

TUTORIAL CÓMO SACAR PARTIDO A LA RED DE CONTACTOS

El networking o la red de contactos hace unos años que esta muy de moda y según recientes estudios es muy efectiva.

Lo que ocurre es que el sacar partido a la red de contactos no se hace a corto plazo sino a medio o largo plazo. La red de contactos debe ser de calidad para que nos pueda proporcionar resultados efectivos.

En esta secuencia de imágenes vemos algunos errores aplicados a la búsqueda de empleo que nos alejan de las claves del networking.



Por muy mal que estén las cosas en el mercado laboral, no os van a ir a buscar a vuestra casa y si las ofertas laborales a las que optabais escasean, deberéis diversificar vuestro perfil para poder optar a otro tipo de puestos de otros sectores. Está claro que eso requiere estar en movimiento, haciendo lo que debéis hacer por pocas ganas que podáis tener.



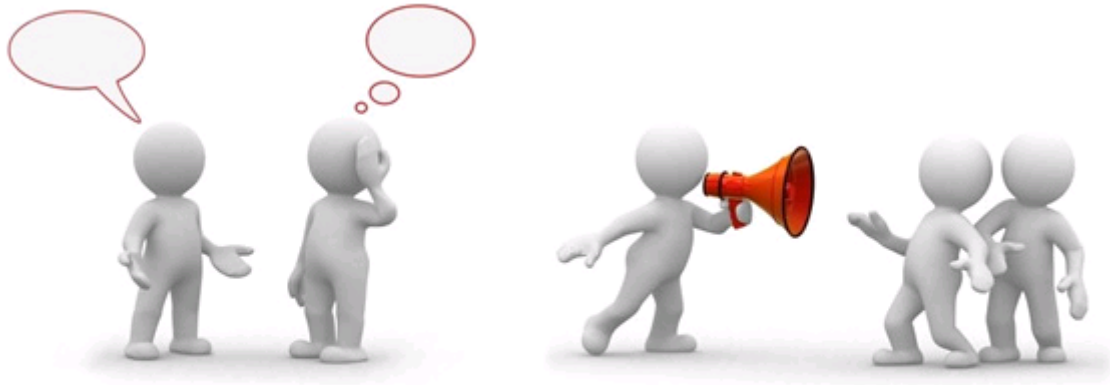
Si debes informarle a alguien un error que cometiste, hazlo... pero también debes ir con la solución

El equivocarse conlleva aprendizaje y no pasa nada por ello porque todas las personas cometemos errores, sin embargo, debemos pensar en posibles alternativas a esos obstáculos para dar soluciones que nos permitan evolucionar y adquirir el hábito sobre la lección vivida. No podemos pretender que siempre sean los demás los que nos saquen las castañas del fuego. De todas formas, si te equivocas, puede que el resultado haya sido negativo, pero por lo menos lo has intentado. Siempre es mejor intentar algo que no quedarse de brazos cruzados. Cada persona por sí misma es capaz de todo, lo único es que muchas veces lo olvida.

Si tu estrategia para conseguir empleo no funciona... no te preocupes, no es la única que puedes usar



Las cosas se pueden hacer de múltiples formas distintas y eso será lo que nos garantizará el éxito de llegar al objetivo laboral planteado. No podemos pretender que haciendo siempre lo mismo consigamos resultados distintos. Por ello, debemos dedicar tiempo a pensar sobre lo que hacemos y como lo hacemos para ser autocríticos y así, de forma constructiva, poder encontrar otras vías alternativas.



Si no logras impactar a otros con tus mensajes... inventa nuevas formas de lograrlo

Debemos adaptarnos a la hora de transmitir lo que queremos comunicar a la otra parte. Es cuestión de hablar, escuchar, adaptarse y ponerse en el lugar de la otra parte.



