

“NETWORKING”
ES IR
TENDIENDO REDES

1a Convención de Graduados Brockmann

Mtro. Guillermo A. Gatt Corona

Guadalajara, Jalisco. Junio 04, 2005

1.- Networking = Tendiendo Redes.

Este término se refiere a la construcción de alianzas y redes, a través del contacto y acercamiento hacia las personas (ya sea en lo individual o como parte de una institución) que pueden ayudarte a llegar hacia tus objetivos y metas en diversos ámbitos, tales como el laboral, cultural¹ y humano. Por supuesto, el efecto lógico es que a su vez, tú seas alguien que pueda ayudarle a otros a llegar a sus propios objetivos y metas.

A primera vista, el término “tender redes” puede parecernos frío y hacernos evocar imágenes de personas que, de forma egoísta e interesada, son capaces de pasar por encima de otras con tal de establecer contacto con alguna persona que quizá conozca a “alguien”².

Sin embargo, “tender redes” va mucho más allá del proceso de búsqueda de empleo, se trata de una forma constante de relacionarse con los demás; en el aspecto laboral, te permitirá construir alianzas profesionales que continúen vigentes mucho tiempo después de que hayas logrado una nueva posición; además, a través de dichas alianzas mantendrás una red de comunicación constante y crearás un grupo de colegas con quienes puedes dialogar.

2.- Tus propias anécdotas son la mejor prueba de que un Networking Efectivo funciona. Considera como has hecho amigos a lo largo de tu vida. Así como las redes de amistades te han abierto un mundo de oportunidades de experiencias nuevas igual se puede lograr desarrollar aspectos de tu vida profesional.

3.- ¿Qué es hacer “Networking” – tender redes?

Educarte a ti mismo en torno a las necesidades y oportunidades que tú y los demás tienen en el campo que es de tu interés y especialidad, y darte a conocer (o mantener contactos firmes) con personas influyentes (con poder de decisión) que a futuro puedan ser relevantes en tu ámbito profesional.

¿No es lo que sabes, sino a quién conoces? Por supuesto que no exclusivamente; ambas cosas son relevantes, ya que una sin la otra no es garantía de éxito. Sin embargo el tender redes es la parte de esta ecuación mas subestimada.

4.- ¿Es sólo para conseguir empleo? No, es mucho más. Te puede servir para:

- Identificar oportunidades de negocio.
- Recibir opiniones, referencias, consejos e información privilegiada.
- Conseguir opciones de empleo.
- Obtener clientes.
- Contactar proveedores.
- Establecer relaciones con otros en tu área que a futuro te puedan aportar algo valioso que actualmente no identificas.
- Establecer un “andamiaje” que podrá ser de utilidad en el futuro (aunque hoy no lo sea) en todo tipo de proyectos, actividades y trabajos, tanto profesionales y recreativos como sociales.
- No se tratará siempre de un beneficio económico, pero siempre traerá beneficios como “persona” en toda su amplitud y facetas.

5.- ¿Es una virtud?

Por supuesto, es una repetición constante del acto positivo de generar relaciones sociales productivas.

¹ Book Crossing: organización internacional. Cada miembro asigna un número o clave a cada libro, lo lee y después lo “libera”, ya sea regalándolo a otra persona o dejándolo en un lugar público para que otra lo encuentre y a su vez lo lea y vuelva a “liberarlo”. Actualmente se han asignado claves a más de dos millones de libros en todo el mundo, especialmente en Europa. Me parece que es una imagen más clara de cómo pueden crearse todo tipo de redes.

² Drake Bearn Morin, Inc., 1991, p. 2, Capítulo 10.

6.- ¿Cuáles son los beneficios de estar siempre “tendiendo redes”?

- Más amigos, conocidos y contactos generan mayores ámbitos de acción en cualquier especialidad;
- Un contacto (en ocasiones el más inesperado) puede relacionarte con otros que serán fundamentales para conseguir empleo, identificar proyectos viables, resolver problemas difíciles, cerrar cuentas de nuevos clientes o contratar prestadores de servicios especialistas, eficaces y éticos;
- Ser de utilidad a otros y que ellos te sean de utilidad a ti con consejos, sugerencias, conocimientos y contactos. Los conocimientos y experiencia colectiva de una red de gente vale mucho y le puede abrir puertas inesperadas a todos los participantes;
- Entre más respaldado estés (no sólo por conocimientos que te hagan perito en tu especialidad, sino además con personas relacionadas al mismo), mejor será tu actuación en el ambiente en que te desenvuelves. Hoy, ese ambiente implica y requiere cambios y adaptaciones cada vez más rápidos y estar mejor informado y preparado para la evolución constante.

