiendo valor de la relación y/o aportando valor a la relación, está funcionando. He tenido algunas relaciones de tutoría en las que empecé siendo el alumno, pero que evolucionaron con el tiempo hasta convertirme en un compañero que asesoraba a mi mentor en determinadas cuestiones. Es entonces cuando sabes que has desarrollado una amistad duradera. Lo ideal es que una relación de tutoría sólida se convierta en una conexión y una amistad duradera.

Algunas personas me dicen que no tienen tiempo para ser mentores. A ellos les digo: “Encuentra la manera de sacar tiempo, si es posible”. ¿Por qué lo digo? Cada vez que fui mentor de alguien, fue también una experiencia de aprendizaje para mí. Cuando recibía temas de personas a las que mentorizaba, siempre investigaba un poco o revisaba mis propios archivos para ver si había algo que pudiera ofrecerles para ayudarles en el tema. Con el tiempo, me di cuenta de que me estaba mejorando a mí mismo a través de mis esfuerzos por ayudarles.

El proceso no sólo beneficia al alumno, sino también al mentor. Si está buscando un mentor que te ayude con el networking empresarial, ten en cuenta las preguntas anteriores. Si has sido mentor o te piden que lo seas, te lo recomiendo encarecidamente. Es una situación en la que todos salen ganando y que puede ser gratificante de muchas maneras.