

El Poder de la Red de Contactos



Patricia Cánepa,
consultora senior, DBM Perú
Master in International Business, Thunderbird, EEUU.



En el Perú, DBM realiza una serie de presentaciones acerca de los temas de administración y desarrollo de carrera profesional. En muchas oportunidades, los asistentes han asegurado haberse ubicado o reubicado a través de sus propia red de contactos. Las estadísticas de DBM revelan que el 90% de los ejecutivos que buscan un empleo han logrado obtenerlo de esta manera o a través de la misma red de DBM, demostrando así que este es un método efectivo para conseguir empleo. Por ello, en la vida profesional de cada individuo, la red de contactos es un recurso muy valioso y poderoso.

Hoy por hoy, las organizaciones tienen la necesidad de contratar personal para realizar una o varias actividades dentro de la misma, sin embargo, el encontrar a la persona adecuada no es una tarea sencilla y muchas veces, costosa en tiempo, recursos y con un grado de riesgo. Para maximizar la probabilidad de seleccionar a la persona adecuada y minimizar este riesgo, los gerentes pueden optar por seleccionar a profesionales referidos y recomendados de su propia red de contactos.

Asimismo, podemos decir que la red funciona por su propio efecto multiplicador. Las personas tienen contactos y a su vez, estos contactos tienen contactos. Esto es el poder de la red.

Esta red es también un medio publicitario, en el caso de ser utilizado adecuadamente. La publicidad "boca a boca" ha demostrado ser muy poderosa como estrategia de comunicación y es precisamente la función de la red de contactos potenciar este medio de comunicación para el desarrollo profesional y la administración de la carrera.

Sin embargo, esta labor suele ser difícil de realizar en especial al tratarse de comunicar nuestras habilidades y experiencias. Muchos no sabemos cómo empezar. Aquí algunos consejos:

1. Hacer red es dar reconocimiento. La idea de la red y su óptimo funcionamiento se debe a que es capaz de brindar los recursos que se necesitan y de ofrecer valiosos consejos. Sin embargo, el propósito más importante al contactar a alguien es lograr que nos conozca, que se logre entablar una nueva relación y, sobre todo, ver en qué se puede ayudar. Toda persona y todo profesional tiene ideas, conocimientos u opiniones que puede y debe compartir generosamente con otros para desarrollarse a sí mismo.

2. Prepare un guión. Todo ejecutivo debe tener un breve guión que le sirva para presentarse en un cóctel, un evento o una entrevista. Se trata de una breve presentación, que puede ser

corta pero que no debe omitir el "quién soy", "qué hago" y "qué me hace una persona interesante". Para ello, debe poderlo adaptar a cualquier situación. En el caso de una entrevista, este guión puede ser más detallado, o más breve si se trata de una reunión espontánea e informal. No debe sonar arrogante o acartonado y, sobre todo, debe ser claro y sencillo.

3. Tenga en cuenta cómo se ve y cómo se comunica. Debe hacerse una evaluación objetiva. Debe conversar con otros de una manera entusiasta, energética, relajada, proyectar una buena imagen personal, y ser vendedor de éxito. Todos debemos procurar estar rodeados de personas exitosas. Hay que recordar que la percepción es una realidad.

4. Tenga un objetivo claro y prepárese. Si consigue una cita con el contacto deseado, tenga muy claro el objetivo de la reunión y debe aprovechar la oportunidad para «venderse». Antes de

dicha reunión se recomienda conocer la empresa, la persona, el sector, entre otros aspectos. Investigue especialmente en cómo ser de utilidad o ayuda a su contacto. Debe contribuir de manera importante a la conversación para que la persona se lleve una impresión grata de la reunión.

5. Dé, no pida. Muchos piensan que hacer red de contactos es pedir algo cuando en realidad se trata de dar y compartir. Debe asegurarse que culminada la entrevista o reunión, la persona tiene que haber dejado información valiosa para impactar y ser considerado en el futuro.

6. Asista regularmente a eventos. Es importante mantenerse visible, a pesar de estar o no trabajando. El éxito en la vida no deriva exactamente del empleo o de la posición en una empresa sino de las personas que se encuentran en la red de contactos y el valor que tiene para las personas. Por ello, debe participar en eventos que le permitan conocer a otras personas de diversos sectores y funciones. Es importante intercambiar tarjetas para poder ampliar cada vez más, la red de contactos. ■

¿Cuál es tu Coeficiente de Red de Contactos?

Hace algún tiempo, ExecuNet, el selecto portal de búsqueda ejecutiva para los niveles corporativos más importantes, publicó una breve prueba que permite determinar el coeficiente de red de contactos.

A continuación mostramos dicha prueba donde debe marcar **Si** o **No** y luego revisar la tabla de puntajes para calcular su **puntaje total**.

PREGUNTA	SÍ	NO	PUNTAJE
1. ¿Tiene contactos en su agenda con quienes no ha hablado en más de un año?			
2. Cuando busca trabajo ¿empieza su red llamando al gerente de recursos humanos de la empresa de su interés?			
3. Cuando tiene que encontrarse con un contacto ¿suele practicar de antemano cómo iniciará la conversación?			
4. Cuando se entera de algo que puede serle útil a personas en su red de contactos ¿establece contacto con ellos y se los comunica?			
5. ¿Siente que se queda sin palabras durante sus reuniones de red?			
6. Si no está empleado ¿cuenta con tarjetas personales?			
7. ¿Participa regularmente en reuniones profesionales o gremiales?			
8. Durante reuniones sociales ¿con qué mano sostiene su vaso?	izq.	der.	
9. Cuando habla sobre su trayectoria profesional ¿tiende a empezar con su último trabajo?			
10. Cuando está en reuniones de red de contactos ¿dedica suficiente tiempo a conversar con colegas que no ha visto hace tiempo?			

PUNTAJE TOTAL

A continuación, los siguientes puntajes indican su coeficiente de red de contactos:

160 puntos o más / Tiene un dominio maestro de la red de contactos.

140 puntos o más / Está muy bien encaminado en la red de contactos.

80 puntos o más / Posee buenos instintos para hacer red de contactos.

Fuente: ExecuNet.

Pregunta	Respuesta	Puntaje	Respuesta	Puntaje
Pregunta 1	Si	10 puntos	No	20 puntos
Pregunta 2	Si	10 puntos	No	20 puntos
Pregunta 3	Si	20 puntos	No	10 puntos
Pregunta 4	Si	20 puntos	No	10 puntos
Pregunta 5	Si	10 puntos	No	20 puntos
Pregunta 6	Si	20 puntos	No	10 puntos
Pregunta 7	Si	20 puntos	No	10 puntos
Pregunta 8	Izquierda	20 puntos	Derecha	20 puntos
Pregunta 9	Si	10 puntos	No	20 puntos
Pregunta 10	Si	10 puntos	No	20 puntos

DBM Perú es la empresa líder en América Latina de asesoría empresarial y personal en procesos de transformación. Es conocida por ofrecer servicios de Outplacement, Executive Coaching y Team Coaching, claves para mejorar los resultados de los negocios. DBM Perú es parte de la red mundial de DBM Inc., con operaciones en 85 países.