**Redes de confianza**

Ines Temple

El Comercio, 21 de agosto de 2007

José trabaja con nosotros desde hace años. Es un buen trabajador, serio, confiable y de buen trato con la gente. Es de Pisco y el terremoto destruyó su casa, como la de muchos otros. Ahora, muchos buscamos como apoyarlo porque él ha sabido ganarse el respeto y afecto de quienes lo conocen. Su “red de contactos” está funcionando porque la sembró hace mucho y ha cuidado de ella cada día, con cada persona con la que trata.

Sin embargo, la mayor parte de las personas tiembla cuando escucha que tiene que “hacer contactos”. Creo que se imaginan a sí mismos pidiendo trabajo de puerta en puerta a sus amigos y a los amigos de sus amigos. O, peor aún, se sienten expuestos a declararle al mundo entero que algo malo pasa en sus vidas y por eso deben salir a buscar a quienes los puedan “rescatar”. De terror.

Otros, también equivocadamente, creen que hacer contactos es una actividad “manipuladora”, es decir, es quitarle tiempo a alguien en puro beneficio propio. Y, peor aún, creen que hacer contactos es llamar a pedirles favores a personas con las que ya no tienen ninguna relación desde hace años o incluso personas con las que nunca se llevaron bien o incluso con desconocidos.

Hace unos meses escuché de boca de un valioso joven peruano, una expresión que me dejó gratamente sorprendida: “redes de confianza”. Creo que él se refería a algo distinto, pero aplicar ese término para sustituir al temido “redes de contacto” puede ayudar a todos quienes se angustian al escuchar “redes de contacto”.

Entonces, “hacer contactos” o tejer “redes de confianza” es establecer y mantener vigentes los vínculos con las personas que nos conocen, aprecian y respetan, con quienes el aprecio es mutuo. Es mantener siempre actualizada la relación, especialmente si se presentan cambios en nuestras vidas o en las suyas. Es tener y mostrar un genuino interés por nuestro interlocutor, su vida, su familia, sus planes, retos y aspiraciones.

Incluso para quienes están buscando trabajo, construir redes de confianza es compartir un momento agradable volviendo a establecer la confianza, la camaradería, la relación. Es “informarlos” personalmente y positivamente de nuestras novedades, de nuestras ganas de hacer cosas, “renovando” siempre nuestro posicionamiento personal. Tender “redes de confianza” es, incluso, muy grato: ¡es una actividad social humana fundamental!

Un punto importante: no hay contacto “chico”. Uno no establece confianza solo con quienes “son importantes” o “poderosos” por el hecho de serlo. Mucha gente comete el error de hacer sus “listas de contactos” incluyendo solo a quienes ostentas altos cargos o lideran empresas, dejando de lado a pares o subordinados, que son quienes, por lo general, mejor nos reciben, más afecto nos brindan y hasta mejores “datos” de oportunidades escondidas nos terminan dando.

La clave para tener redes de confianza exitosas es no esperar a tenderlas solo cuando las necesitamos. La red se hace solita si uno da de sí: radica en nuestra capacidad de dar. Si no damos, si sólo esperamos recibir o sólo pensamos en pedir algo, entonces no se establece la confianza y por ende, la red no se construye. Nuestra vida diaria está llena de oportunidades para tender redes y mantenernos siempre activos y vinculados: congresos, seminarios, asociaciones de padres de familia, gremiales, religiosas o deportivas, reuniones sociales, de trabajo.

Todo momento que brinda la oportunidad de interactuar con gente conocida o de conocer a nuevos amigos es un momento valioso. No lo desaproveche. A la gente le gusta ayudar, y es justo en esos momentos donde más se ve de que madera estamos hechos. ¡Y ahora nos toca ayudar a José y a todos quienes hoy nos necesitan y confían en nosotros para reconstruir sus vidas!