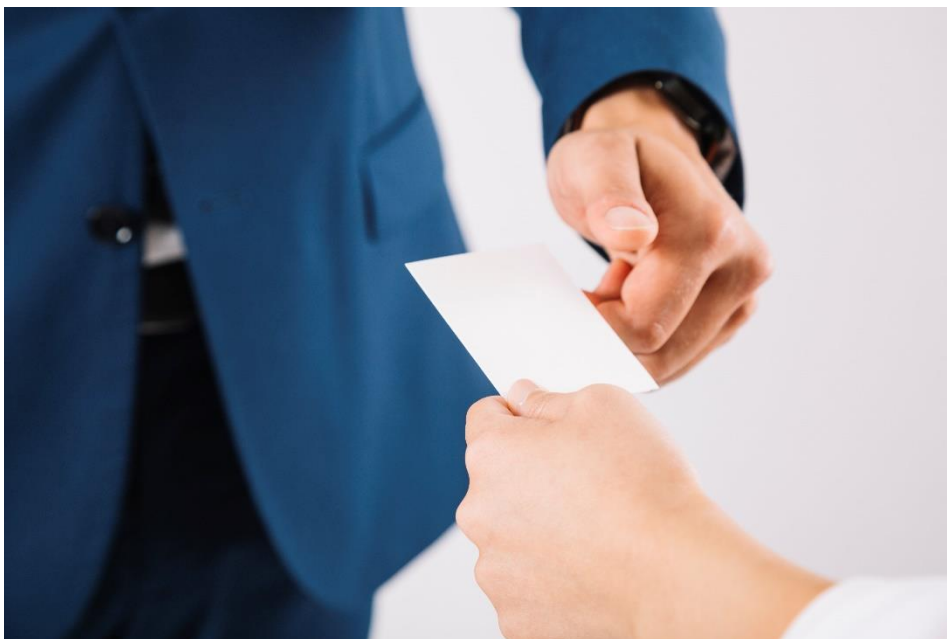




Coleccionar tarjetas de visita NO es hacer networking

Uno de los mayores errores que comete la gente a la hora de establecer contactos es pensar que se trata de correr por el evento recogiendo el mayor número posible de tarjetas de visita. Suele tratarse de personas a las que no les gusta el networking. Sin embargo, saben que tienen que hacerlo y piensan erróneamente que es la mejor manera de conseguirlo. He intentado decirles que eso no es hacer contactos: es hacer llamadas en frío cara a cara o, peor aún, es simplemente «coleccionar tarjetas».

Hace años, me encontré con un par de socios comerciales que hicieron una competición de recogida de tarjetas en eventos de networking empresarial. La persona que recogía el menor número de tarjetas tenía que invitar al otro socio a cenar esa semana. Estaban muy orgullosos de esta estrategia de networking; en serio, presumían de ello ante mí. Intenté decirles que en realidad no era una buena estrategia de networking. Creo que nunca entendieron el mensaje.

Desgraciadamente, todavía me encuentro con personas que piensan que éste es un buen enfoque para establecer contactos eficaces. Mi coautor de *Networking Like a Pro*, Second Edition, Brian Hilliard, me ofreció una posible solución a este problema.

La historia de Barley

Brian tiene un perro que se llama Barley. Es un Shiba Inu de 55 libras, lo que significa que no le gustan los gatos, y se parece a un zorro. Barley es un perro muy bien adiestrado y educado. Si quieres recoger tarjetas de visita en un evento, pero no quieres pasar tanto tiempo recogéndolas, esto es lo que puedes hacer. Puedes contratar a Barley de Brian (20 \$/hora, dos horas mínimo + desplazamiento) para que asista a tu próximo evento. Brian le pondrá una mochila alrededor, como si fuera un caballo. Y en un lado colocará una pila de tus tarjetas de visita, junto con un cartel que diga «Llévate una» y en el otro lado tendrá un bolsillo que diga «Deja tu tarjeta aquí».

A continuación, Brian llevará a Barley al acto, le hará entrar en la sala y volverá dos horas más tarde para recoger a Barley y su nueva pila de tarjetas de visita. Estoy seguro de que saldrá con una gran pila porque está muy bien entrenado y la gente le adora.

Ahora bien, después de sacarle las tarjetas del bolsillo lateral -y asegúrate de acompañarle, ya que probablemente necesitará ir al baño después de tanto trabajo-, ¿habrá establecido realmente una red de contactos?

Por supuesto que no. ¿Cómo podría haber establecido una red de contactos recogiendo un montón de tarjetas de visita? Recoger tarjetas de visita en un evento de networking no es hacer networking.

Sé que suena ridículo, pero así es como más de un profesional de los negocios aborda su trabajo en red. Es como jugar a ver quién consigue más tarjetas, y no tiene ningún sentido. Coleccionar tarjetas en un evento de networking no es hacer networking, es coleccionar tarjetas, lo cual no es una forma rentable de construir tu negocio. Si pones esto en el contexto de Barley corriendo por el evento dejando que la gente intercambie tarjetas con él, parece obvio.

Cuando conozcas a alguien en un evento de networking, mantén una conversación con él. Pregúntele por su negocio, por qué hace lo que hace, cómo sus productos y servicios ayudan a la gente. Luego pídele su tarjeta y asegúrate de hacer un seguimiento. No para venderle, sino para mantener otra conversación y seguir construyendo una relación comercial mutuamente beneficiosa.