economíanegocios

La gestión de nuestra red de personas siempre ha sido importante, sin embargo, cada vez adquiere mayor importancia y valor. Tener personas de confianza en nuestra faceta personal, social y profesional es todo para sentirnos satisfechos y plenos

Todo es economía

por Juan Martínez de Salinas

Las redes sociales nos permiten contactar con cualquier persona del planeta.

¿Cómo gestionas tu red de personas?

El Siglo XXI se caracteriza, por un lado, por la inmediatez; queremos todo para 'ayer' (sin hacer grandes esfuerzos). Por otro, por el alardeo, como decía una vieja canción, de tener un millón de amigos. Desde mi perspectiva, hemos perdido la sensatez de lo que consideramos que es una persona de nuestra red de confianza. Se utiliza la palabra amigo con ligereza. Algo parecido ocurre con la palabra 'conocido'; aunque es algo más esporádico, se trata de alguien que te conoce de algo.

Las redes sociales y profesionales lo han cambiado todo. Estas plataformas nos permiten contactar con cualquier persona del planeta en dos clics de ratón. Esto facilita mucho la labor de relacionarnos, siempre y cuando tengamos los pies sobre la tierra. Esta acción de tener un vínculo virtual con otra persona por alguna de estas plataformas es un medio pero no un fin en sí mismo. Si consideramos ese vínculo débil, superfluo y carente de valor como un todo, confundiremos las cosas.

Las redes sociales y profesionales me han permitido contactar con muchas personas que de otra forma hubiese sido inviable. Algunos de ellos han pasado a formar parte de mi red de personas. ¿Qué ha ocurrido para que eso pasase? Lo más importante diría que ha sido que hemos ido avanzando en esa relación poco a poco, es decir, charlando, conociendo qué hacíamos cada uno, escuchándonos, interactuando, mandándonos información, buscando puntos en común y por último, si existía entendimiento, buscando la forma de conocernos en persona. El contacto virtual nunca puede sustituir al 'cara a cara'.

Recientemente he publicado mi segundo libro sobre la gestión adecuada de tu red de personas, se titula 'Cuarto y mitad de contactos' de la editorial Rasche para intentar aportar luz a este tema.

No conseguiremos que ninguna relación con otros individuos avance en ningún ámbito de nuestra vida si no generamos una confianza mutua que se fraguará con la inversión de tiempo, compartiendo momentos e interactuando con esas personas. No podemos pretender saltarnos etapas o fases. Las buenas relaciones se cuecen a fuego lento, sin prisas, ni exigencias ni esperando más de la cuenta.

Para mí, el 'networking' consiste en dedicar tiempo a los demás, sin esperar nada a cambio, de buscar tu 'tribu' con la que compartas confidencias, risas, tristezas, forma de entender la vida y disfrutes de su compañía. Muchas veces, todo comienza de la forma más inesperada, prestándoles ayuda desinteresada. Lo uno lleva a lo otro. La clave es decidir qué personas forman parte de tu núcleo existencial y vivencial. Está claro que las relaciones pasan por etapas. Debemos asumir que nadie somos perfectos y que todos cometemos errores. Por ello, será necesario hablar los malentendidos y querer solucionar lo que nos separa.

Al mismo tiempo, debemos dejar nuestras expectativas en casa. Una cosa es lo que cada uno espere de los demás y otra muy diferente lo que ocurra. No podemos exigir nada a nadie. Es bueno también dejar marchar a las personas que no aportan nada en nuestras vidas o con las que ya no nos sentimos identificados. Tienes que buscar personas que te aporten cosas y que te impulsen a sacar lo mejor de ti mismo.

No podéis pretender pagar vuestras malas experiencias con otras personas con quien no tiene ninguna culpa ni responsabilidad. Que otras personas os fallasen o decepcionasen no es extensible al resto del mundo. El mensaje es claro: no podemos pretender contentar a todo el mundo; al final se trata de ser nosotros mismos y confiar en nuestro instinto.

Nuestro contactos personales o profesionales no se miden por los favores que te hacen o por las cosas que hiciste tú por ellos. Si llevas una lista real o mental de esto, vas por mal camino. Las relaciones deben ser sinceras porque te apetece compartir cosas con ellos. Si nada más conocer a alguien, ya vas exigiendo cosas, es que no has entendido en absoluto en que consiste hacer 'networking' de calidad. No podemos acordarnos solo de nuestras personas cuando estemos en apuros o cuando necesitemos algo de ellas. También tienes que acordarte de ellos el resto del tiempo en que quizás no precisabas de sus servicios o de su atención.

> «Tu red de contactos será fuerte o débil en función de las acciones que hagas con ellas, por lo que debemos cuidar a nuestras personas»

Tener una potente red de personas comienza por ser generoso con los demás. Ayudar a alguien no garantiza que ellos te ayuden cuando lo precises. Siempre te encontrarás con gente desagradecida. Soy de la opinión de que al final todo el bien que uno hace le vuelve. Es gratificante ayudar a otras personas en lo que esté en tu mano, porque ayudas a cambiar el mundo de esa persona.

Va bien hacer de vez en cuando un IGR (índice global de relaciones) para saber en qué estado se encuentran tus amistades o tu núcleo de personas.

Las relaciones avanzan y fluyen desde la acción. No podemos esperar que las relaciones con otras personas avancen sin dedicarles tiempo. No obstante, no es suficiente que nosotros tengamos claros los diferentes tipos de redes de personas que tenemos, sino que será también fundamental que ellos los tengan claro y haya semejanza en esos niveles.

Hace poco me preguntaba una persona sobre qué número de contactos es el adecuado. Siempre digo que depende del medio en el que los tengas. Todos, cuando empezamos en estas plataformas, solíamos aceptar amistad de todo el mundo y lanzar solicitudes a todo aquel que pensábamos era interesante. Aunque puede ser una forma de empezar, no podemos quedarnos con un simple 'acepta'. Como muchos, supongo, en algunas redes tengo mucho volumen de contactos, pero los tengo organizados en diferentes grupos de personas. Debemos primar calidad por encima de cantidad. Para mí no es un contacto una persona que no sabe ni quién eres cuando contactas con él, ya sea online u offline.

Es conveniente analizar tanto en tu ámbito personal como profesional qué 20 personas son con las que más tiempo compartes en tu día a día. A partir de aquí, estudia qué te aportan, qué te hacen sentir, cómo reaccionas al estar con ellas y demás cuestiones que son más importantes de lo que crees. Muchas veces algunas personas suponen un freno en nuestras vidas.

Tu red de contactos será fuerte o débil en función de las acciones que hagas con ellas. Debemos cuidar a nuestras personas. Al final, si no te preocupas de tus personas, si no le dedicas tiempo y si no conversas con ellas, esas relaciones terminan por estancarse y enfriarse. Es muy importante escuchar a tus personas.

La clave es cuidar tu red de personas los 365 días del año y no solamente los días que necesites algo de ellos. En toda relación, hay que dar y recibir.