



Construir una red

Félix Torán es ingeniero de la Agencia Espacial Europea y escritor especializado en desarrollo personal. *Atrévete a ser un líder* (Luciernaga) es su último libro. www.felixtoran.es
felix.toran@gmail.com
Twitter: @FelixToran
Facebook: <http://www.facebook.com/FelixToran>



Editorial: Ediciones Luciérnaga.
Páginas: 232.
Precio: 17 €.

Trabajar en equipo es algo natural y positivo. Las cosas, al hacerlas en conjunción con otras personas, fluyen de manera natural y suponen menos esfuerzo individual.

En cambio, cuando nos negamos a trabajar en equipo, nos convertimos en un obstáculo. Vamos contra corriente y pagamos el precio: todo cuesta más, nos retrasamos, encontramos más conflictos, abandonamos retos, aparecen roces con otras personas, etc.

El líder cree en el poder de un equipo y trata de crear un ambiente favorable al trabajo en grupo. Aunque sabe que no es suficiente con eso. Si nos quedáramos únicamente en el seno de un equipo, se reduciría enormemente nuestro potencial de hacer realidad nuestros más ambiciosos proyectos. Por eso, más allá del equipo se encuentra la red de contactos. Es muy importante mantener una buena red. Y no me refiero a que sea muy grande, sino a que sea de calidad. Tenerla, y sobre todo, mantenerla puede favorecer que se te abra la puerta a todo un mundo de posibilidades.

Con frecuencia, llegarán a tu mente ideas sobre proyectos y entonces podrás “tejer” una solución para hacerlas realidad: contactar a alguien por aquí, ponerle en contacto con alguien por allá, consultar un dato que te hace falta con un experto, etc. Cuando tengas una idea para la que necesitas aprobación, podrás obtener patrocinadores más fácilmente y trabajar en crear coaliciones, obteniendo apoyo gracias a tu red y aumentando las probabilidades de que tu idea sea aceptada y se convierta en realidad. Además, es bien sabido que los más importantes negocios se suelen cerrar fuera de una sala de reuniones, en situaciones donde las habilidades sociales y la capacidad de trabajo en red marcan una gran diferencia.

CREARLA... ¡Y MANTENERLA!

Toma nota de estos consejos para que formes y mantengas una red de contactos de calidad:

*** ¡Atención a las redes sociales!** Tener muchos contactos en LinkedIn no significa necesariamente tener una buena ni una verdadera red de contactos. Tampoco tener muchos amigos en Facebook significa que lo sean. Las redes sociales no son un fin, sino un medio. Considéralas una herramienta para trabajar con tu red de contactos, pero no las conviertas en la red misma.

*** Mantén el contacto.** Proponte hacer algo cada día para mantener viva la relación con alguno de tus contactos. Llama para interesarse por él, escríbele un email... hazlo por el medio que prefieras, pero siempre con sinceridad y autenticidad. No se puede transmitir correctamente algo que no se siente.

*** Recuerda las características más importantes de cada contacto.** Así, cuando te comuniques con cada uno, podrás hacer alguna referencia, lo que demostrará tu aprecio e interés. Sé sincero, auténtico.

*** Haz crecer tu red.** Identifica aquellas oportunidades para encontrarte con los contactos que más te interesan: congresos, reuniones, actos sociales, eventos públicos, etc. Déjate ver. Consigue que las personas clave pongan un nombre a tu cara. Intenta organizar encuentros por adelantado, aprovechando situaciones favorables ¡No vas a perder el tiempo!

*** Ten a mano tarjetas de visita.** Es muy importante que tengan un diseño atractivo, pero también que sean prácticas y los datos de contacto se muestren claros. Llévalas siempre, pero especialmente en las ocasiones en que sepas que puedes encontrarte con personas clave.

*** Practica tu elevator pitch.** Imagina que te encuentras en un ascensor con una persona que podría ayudarte a dar un enorme paso hacia tus metas. Es una ocasión que no puedes desperdiciar. Pero en un lugar como es un ascensor, solo tienes dos minutos para contarle quién eres, a qué te dedicas y cuál es el valor añadido de lo que haces: qué puedes ofrecer y te hace diferente del resto. Tómate tu tiempo para crear ese

MÁS DE UNA VEZ HABRÁS ESCUCHADO ESO DE QUE ES MUY IMPORTANTE “TRABAJAR EN EQUIPO”. ¡ES CIERTO! EL UNIVERSO FORMA UNA UNIDAD INSEPARABLE DONDE TODO SE ENCUENTRA INTERCONECTADO. LOS SERES HUMANOS TAMBIÉN: SOMOS INTERDEPENDIENTES ENTRE NOSOTROS, LO QUERAMOS RECONOCER O NO



mensaje-presentación conocido como *elevator pitch* y practicarlo a menudo. Te encontrarás con infinidad de momentos en los que podrás emplearlo y ganar contactos muy importantes.

*** No dejes que se enfríe un contacto recién hecho.** Tras conocer a alguien que te interesa, llámale o envíale un mensaje, expresando tu aprecio por haberle conocido y tu interés en mantener el contacto.

*** Ser introvertido no es un obstáculo.** Muchas personas que dominan el arte crear y mantener una poderosa red de contactos son tímidas e introvertidas. Si para ti asistir a un evento social que consideras clave te supone invertir mucha energía, tómallo como un reto. No dejes de ser quien eres. Simplemente te interesa aceptar el esfuerzo que tal hazaña implica y merece la pena, pues vas a ganar mucho. Te garantizo que cada vez el esfuerzo necesario será un poco menor.

*** Elimina lo que no usas.** En el mantenimiento periódico de tu red, elimina los contactos con los que no mantengas una relación frecuente y creas que

los vas a necesitar a largo plazo o bien no te van a aportar demasiado.

*** Completa tu red.** Echa una mirada de 360 grados a tu red. Mira hacia arriba (tus superiores), hacia abajo (tus posibles subordinados o personas que trabajan para ti en cualquier ámbito de la vida) y hacia los lados (las personas con quienes colaboras en tus diversos proyectos). Para cada dirección, hazte todas las preguntas críticas que se te ocurran para mejorar tu red y emprende acciones al respecto. Algunas de esas preguntas podrían ser: ¿Hay demasiados contactos, suficientes o muy pocos? ¿Hay suficiente diversidad cultural, de conocimientos y de especialidades? ¿Hay un buen balance de género y edades? ¿Hay un buen balance de ocupaciones? ¿Es amplia la variedad de rasgos de personalidad?

Recuerda que una red de contactos es algo muy útil en el contexto laboral, pero igualmente sirve para aplicar en cualquier otro ámbito de la vida. Te animo a utilizarla en virtud de tus nobles declaraciones de misión, visión y valores.

+ INFO

<http://tinyurl.com/SuperarRetos>
<http://felixtoran.podomatic.com>