Para crear y encontrar las oportunidades laborales debes buscar dentro y fuera de tu casa

Debemos usar todas las herramientas posibles para ver si alguna de ellas nos permite encontrar lo que tanto tiempo llevamos buscando. Es cuestión de ser constante. Cuantas más trabas pongamos en el campo de búsqueda más limitamos las posibilidades. Así que tenemos que ser flexibles y asumir que si no, puede conllevar consecuencias que no nos gusten.



Cuando se te ocurra una idea grandiosa, compártela... Entre todos podemos convertirla en algo más grande

En el mundo laboral, las personas somos muy egoístas y el espíritu de colaboración se olvida porque vemos a todo el mundo como competencia para el objetivo laboral al cual podemos llegar. Sin darnos cuenta que con planificación, cooperación y colaboración conjunta podemos llegar más lejos porque trabajaremos en beneficio del grupo. Establecer sinergias es bueno porque nos permite darnos cuenta que muchas otras personas están en la misma situación que nosotros.



Muchas veces serás el único capaz de subirte el ánimo... date palmadas en la espalda, ¡motivate!

En más de una ocasión vemos como muchas personas esperan que la motivación o la esencia para avanzar les lleguen por arte de magia de manos de medios externos. Sin darse cuenta que nos pueden dar pautas y herramientas, sin embargo, el empuje final debe provenir de nosotros mismos porque creemos en nosotros mismos por encima de todas las dificultades que nos puedan surgir en el camino.



Si intentas hacer algo una y otra vez, y no lo logras... inténtalo de nuevo, pero hazlo con pasión

De nada sirve intentar una cosa multitud de veces sino creemos que podemos conseguirlo. Igualmente, debemos estar apasionados con nuestros objetivos porque por muy cuesta arriba que se nos pongan las circunstancias, esa energía positiva por lograr lo que nos gusta hará que la negatividad desaparezca.



Cuando tengas dudas, no dudes en consultar a alguien que tenga más conocimiento del tema

Muchas personas piensan que pedir ayuda es negativo y están totalmente equivocadas porque el asumir que alguna cosa nos genera dudas es positivo y nos ayuda a establecer contactos con los demás.

La cuestión es tener mayor visión para poder evolucionar y desaprender determinadas conductas muy asentadas en nuestra forma de actuar. Sin embargo, para ello, somos nosotros los primeros que debemos querer hacerlo.

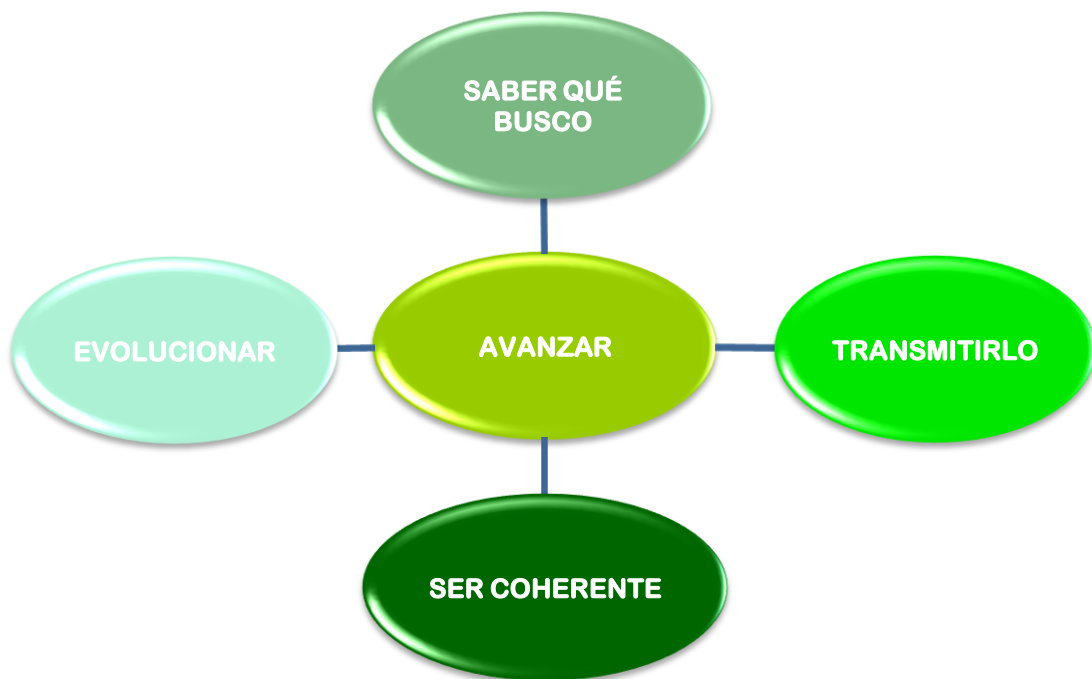
El networking tiene muchas definiciones sin embargo, la más **correcta es saber gestionar adecuadamente nuestra red de contactos para múltiples actividades o necesidades.**