7.- ¿Y esto que tiene que ver con mi educación y con la Fundación de Becas?

Al haber estudiado una maestría en el extranjero ya formas parte de un grupo privilegiado sin saberlo. Igualmente, como Graduado Brockmann, la oportunidad educativa que recibiste es algo que todos los Graduados tienen en común y se puede aprovechar y potencializar. Todos integran una red de profesionistas que conforma un importante capital humano, la cual facilita el intercambio, colaboración y participación activa en proyectos de trabajo ligados a sus respectivas áreas de especialización.

Si tu, como Graduado tienes algún tema, proyecto o problema que quisieras compartir, colaborar o consultar con otros Graduados, siempre puedes contactar a otros Graduados. Si no encuentras lo que buscas en la base de datos, o no te sientes con la confianza para contactar a otros Graduados que todavía no conoces, Tony Rump (arump@becasmob.org.mx) y Minerva Plazola (mplazola@becasmob.org.mx) en la Fundación conocen de sus historias, logros y especialidades. Cualquiera de los dos te puede dar una idea, introducción o contactarte directamente.

Al hacerse eficiente una red de Graduados, será posible la realización de múltiples actividades y servicios, como por ejemplo:

- El apoyo en la colocación de Graduados con la creación de oportunidades profesionales al potencializar la red de contactos existente.
- Ofrecer opinión experta y consultoría para los proyectos que se promuevan por los individuos miembros de la red, de acuerdo a sus intereses particulares.
- Propiciar la realización de seminarios, investigaciones y presentaciones, conjuntamente con universidades locales y extranjeras, al aprovechar las visitas de importantes académicos del extranjero y utilizar las instalaciones de instituciones locales.
- La promoción de los miembros como parte de un equipo multidisciplinario de especialistas y/o de un organismo prestigiado de la sociedad civil, si así conviene a los intereses de cada uno.

8.- ¿Cómo tender redes en otros contextos si no soy sociable?

- Uno de los atributos de ser persona, con nuestras capacidades propias de inteligencia y voluntad, es la necesidad y correspondiente posibilidad de entablar relaciones en sociedad. Somos el animal político de Aristóteles. Por ende, no puede decirse que alguien “no es sociable”, tan sólo que requiere de mayores herramientas para ejercitar esas habilidades que son intrínsecas al hombre y a la mujer.
- Por ende, eres sociable. Tal vez con menor o mayor capacidad que otros para generar relaciones sociales en situaciones específicas, pero es una habilidad que se puede adquirir y mejorar.
- Recuerda, siempre es fácil relacionarte con alguien si tienes algo en común con esa persona (como por ejemplo todos los Graduados Brockmann estudiaron por lo menos una maestría en el extranjero).

9.- ¿Existen “métodos” para aprender a tender redes?

Sí, aunque el que mejor funciona es el tuyo. Lo que sí resulta claro es que “tender redes” es una virtud que como tal, debe practicarse de manera reiterada para que se vuelva natural, aunque no sea para fines profesionales.

10.- Probablemente cuando más “urge” tender redes, es cuando se está buscando empleo. De ahí que mucha de la información relativa a “networking” se refiera a tal aspecto, que es sólo una de las muchas actividades que facilita el tender redes. Sin embargo tu tienes una fuente casi inagotable de contactos potenciales (los mas de 200 otros Graduados Brockmann) con experiencia y posiciones de importancia en una gran cantidad de áreas. Te conviene aprovecharla.

Ampliar horizontes y posibilidades es mucho más fácil cuando el número de personas con las que te relacionas es mayor.

11.- “Networking Efectivo” para obtener un empleo³.

Antes de iniciar con este proceso relativamente simple de 6 pasos, es importante que tengas en mente tres cuestiones:

- Al emprender el proceso, puedes estar buscando información a utilizar para identificar oportunidades de empleo, o estar buscando oportunidades de empleo directamente (aunque nunca las dos al mismo tiempo porque te restará mucha credibilidad como persona bien programada);
- La mayoría de las personas se sienten halagadas y dispuestas cuando las buscamos para pedirles ayuda o consejos, siempre que lo hagamos con consideración y respeto; y
- Lo más importante: Como Graduado Brockmann tienes algo en común con todos los demás graduados, lo que puedes utilizar para obtener una gran cantidad de información en casi cualquier rama. Es una puerta que ya tienes abierta. Si no sabes como proceder te recomendamos contactar a Tony Rump en la Fundación para que el te ayude.

