



No abusemos de nuestra red de confianza

Es típico que muchos de nuestros “amigos” aparezcan para pedirnos trabajo y luego, cuando lo consiguen, desaparecen sin darnos explicaciones destruyendo la confianza y a veces la amistad.



por Inés Temple
Presidente LHH DBM Perú
y LHH Chile.

Quisiera compartirles una experiencia aleccionadora sobre cómo se puede dañar la red de contactos. Tengo una amiga, a la que conozco desde niña, que comete todos los errores en relación a su red de confianza. Cada vez que está sin trabajo me persigue, me llama diez veces a la semana, me pide que le consiga trabajo, me demanda persistentemente que le dé contactos, y además se queja si no lo hago. No hace caso a ninguna de las recomendaciones que le ofrezco. Y así como me llama a mí, llama a toda su red de contactos a pedirle empleo, a esperar que los demás hagan algo por ella.

Le digo que, como todo contacto, no le voy a buscar un trabajo, solo ayudarla a encontrarlo. Le explico que el 85% de los trabajos se encuentran a través de la red de confianza, pero claro está, manejando la red de una manera positiva y asertiva, y no de la forma cómo ella lo ha venido haciendo, hasta el momento.

Uno de los errores que dañan nuestra red de confianza es justamente pedirle trabajo a un contacto. Es un grave error, porque es abusar de la relación. Se pueden pedir ideas, sugerencias o información, pero no pedir trabajo. Creer que se realizan contactos solo para usarlos cuando se necesitan suena a manipulación y nadie quiere cerca a manipuladores y aprovechados.

Algunas personas creen que los contactos son todas aquellas personas importantes que conocen y que les darán un “tarjetazo” para conseguirles un buen trabajo, y nada más errado que eso. Conforman nuestra red de contactos o de confianza todas aquellas personas que nos estiman y respetan, y con quienes esa estima es mutua. Son personas con las que hemos trabajado, que conocemos, y que no necesariamente tienen que ser importantes. No importa en que trabajen, que no trabajen, que sean nuestros vecinos, compañeros de colegio, compañeros de la universidad, etc. Es un grave error valorar solo el contacto de “alto nivel”. Toda persona

es valiosa independientemente de lo que haga, recordemos que ¡No hay contacto chico!

Los contactos son personas con las que tenemos vínculos y que eventualmente cuando le pregunten por nosotros puedan decir: “¡Es una persona de primera!”. Mientras más grande sea nuestra red de contactos será mejor nuestro nivel de empleabilidad, porque ellos son los mejores vendedores de nuestros servicios. La red de contactos es la herramienta fundamental para vender nuestros servicios profesionales.

“UNO DE LOS ERRORES QUE DAÑAN NUESTRA RED DE CONFIANZA ES JUSTAMENTE PEDIRLE TRABAJO A UN CONTACTO. ES UN GRAVE ERROR, PORQUE ES ABUSAR DE LA RELACIÓN. SE PUEDEN PEDIR IDEAS, SUGERENCIAS O INFORMACIÓN, PERO NO PEDIR TRABAJO”.

La clave está en tejer redes de confianza. En mantener relaciones cálidas y genuinas, actualizarlos acerca de nosotros, interesarnos sinceramente por ellos, es decir, mantener una relación vigente y de dos vías. Y claro, siempre de una manera transparente, honesta y sincera.

Un último error típico, que también cometió mi amiga. Pasaron algunas semanas y no supe nada de ella. La llamo y me dice que ya está trabajando. Y le digo ¿por qué no me avisaste?, Muy tranquila me dice que está muy ocupada trabajando, y que tampoco puede avisarle a todo el mundo ¿no? La próxima vez que me llame creo que no le voy a contestar. ■