Normalmente nos preguntamos incorrectamente respecto a nuestros contactos... ¿Qué hemos hecho nosotros para merecer esto? Y deberíamos reformularnos la pregunta de la siguiente forma ¿Que podemos hacer para merecer otra cosa?

Por ello, antes de comenzar a trabajar nuestra red de contactos uno debe tener claro ¿qué busca? ¿en que pueden ayudarle sus contactos? ¿Qué puede aportar el?

Una vez que esto esta definido se debe saber transmitir de formar correcta decuando el mensaje a cada tipo de persona y en función del grado de confianza o de cercania que tengamos con esa persona.

Despues debemos ser coherentes y usar el sentido comun a la hora de trabajar nuestra red de contactos, es decir, no podemos pretender milagros porque para que nuestros contactos nos den resultados debemos trabajarlos en el tiempo y no solamente quewrer recibir sino estar dispuestos bastante antes a aportarles algo a ellos.



En esta imagen vemos los topicos habituales que aun concurren en España sobre los contactos profesionales:



Es curioso que estas percepciones existan todavía y más, cuando el networking ha existido desde tiempo inmemorables. Hace décadas, cuando comenzaban los aprendices era porque el especialista en ese oficio conocía al padre o algún familiar del joven. Normalmente, no había un proceso de selección. Entraba por esos vínculos de confianza. Lo que pasa que en la actualidad, el medio se ha ido especializando.

Trabajando nuestra red de contactos, los resultados que lleguen serán de mayor calidad que los que podamos lograr por otras vías. En el networking, debe primar la calidad sobre la cantidad y primero debemos plantearnos qué podemos ofrecer a los demás antes de pretender que el resto de las personas nos realicen favores.

Los tópicos que hemos puesto se sustituyen por las realidades que aparecen en la imagen que ponemos a continuación:



No olvidemos que las claves para saber sacar partido a la red de contactos mediante el networking son:

- Dar y compartir... para después recibir.
- Ser constante y participativo.
- Atender a todos.
- Aportar valor a tus contactos.
- No importa sólo lo que haces sino cómo lo haces.
- Evaluar los resultados obtenidos.
- Ser flexible y adaptable.
-

Por contra los principales enemigos del networking para sacar rendimiento a los contactos son:

