

Su agenda de contactos es un tesoro

Publicado el 29-01-2010 por Tamara Vázquez. Madrid.

El 'networking' es el arte de hacer contactos y administrarlos de modo permanente, una herramienta de comunicación que cobra importancia en la carrera de profesionales de todos los sectores, sobre todo cuando su salario está sujeto al cumplimiento de objetivos.

En 1929, el escritor húngaro Frigyes Karinthy publicó su teoría de los *Seis Grados de Separación*, un revelador ensayo con el que defendió que **todas las personas estamos conectadas con cualquier individuo del mundo a través de sólo cuatro intermediarios**. El texto, que fue muy criticado en su época, resultó probado en la década de 1990 y actualmente supone una de las bases del *networking*, una disciplina de origen anglosajón que pone de relieve la importancia de gestionar adecuadamente la agenda de contactos.



Es conocido el caso del demócrata Bill Clinton, que desde su estancia en la Universidad de Oxford guarda y clasifica el nombre y profesión de todas las personas que conoce. Se dice que el ex presidente de Estados Unidos es uno de los mejores *networkers* del mundo, algo que no debe extrañar porque, como recuerda Carolina Rojas, coautora del libro *Networking. Uso práctico de las redes sociales*, **"si existe una característica que comparten todas las personas que han tenido éxito en su vida es la de que disponen de una amplia red de contactos y que, a su vez, han desarrollado la habilidad necesaria para nutrirla de forma permanente"**.

En España, esta gestión de carácter metódico de los contactos profesionales se encuentra todavía en una fase incipiente, aunque Rojas pronostica que la formación en *networking*, muy extendida en los países anglosajones, es una tendencia de futuro también en nuestro país. "Los directivos nacionales presentan carencias evidentes en el arte de las relaciones públicas. Muchos de ellos todavía no saben clasificar su tarjetero u olvidan agradecer la ayuda que le prestan otros profesionales, por ejemplo", explica.

La otra cara de la moneda son las multinacionales y las pymes españolas que actualmente sí fomentan el *networking* de su plantilla, animando a sus profesionales a relacionarse con compañeros y clientes, y organizando eventos sectoriales. "A la empresa, **el hecho de que sus empleados y ejecutivos hagan networking le ayuda a generar notoriedad, a ser conocida y llegar a personas influyentes o decisorias de forma rápida**", apunta Félix López, director general de Affirma Business Centers y embajador de Xing en Madrid.

El *networking* -como filosofía de vida, como actitud, y desarrollado de manera constante- es un arma profesional poderosa, que resulta básica en el caso de aquellos que dependen de un sueldo variable, como los comerciales -las referencias personales generan un 80% más de resultados que una llamada fría-, los consultores -cada persona que conoces está conectada, a su vez, a otras docientas- y la mayoría de los trabajadores autónomos. En este sentido, es lógico que cada vez sean más las compañías españolas que ofrecen servicios relacionados con la formación en gestión de contactos profesionales, como ProyectosTIC y Networking Activo, entre otras.

Pero, ¿está capacitada cualquier persona para seguir los pasos de Clinton y convertirse en un excelente *networker*? Andrés Pérez, especialista en posicionamiento profesional, cree que todos podemos hacerlo si nos entrenamos. "Precisamente, el trazar un plan y descubrir que existe un procedimiento demuestra que el **diseño de una red no es sólo cuestión de arte, sino de ciencia**, lo que facilita las cosas a todos aquellos que consideran que no han nacido para esto". Félix López cree que "la honestidad, la honradez y, sobre todo, la generosidad -es decir, ofrecer ayuda a los demás sin esperar nada a cambio- son valores esenciales del *networker*".

Asimismo la creación y posterior gestión de una red de contactos exige que el profesional adopte ciertas prácticas, como la elaboración de un plan de marketing personal -¿cuáles son mis objetivos, a quién me dirijo, de qué recursos dispongo?-, la formación en habilidades de comunicación, la elección de las herramientas para gestionar los contactos -terminal telefónico como iPhone o Blackberry; redes profesionales online como Xing o LinkedIn; correo electrónico, como Outlook o Gmail- y la gestión periódica de los miembros de la red. Aunque la piedra filosofal pasa por algo tan básico como aprender a escuchar.

**Opine en el blog 'Empleo 3.0': Quien tiene un amigo, tiene un tesoro
Las claves del networking profesional**

Otras webs del grupo UNIDAD EDITORIAL