



Qué decir a las personas “aburridas” en un evento de networking

Por: Dr. Ivan Misner

Hace poco, alguien me hizo una pregunta que me hizo sonreír:

“¿Cómo te las arreglas con la gente aburrida en un evento de networking?”

Es una pregunta razonable y sincera. A todos nos ha pasado alguna vez: ese evento en el que el ambiente es apagado, las conversaciones parecen mecánicas y empiezas a calcular mentalmente cuándo podrás marcharte sin parecer descortés. Me recordó una experiencia que tuve hace años en una reunión de networking.

El momento en que me di cuenta de que el problema era yo

Entré en la sala y enseguida me sentí decepcionado. Había pequeños grupos de gente de pie, mirando fijamente sus bebidas. No había energía. Y mientras estaba allí de pie, con los brazos cruzados, juzgando en silencio a los presentes, algo hizo clic en mi cabeza: si me aburro en esta reunión... la culpa es toda mía.

Había entrado esperando que el evento me entretuviera. Estaba evaluando en lugar de participar. El networking no es un deporte para espectadores. No empieza por ser interesante, sino por estar interesado.

Darme cuenta de eso supuso un reinicio personal. En lugar de esperar a que otra persona creara una experiencia significativa, decidí intervenir con auténtica curiosidad. No con entusiasmo forzado, sino con un deseo genuino de conocer a las personas que tenía delante. No fue la sala la que cambió, fue mi actitud la que cambió, y esa es la verdad del buen networking.

Si te aburres en una conversación de networking, es probable que tú también estés resultando aburrido, no por intención... sino por defecto. El enemigo de la conexión no son las personas aburridas; es la pasividad.

Por qué algunas personas parecen aburridas

Tras décadas observando las interacciones profesionales y analizando estudios sobre la comunicación, he aprendido que la mayoría de las personas no son aburridas. Simplemente aún no se les ha planteado la pregunta adecuada.

Las personas resultan mucho más interesantes cuando las invitas a hablar de algo que realmente les importa. Eso significa que tu tarea en un entorno difícil no es actuar, impresionar o vender algo. Tu tarea es iniciar una conversación que permita a la otra persona brillar.

Deja de vender. Empieza a conectar.

Uno de los mayores errores que comete la gente en los eventos de networking es acudir con una mentalidad comercial, tratando el espacio como un mercado en lugar de como una comunidad.

Cuando te centras en conectar:

- La gente se siente segura para abrirse
- Encuentras puntos en común inesperados
- Sientas las bases de la confianza, que es el verdadero motor de las referencias

Cuanto menos suenes a vendedor, más probabilidades tendrás de conseguir referencias con el tiempo.

Esa es la filosofía que subyace al GAINS Exchange que creé hace años: Objetivos, Logros, Intereses, Redes, Habilidades. La conexión real se produce cuando las personas exploran múltiples facetas de la vida de los demás, no solo los cargos profesionales.

La conexión empieza con la exploración. La exploración empieza con buenas preguntas.

Qué decir cuando alguien parece aburrido

A todos nos ha pasado alguna vez tener una conversación que se agota tras tres preguntas:

1. “¿A qué te dedicas?” – “Contabilidad”.
2. “¿Cuánto tiempo llevas en ello?” – “Diez años”.
3. “¿Qué te gusta de ello?” – “Eh...”

Antes de descartar a la persona por aburrida, intenta mejorar tus preguntas. La mayoría de la gente solo da respuestas superficiales porque las preguntas son superficiales.

En su lugar, prueba con alguna de estas:

1. “¿Cuál ha sido lo mejor de tu semana hasta ahora?”

Esto abre la puerta a las historias, no a los currículos.

2. Aparte del trabajo, “¿Qué te hace levantarte por la mañana?”

Ahora estás hablando de pasiones, no de funciones.

3. “¿Estás trabajando en algo divertido o significativo en este momento, algo importante para ti?”

Esto es oro. Da permiso para la autenticidad.

4. “¿Qué proyecto personal que te apasiona te tiene ocupado estos días?”

La gente se ilumina cuando habla de algo que le importa.



Estas no son preguntas de una conversación trivial. Son preguntas de conversación inteligente y la conversación inteligente es la puerta de entrada a la colaboración.

Medium.com publicó una idea maravillosa: Tener habilidades sociales no consiste en impresionar, sino en hacer que la otra persona se sienta interesante y valiosa.

Los estudios demuestran que la gente sale de la conversación con más simpatía hacia ti, incluso si han sido ellos quienes más han hablado. ¿Por qué? Porque les has hecho sentir bien. Eso es inteligencia social en acción.

¿Eres tú el aburrido?

Una pregunta difícil, pero importante.

Si sueles recurrir al trabajo o al tiempo como temas de conversación, es posible que, sin querer, estés limitando el potencial de la conversación. Cambia tu forma de pensar. En lugar de pensar “esto es aburrido”, intenta pensar “todavía no he descubierto su lado interesante”. Cambia el enfoque; deja de hacer preguntas que solo admiten respuestas de sí o no.

Una alternativa a “¿A qué te dedicas?” es:

“¿En qué cosas emocionantes estás trabajando últimamente?”

Es una pregunta positiva, con visión de futuro y que lleva a algún sitio.

Sé la inspiración

Si entras en una sala esperando entretenimiento, te decepcionarás.

Si entras esperando interacción, tendrás éxito.

El networking consiste en asumir la responsabilidad de la calidad de tus interacciones. Cuando eliges mostrar interés, influyes en la energía de la sala, y esa energía siempre te vuelve a ti. Es el ejemplo definitivo de Givers Gain®.

Entonces, ¿qué le dices a la gente “aburrida” en un evento de networking?

Les dices algo que les dé permiso para ser interesantes, porque casi todo el mundo tiene una gran historia dentro de sí. Solo necesitan una chispa.

Y a veces, esa chispa eres tú.

Sé la chispa que saca lo mejor de los demás.

Cuando iluminas a alguien, toda la sala se vuelve más luminosa.