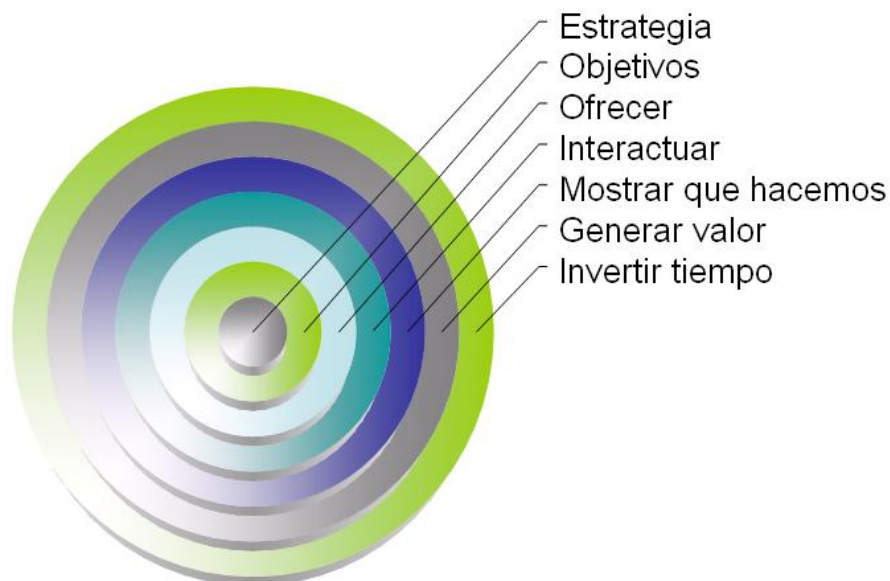
- La inactividad.
- El pensar que es la panacea.
- El desecharlo antes de probarlo.
- Estar sin un fin.
- La rapidez y la desesperación.
- No pensar con perspectiva global.
- Actuar mecánicamente sin pensar.

- Actitudes egoístas e individualistas.
- El miedo al cambio.

Por ello el trabajar la red de contactos requiere tener una estrategia que no dejar de ser la forma prevista de ponerla en marcha y esta debe tener unos objetivos a corto, medio y largo plazo que se vayan revisando y analizando los resultados obtenidos.

Los contactos no son otra cosa que personas y para recibir cosas o pretender que nos ayuden, antes de nada debemos estar dispuestos a ayudarles a ellos sin esperar nada a cambio a priori.

El hacer que nuestros contactos nuestros contactos requiere de forma imprescindible que interactuemos con ellos, es decir, que nos relacionemos con ellos para mostrarles que hacemos y que puedan tener una visión objetiva de nosotros. Esto es generar valor porque nuestros contactos saben qué buscamos, qué ofrecemos, cómo nos comportamos, lo que podemos aportar y otras muchas cosas muy necesarias. No olvidemos que el trabajar la red de contactos requiere invertir tiempo de calidad.



Cuando nosotros en orientación personalizada a personas de perfiles muy diversos les preguntamos si trabajan su red de contactos y nos dicen que si en raras ocasiones los orientadores influyen en cómo trabajarlos por ver la metodología y el desarrollo de cómo trabajan la red de contactos.

La teoría de los 6 grados de separación de Stanley Milgram es una teoría que intenta probar el dicho de "**el mundo es un pañuelo.**"

Viene a decir que:

“Cada persona conoce de media, entre amigos, familiares y compañeros de trabajo o escuela, **a unas 100 personas.** Si cada uno de esos amigos o conocidos cercanos se relaciona con otras 100 personas, cualquier individuo puede pasar un recado a 10.000 personas”.

Por ello, debemos tener claro que si trabajamos bien nuestros contactos nuestro mensaje o necesidad puede llegar a múltiples núcleos de personas que se relacionan con las personas de nuestros círculos de contactos.

No importa el tiempo que estamos con las personas..... sino el recuerdo que éstas tienen de nosotros.

Los contactos no se pueden comprar ni es algo que puedan hacer por nosotros.

Son el resultado de invertir nuestro tiempo → cuesta menos mantenerlos que conseguir otros nuevos.

Debemos decidir quién forma parte de nuestra red, cuánto tiempo dedicamos a mantenerla y cómo contactamos con cada persona.

El error principal es que antes de pensar el proceso a seguir de cara a trabajar nuestros contactos nos ponemos a la acción improvisando y tratando a todos los contactos por igual y eso no es efectivo.

Por ello, nosotros recomendamos que primero se debe planificar y preparar y luego actuar a un ritmo adecuado para obtener resultados de calidad.

Para empezar uno debe preguntarse ¿Qué entiende por red de contactos? porque debemos asumir que existen diversos tipos de contactos que tiene que ver con el contacto que tengamos con ellos y de donde provenga nuestra vinculación con ellos, es decir, existen contactos profesionales, contactos personales (familia, amigos íntimos, etc.) y así otras muchas clasificaciones.