PASO 1.- IDENTIFICA CONTACTOS POTENCIALES.

Algunos ejemplos de personas con las que nos relacionamos cotidianamente o que tenemos accesibles, y que son contactos potenciales:

- Compañeros de trabajo y jefes (actuales y anteriores).
- Amigos.
- Vecinos.
- Profesores (tuyos y de tus hijos).
- Miembros de clubes sociales y deportivos.
- Compañeros y ex compañeros.
- Agentes de seguros, médicos, abogados o contadores de la familia.
- Miembros y líderes de tu comunidad religiosa.
- Socios de cámaras de comercio o industria.
- Clientes o competidores de empleos anteriores.
- Familiares.
- Contactos por Internet.
- Por supuesto otros Graduados Brockmann
- Los miembros del Consejo de la Fundación.

³ La información fue obtenida de fundamentalmente dos documentos: a) “Job Search Outline – How to Market Yourself”, documento preparado por el Mtro. Carlos Brockmann de Anda y que forma parte del contenido de la página web de la Fundación Magdalena O. Vda. De Brockmann, A.C.; y b) Documento preparado por Drake Beam Morin, Inc.

PASO 2.- PREPARA TU HISTORIA Y OBJETIVOS. PRACTICA.

Reflexiona acerca de cómo presentar tu situación actual, tanto a las personas que ya te conocen como a las que no. Prepara y practica (hasta que te sientas cómodo y natural) una “auto presentación de 2 minutos”, en la cual transmitas de manera concisa y convincente:

- 1 Quién eres;
- 2 Tu experiencia profesional y estudios;
- 3 Tu situación actual;
- 4 Tu estrategia de desarrollo profesional.

Sin embargo, también es importante que practiques varias formas de iniciar conversaciones (tanto en persona como por teléfono). Al respecto, te sugerimos revisar la guía para obtener empleo que se encuentra en: <http://www.becasmob.org.mx/graduados/consejos-importantes> la cual trae más información detallada de este tema.

En el caso de personas que no conoces, trata de hacer una cita para platicar directamente. Como se mencionó anteriormente, es muy conveniente encontrar algo en común con la persona que estas tratando de contactar (si estudiaron en la misma escuela o nacieron en el mismo pueblo, etc.). Una cita es preferible porque el trato personal generalmente es mas impactante y la impresión perdurable. Si no es posible, trata de lograrlo por teléfono.

- 1 Investiga y conoce a detalle todo lo que hablarás con la persona;
- 2 Conoce a quién estás llamando y ten muy en claro por qué es la persona indicada para contactar (las herramientas para investigar esto son cada día más sencillas; por ejemplo utilizando el Internet);
- 3 Define tu objetivo muy bien (obtener información, una referencia o una entrevista, etc.);
- 4 Cualquier llamada debe tomar 5 minutos como máximo a menos que la persona demuestre interés en seguir la conversación.

PASO 3.- CONSIGUE LA CITA.

El teléfono es tu herramienta más útil para conseguir entrevistas. Cuando estés buscando entrevistas de trabajo directamente, debes invertir una cantidad significativa de tiempo todos los días para realizar llamadas, ya sea para obtener información, citas o entrevistas de trabajo.

Ten muy en claro lo que buscas lograr con cada llamada.

- 1 Ten a la mano notas con lo que quieres decir y lograr en la llamada.
- 2 Durante la llamada, no hagas un monólogo. Haz preguntas a tu interlocutor, para involucrarlo de forma que el tiempo que cada quien hable esté balanceado.
- 3 No asumas nada, sé paciente y escucha.

Nunca pidas a las personas cosas que no pueden hacer (por ejemplo pedir a una secretaria que agende una cita de su jefe contigo inmediatamente). Acostúmbrate a tomar el nombre de cualquier persona con la que hables cuando estés tratando de llegar a tu contacto, para que puedas utilizar el nombre de esa persona posteriormente.

Si no logras comunicarte con tu contacto en horario de oficina, hazle llegar un mensaje por escrito o habla después del horario de oficina cuando esté contestando su propio teléfono. Una vez que logres comunicarte con tu contacto, trata de escoger una hora y lugar que le faciliten lo más posible una entrevista.

