

# Recomendamos leer

## NETWORKING ESTRATÉGICO

*Este libro muestra cómo crear de manera estratégica una red de contactos activa en la que prime la generación de valor y los beneficios a largo plazo para todos. El éxito no radica en cuánta gente conozca, sino en la calidad de los vínculos que establezca.*



(...) Si usted tuviera que conectarse con algún personaje influyente en su ramo específico, ¿cuánto tiempo le tomaría? Si tuviera que comunicarse con un político poderoso, ¿cuántas llamadas telefónicas tendría que hacerle? Si necesitara fondos para su empresa, ¿sabría a quién contactaría? ¿Y esa persona contestaría sus llamadas o correos electrónicos inmediatamente? ¿Sabe usted abordar a las personas influyentes de tal manera que se muestren ansiosas por ayudarle en su proyecto, empresa o campaña caritativa?

(...) En los negocios, como en la vida, las relaciones son la verdadera “red de energía” que la gente inteligente utiliza para que las cosas se hagan más rápida y eficazmente. De hecho, investigaciones recientes indican que más del 89% de los altos ejecutivos (de vicepresidentes para arriba) en empresas con ganancias de más de 100 millones de dólares anuales dicen que la fortaleza de sus relaciones personales y profesionales tienen un impacto significativo en su capacidad de lograr resultados en los negocios.

(...) Acceder a las redes que necesita exige un abordaje preciso, inteligente y estratégico. Deberá aplicarle el mismo alto nivel de planificación y de pensamiento estratégico que aplica a sus negocios. La planificación estratégica que aplica a sus negocios le aporta influencia y le indica dónde debe enfocar sus esfuerzos para maximizar sus resultados.

(...) La gente con dinero tiene el problema de decidir dónde poner su dinero. La gente que necesita capital o inversión busca a las personas que tienen el problema de no saber dónde poner su dinero. Los académicos necesitan saber de negocios. Las personas de negocios necesitan la validez y los recursos que aportan la creatividad y la investigación de la academia. Todo el mundo está buscando algún tipo de valor en el que es, a fin de cuentas, un mercado ineficiente, compuesto de muchas otras personas que deambulan en busca de valor, igual que usted.

(...) Para el conector poderoso, toda relación debe basarse en tres elementos: la gente debe conocerlo, encontrarlo agradable y tenerle confianza. Para que la gente lo conozca, usted debe salir de su zona de confort y entrar a los salones indicados, en los lugares indicados y en los ecosistemas indicados. Participe en grupos de LinkedIn. Vaya a conferencias. Ofrezcense como voluntario en proyectos y comités de su sector o comunidad. La única manera de que la gente lo conozca es estar donde están los demás.

(...) Presentarse es solo el primer paso en la relación; las conexiones profundas se construyen por medio de múltiples “toques” a lo largo del tiempo. Stephen M. R. Covey, autor de *La velocidad de la confianza*, habla de “hacer consignaciones” en las “cuentas de confianza” de los demás. Agregar valor por medio de favores que comienzan a un bajo nivel y progresan hacia arriba y hacia fuera, a partir de los individuos y a través de sus redes, es la manera de fomentar la confianza y construir relaciones auténticas.

(...) El partido de ajedrez 3D se basa en una secuencia de qué, para qué, quién y cómo. ¿Qué desean o necesitan? ¿Por qué lo desean? ¿Quién puede ayudarles? ¿Y cómo se les puede juntar con las personas que necesitan? Mucha gente no hace este tipo de planeación o de elaboración de estrategias cuando se trata de sus conexiones: saben qué quieren, pero no el resto.

(...) Esta nueva “era de conexiones” no es transaccional. Hoy en día las personas están buscando desarrollar relaciones que van mucho más allá de los meros intercambios comerciales. Quieren invertir su tiempo y energía con otras personas de quienes creen que estarán allí cuando las necesiten, y viceversa.

Este libro se  
encuentra a la venta  
en el **IEEM**

*Networking estratégico*

Judy Robinett

PAIDÓS Empresa. Buenos Aires, 2016

328 págs.