**Tejiendo nuestras redes de confianza**

Ines Temple

América Economía, 25 de julio de 2014

Antes, cuando los trabajos eran seguros no teníamos por qué preocuparnos de tejer redes de contacto. Los empleos eran para siempre y la gente se conocía. No había que generar ningún esfuerzo adicional para conocer gente o dar a conocer nuestra marca personal. Esto cambió. Hoy en día, la red de contactos es una herramienta fundamental para vender nuestros servicios profesionales.

Es más, la mayoría de trabajos se consiguen por redes de contacto. Cuando se presenta una vacante, las empresas buscan primero informalmente adentro de la empresa, con amigos y clientes. El 90% de las posibilidades de trabajo está en lo que llamamos “el mercado de oportunidades escondidas”.

Y lo reafirma Herminia Ibarra, autora del libro Working Identity: Unconventional Strategies for Reinventing Your Career, los tres componentes del éxito de la carrera ejecutiva son: 1.- habilidades conocimientos, logros resultados, 2.- imagen y reputación, 3.- contactos y relaciones.

Pero cuando hablamos de hacer contactos, algunos creen que hacer red de contactos es hacer una actividad manipuladora. Suena a algo que hacemos por interés y que una vez que obtenemos lo que necesitamos de la otra persona ya no nos interesa saber más sobre ella. Parece una situación aprovechada y desagradable.

Por eso, a nosotros en LHH DBM nos gusta hablar de redes de confianza. Jeffrey Gitomer, autor del libro El pequeño libro negro de los contactos dice “Siendo todas las cosas iguales, las personas prefieren hacer negocios con personas que conocen. Siendo las cosas no tan iguales, las personas todavía prefieren hacer negocios con personas de su confianza”.

¿Qué es entonces una red de confianza? Es el resultado de la actividad consciente y voluntaria para establecer y mantener contactos genuinos y de largo plazo con personas que nos conocen, aprecian y a las cuales nosotros también apreciamos.

Tejer una red de confianza es establecer (o restablecer) una relación de largo plazo con personas que nos aprecian, que nosotros apreciamos, que conocemos y con las cuales mantenemos (o hemos mantenido) una relación de confianza, aprecio y respeto mutuo.

Mientras más grande sea nuestra red de confianza será mejor para nuestra empleabilidad; porque ellos son los mejores vendedores de nuestros servicios, los mejores depositarios de nuestra reputación. Entonces, tejer redes de confianza supone tener una idea clara de quienes son nuestros conocidos y qué es lo que saben de nosotros.

El primer punto para generar nuestra red de confianza es hacer una lista organizada. La mayoría de personas tiene una red de contactos de entre trescientas y quinientas personas, pero no la tiene ordenada ni tiene plena conciencia de que tiene tantos contactos.

Empecemos por poner en la lista a todas las personas que conocemos y que nos conocen, aunque no las hayamos visto en mucho tiempo. Es decir, todas aquellas personas que tienen una imagen nuestra, que manejan nuestra reputación; aquellos a quienes el día de mañana alguien podría preguntarles por nosotros y que van a responder: “es una persona de primera” o “No, con ese ni te juntes”. Es de nuestro interés, por supuesto, que ellos tengan una imagen positiva nuestra, ocupen la posición que ocupen.

¿Cómo tejemos la red de confianza? Pues, obviamente, tenemos que mantener vigentes nuestras relaciones actualizando permanentemente nuestros contactos. Es bueno mantenerlos informados de qué estamos haciendo con nuestras vida con nuestras carreras, qué nos ha pasado últimamente, si nos promocionaron si aprendimos algo nuevo. Tan importante como eso es interesarnos más sobre nuestros contactos: sus vidas, sus intereses, sus logros y hacer esto con genuino interés.

De los errores que cometemos al crear una red de contactos, existe uno perverso: creer que hay contactos chicos o poco importantes. Algunos creen que deben tener contactos solo con personas influyentes, gerentes generales o parientes que tienen altos cargos. Esas personas tienden a descuidar los vínculos y relaciones con personas de distintos niveles.

No olvidemos que tejer redes de confianza es restablecer y reescribir la relación en nuevos términos y mantenerla vigente. Es también restablecer nuestra identidad, imagen, marca personal y reputación con ellos. ¡Es renovar el vinculo, incluso con personas que no vemos en mucho tiempo! Y el mejor secreto de tejer redes de confianza exitosas es hacerlo permanentemente (no sólo cuando los necesitamos para algo), hacerlo con sinceridad y entusiasmo y sobretodo, con genuino interés por las personas.