PASO 4.- PREPARA MINUCIOSAMENTE TU AGENDA Y OBJETIVOS.

Una vez que hayas conseguido la entrevista, el tiempo será limitado por lo que es importante que planees cuáles son los temas a tratar (como harás tu presentación de objetivos y estrategia profesional, la búsqueda de referencias e información, etc.) y cuánto tiempo podrás hablar de cada uno. Si no conoces a la persona, ten en mente como vas a romper el hielo lo más rápido posible, pero de manera natural, para llegar a tratar los puntos importantes a la brevedad y evitar tomar tiempo importante de la persona, por cortesía a alguien que te hace un favor.

Practica antes de sostener la entrevista. Escribe notas acerca de lo que dirás para dirigir la discusión e ir cumpliendo los temas de tu agenda.

PASO 5.- LA REUNIÓN INFORMATIVA.

Si no conoces a la persona, trata de percibir el estilo de tu interlocutor al momento de la entrevista, de forma que sepas cómo abordarla (iniciar con plática para romper el hielo o ir directo al grano, tratar los temas sólo a grandes rasgos o entrar más a detalle, etc.). Durante la entrevista, trata de ver las señales de tu interlocutor: si está disfrutando la reunión, confundido, lleno de ideas que quiere expresarte, ocupado o distraído, sin sugerencias por el momento. Trata de balancear el tiempo que cada quien habla.

Asegúrate de tomar notas acerca de los compromisos o acuerdos a los que hayan llegado, de forma que puedas darles seguimiento.

Pide retroalimentación, consejos y información sobre tus estrategias; intercambia tarjetas y consigue nombres de otros contactos. Trata todo lo que deseas lograr en 15 minutos máximo. Si la persona desea platicar más tiempo, entonces procede; si no, trata de no quitarle tiempo.

Cuando estés buscando oportunidades de empleo directamente entre gente que no conoces, no te desanimes y no lo tomes personal si después de 10 llamadas no has logrado conseguir una entrevista. Es absolutamente normal. Sin embargo puede resultar más fácil contactar alguien que te otorgue una referencia (que te “abra las puertas”) con las personas que deseas contactar. Esta es una manera menos impersonal de buscar contactos (para llegar a un empleo) y generalmente resulta en conversaciones y tratos más naturales.

PASO 6.- ANALISIS POSTERIOR Y SEGUIMIENTO.

Después de algunas entrevistas, analiza de forma crítica tu desempeño y establece cuáles son los aspectos que te gustaría cambiar o mejorar al respecto.

Recuerda dar seguimiento a los contactos con quienes te hayas reunido. Una nota de agradecimiento es un detalle suficiente. Si le prometiste a tu contacto enviar información o hacer algo (por ejemplo llamarlo), ¡hazlo!

En ocasiones dar seguimiento a tus contactos puede ser una tarea que requiere tiempo, esfuerzo y energía. Sin embargo, recuerda que no estás buscando un empleo únicamente, sino que estás construyendo una red de alianzas profesionales que podrán durar toda tu carrera si las cuidas.

12.- Por supuesto, este proceso puede sonar “muy gringo”, para alguien que vive en un lugar más informal. Sin embargo, es solo un ejemplo y puede “regionalizarse” a las circunstancias de tu época, lugar de residencia y características personales.

13.- Este proceso puede ser particularmente valioso e importante para quienes estén regresando de hacer estudios de maestría que:

- ❶ Buscan empleo; o
- ❷ Han establecido un despacho, firma o negocio y necesitan ampliar su espectro de clientes y proveedores.

Para los que regresan de cursar estudios de maestría en el extranjero y pretenden encontrar trabajo, es sumamente importante que comiencen a “tender redes” mucho antes de regresar. Por ello es necesario que:

- Te mantengas informado de las tendencias y acontecimientos que ocurren en México;
- Continúes en comunicación con personas que se encuentran dentro de tu campo profesional en casa; y
- Aproveches los viajes a México durante tu estancia en el extranjero para realizar visitas a empresas y organizaciones que sean “empleadores potenciales”.

Hoy eso es mucho más fácil a través del correo electrónico y de la prensa por Internet.

14.- Te reiteramos que la Asociación de Graduados es un lugar perfecto para tender redes y hacer amigos. ¡Vamos a utilizarla todos!

RESUMEN DEL PROCESO PARA "TENDER REDES"

