19/04/2010

Da para recibir: apúntate a esta no tan nueva forma de hacer contactos ¿Qué es el networking?

¿Repartir tarjetas a diestro y siniestro? ¿Retomar la relación con los amigos de la infancia? ¿Enchufismo? ¡No! El networking profesional poco tiene que ver con todo eso. Así lo defiende la experta Rosaura Alastruey, que, en su nuevo libro, explica cómo potenciar nuestra red de contactos.

Analía Plaza

"Imagina que estás en una gran explanada y a tu alrededor se encuentran todos los profesionales de tu especialidad o sector, levantas un bocadillo de cómic aportando, comentando o buscando algo y, de repente, algunas personas se acercan y empiezan a hablar contigo". Gráfico, ¿verdad? Hace unos días, os preguntábamos, a través de nuestras cuentas en Twitter y Facebook, qué era para vosotros el networking profesional. Y, entre las respuestas recibidas (gracias a todos por vuestras aportaciones), nos hemos quedado con dos: con la que arranca este texto, de Víctor González, y con la que da forma al antetítulo, más clara y concisa. **"Dar para recibir"**, apuntaba Lola Sánchez.

La autora del libro que sorteábamos (y con motivo del cual planteábamos la pregunta), Rosaura Alastruey, empieza por **dejar claro lo que no es el networking profesional:** no es "por el interés te quiero, Andrés", no es "el sinónimo moderno del conocido 'enchufismo'", ni es una gran bolsa de empleo. "En los últimos meses se ha vivido una gran difusión del concepto, a veces de manera acertada y otras no tanto. Hay que tener claro que **siempre que iniciamos una relación de network será de carácter bidireccional"**, explica. "El networking profesional correctamente gestionado consiste en **trabajar estratégicamente para conseguir una red de contactos**, ya sea de tipo personal o profesional".

¿Cómo? Las redes virtuales y los encuentros profesionales, que tanto proliferan últimamente, facilitan las cosas a la hora de **hacer networking "bien hecho".** Y para hacerlo así, bien, Alastruey da cuatro consejos básicos:

- Da forma a tu estrategia personal. Disponer de una red de contactos estructurada y útil implica trabajo "basado en una estrategia y unos objetivos adaptados a ella. ¡Diseña la tuya!"

- Estar al día. "Mantente informado constantemente de todo aquello que te permita acercarte a tus contactos", indica Alastruey. Boletines, agendas virtuales, noticias... Internet te lo pone realmente fácil.

- ¡El cara a cara sigue siendo imprescindible! "No olvides que la red de contactos se basa en el establecimiento de relaciones personales que, si se cultivan convenientemente, un día llegarán a ser de confianza". Así que incorpora a tu agenda la asistencia a eventos presenciales.

- Refuerza tu presencia en la red. Las plataformas virtuales profesionales complementarán y potenciarán tu red. Cuida tu reputación en ellas y "no pienses que estar en todas, pero a medias, será más efectivo. Investiga, prueba y selecciona la que te resulte más adecuada".