Una vez clarificado esto se debe coger una hoja de papel y poner ahí todas las personas que conocemos y con las que nos relacionamos en mayor o menor medida. Ahora que ya tenemos el global de personas que conocemos debemos agruparlas, es decir, familiares, amigos, compañeros de trabajo, etc. Aunque está claro que alguna persona puede pertenecer a varias de las agrupaciones. Otra opción es clasificarlas por el grado de relación que tengáis con ellos, es decir, habitualmente, de vez en cuando, muy poco o hace mucho tiempo que no. Por ejemplo con una persona con la que hace más de uno años que no hablamos o vemos por mucho que antaño tuviésemos mucho contacto con ella no podemos llegar y pedir algo. Lo primero que debemos hacer en este caso es retomar el contacto en caso de que nos interese o apetezca y poco a poco todo llegará. No podemos llamar a una persona solamente cuando necesitemos algo de ella porque llegará un momento que con razón esta persona deje de estar disponible a tus peticiones y más cuando luego no le correspondes en igual medida.

Una vez que los tengamos clasificados a nuestros contactos lo mejor, es ordenarlos en una tabla donde prioricemos la forma de trabajarlos.

No debemos olvidar que no todos nuestros contactos nos tienen porque servir o poder ayudar lo que pretendamos. Imaginemos que buscamos nuevas oportunidades laborales, pues para podernos ayudar, primero deben saber todos nuestros contactos que buscamos, que hemos hecho, que podemos aportar, etc.; es decir tienen que poder dar referencias nuestras a otras personas de forma objetiva. Si algunos de nuestros contactos no conocen esto deberemos

platearnos si queremos invertir tiempo para que lo conozcan y posteriormente nos puedan ayudar.

Aquí vemos la petición de ayuda tipo caradura:

Maruja, me alegro de verte. Ya me dijeron que estás trabajando en el centro comercial de cajera. ¡Qué bien! ¡Qué suerte!

Pues a mi me va fatal. He tenido a mi madre en el hospital, no encuentro trabajo y llevo en el paro mucho tiempo... La verdad es que todo está muy mal. A ver si me colocas o me buscas algo

Por otro lado vemos esta misma petición de ayuda tipo networking:

Maruja, me alegro de verte. Ya me dijeron que estás trabajando en el centro comercial de cajera. ¡Qué bien! Seguro que te lo has currado mucho para encontrar el empleo. Pues a mi, la vida me va bien. He tenido algunos problemillas familiares pero todo está resuelto. Estoy haciendo un curso de dependienta y busco empleo en tiendas, centros comerciales, etc. Ya sabes, si tienes información sobre alguna posibilidad te lo agradeceré muchísimo. Un día de estos, si paso por el centro te visitaré y nos tomamos un café. Tienes que estar muy bien con el uniforme, jajaja. Y tú que tal, cuéntame...¿Te casaste?

Por supuesto, debemos asumir que el pedir ayuda puede tener resultados negativos, sin embargo, si no la pedimos el no ya lo tenemos. Depende de cómo se pida y de si estamos dispuestos a aportar cosas nosotros también.

Luego tenemos que ver la forma de contactar con ellos porque quizás no todos residan en la misma ciudad que vosotros y eso no tiene porque ser impedimento porque esas personas independientemente del tipo de relación que tengan con vosotros pueden conocer personas en vuestra ciudad de residencia.

Igualmente la red de contactos es bueno ir la ampliando y para ello debemos aprovechar los contactos que puedan tener los nuestros e ir consolidando relaciones. Podemos comenzar a mantener relación sin conocernos en persona

porque existen muchas herramientas que lo permiten, sin embargo, esto solamente es un medio y deberemos de consolidar este tipo de relaciones de forma presencial, es decir, conociéndonos en persona porque esto siempre refuerza los vínculos.

