**Diez errores serios sobre la red de confianza**

Ines Temple

El Comercio, 11 de junio de 2016

1. **“No me gusta hacer contactos”** –hacer contactos es “la actividad consiente y voluntaria de establecer y mantener vínculos genuinos y de largo plazo con personas a quienes apreciamos y respetamos”. ¡Es parte de lo que es vivir e interactuar en comunidad y eso lo hacemos todos a diario!
2. **“Sólo sirve para buscar trabajo”**. – es un hecho que 9 de cada 10 trabajos se consiguen directa o indirectamente a través de los contactos. Pero hacer contactos es sobre darles valor a esas relaciones, renovando el vinculo y re-estableciendo mutuamente nuestra identidad, imagen y reputación en cada interacción! (¡y pedir trabajo a un contacto es un grave error!).
3. **“Hago contactos cuando me conviene hacerlos”**. – es lo mismo que decir “me acuerdo de ti sólo cuando te necesito”. Hacer contactos sólo en beneficio propio es egocéntrico y puede ser hasta manipulador. Esa es la vía perfecta para destruir relaciones. ¡A los manipuladores los sentimos a kilómetros de distancia!
4. **“Estoy muy ocupado”**. - Aunque nada reemplaza a las interacciones cara a cara para construir lazos de confianza y afecto, las alternativas digitales son efectivas para no darnos por desaparecidos, pecado mortal en el mundo del trabajo y con los afectos.
5. **“Distrae del trabajo serio”**. - Hacer contactos requiere tiempo y energía pero es clave para la empleabilidad:– son la “fuerza de ventas “de nuestra imagen y reputación. Sin ellos, lo logrado o avanzado no se sabe ni se conoce y nuestra marca personal termina valiendo nada.
6. **“No me gusta ir a eventos sociales”** – El mundo profesional también ofrece alternativas para interactuar con gente nueva y diversa y ampliar paradigmas. Juntarse siempre sólo con los mismos demuestra desinterés en los otros y termina haciendo que nos olviden y dejen de lado.
7. **“¿Te has enterado de la última?”**.- Usar la red de contactos para dañar reputaciones ajenas o chismear irresponsablemente, destruye nuestra credibilidad y reputación de personas serias o leales, así solo participemos escuchando. ¿Vale la pena? La vida da vueltas…
8. **“Solo tengo contactos importantes”**. - Es un error grave valorar sólo a contactos de alto nivel, menospreciar a otros, ser arrogante o mirar para abajo a los demás. Toda persona es valiosa independientemente de lo que haga. ¡No hay contacto chico!
9. **“Tengo pocos contactos”** – Los adultos generalmente tenemos entre 500 y 1000 amigos y conocidos entre compañeros de estudios del colegio, academia o universidad, familiares de sangre y políticos, mentores, compañeros y ex-compañeros de trabajo, conocidos del club, del gimnasio, del barrio, de la Iglesia, del gremio y la su vez os familiares y conocidos de ellos. Proveedores y clientes, ex proveedores y ex clientes, competidores. Padres de los amigos de los hijos….. Haga su lista y protéjala – idealmente en la nube.
10. **“Debo impresionar a mis contactos”** .- La esencia de toda buena relación es inspirar confianza, no impresionar. Ser correcto, sinceramente cálido y autentico abre las puertas a la confianza y la credibilidad de las personas. Tratar a todos de manera amical y escucharlos con genuino interés favorece la buena imagen y reputación personal y profesional. ¡El secreto es inspirar a los demás dejándoles siempre algo de valor en cada interacción!