Debemos recordar que las personas que caen bien:

- Escuchan y se interesan.
- Conversan.
- Aprecian a los demás y hacen cumplidos.
- No critican, no se quejan.
- Sonríen, son simpáticas o divertidas y se muestran cercanas y cariñosas.
- Valoran las opiniones, reconocen sus errores y aceptan consejos.
- Saben pedir favores y agradecerlos.

Por supuesto, debemos partir asumiendo que la perfección no existe y que hacer todas esas cosas para caer bien es muy fácil decir las y muy difícil hacerlas. Sin embargo, nos pueden ayudar para reflexionar sobre nuestra red de contactos, a veces determinadas personas están muy solas y quizás deban plantearse la pregunta ¿de a qué se puede deber? Las cosas no son o blancas o negras sino que también existe los términos medios, es decir, existe una amplia gama de grises. Caer bien a todo el mundo es imposible pero debemos adaptarnos a los demás si pretendemos desarrollar relaciones de cualquier tipo con otras personas.

Por ello, cuando hace poco que conocemos a una persona lo más adecuado cuando quedamos con ella es:

- **Hacer una pregunta o comentario sobre la situación común.**
- **Hacer un cumplido a la otra persona sobre su conducta, apariencia o algún otro atributo (“qué puntual has venido”, “qué vestido tan original”).**
- **Ofrecer algo a la otra persona.**
- **Dar la opinión o compartir la experiencia de lo que dice la otra persona.**

Debemos evitar en las primeras tomas de contacto con personas que acabamos de conocer:

- **Hacer comentarios demasiado personales (ej. “estoy peleado con mi pareja”)**
- **Hablar de forma negativa o con sarcasmo (ej. “parece esto un funeral”)**
Hablar de forma crítica (ej. “nunca llegan a tiempo”) o expresar contenidos ofensivos (ej. “te veo un poco más gordo”)
- **Contenidos dogmáticos, prejuiciosos u ofensivos (“me caen mal las personas que son de tal ciudad”, “nunca me casaría con una persona de otra religión”, “los psicólogos, ya se sabe...”)**

Las cosas se puede decir de muchas formas y el buscar la adecuada requiere pensar las cosas dos veces porque una vez que algo se dice el mal ya está lanzado aunque después se pueda intentar reparar. Aquí vamos a aponer algunos ejemplos:

- **Me he enterado que aprobaste las oposiciones. ¡Jo, qué suerte!**

(No estamos reconociendo el mérito y el esfuerzo de nuestro conocido)

- **“Has cambiado de peinado. Vaya, el que tenías antes te sentaba mucho mejor.”**

(Podríamos haber dicho sencillamente “¡Anda, Te has cambiado de peinado! ¿Qué necesidad tenemos de resaltar lo negativo?”)

- **“Martínez, el trabajo que hizo el otro día fue muy malo”.**

(Tal vez mejor, “Martínez, su trabajo tiene cosas interesantes. No obstante, me gustaría que nos reuniésemos para revisar algunos aspectos”)

- **“¡Vaya fiesta! Esto parece más un entierro.”**

(El humor irónico o el sarcasmo también suponen críticas muchas veces. Pueden buscarse alternativas: “La fiesta parece que está poco animada, ¿qué podemos hacer?”)

Está claro que después cada persona tendrá que adaptar estas pautas a las peculiaridades de su red de contactos y hacerlo de una forma que le resulte útil y que le de resultados.

Cuando no obtenemos resultados de nuestros contactos, tenemos que plantearnos que puede ser porque los estamos trabajando mal y con poca visión global. Las personas requieren un trato personalizado y sin límite de tiempo, es decir, los contactos deben cuidarse para mantenerse.

De todas formas para poder reforzar este tutorial tanto los usuarios como los orientadores dejamos aquí una completa guía de cómo trabajar la red de contactos desde diversas perspectivas y situaciones

http://www.juntadeandalucia.es/educacion/portal/com/bin/Contenidos/PSE/orientacionyatenciondiversidad/orientacion/PublicacionesI/1164098942775_la_red_de_contactos.pdf