



# ¿Introvertido? ¿Tímido?

## El networking también es para ti

Lo admito. No soy el tipo más sociable del mundo. No es que sea un sociópata ni voy por la vida como Mr. Scrooge, el personaje de Cuento de Navidad de Charles Dickens, pero no soy de los que piensa que relacionarse con otras personas sea algo como para entusiasmarse.

Creo que el proverbio africano que dice: “Si quieres ir rápido ve solo si quieres llegar lejos ve acompañado” ha quedado algo obsoleto. Hoy tenemos medios de sobra para hacer por nosotros mismos lo que antes requería colaborar con otras personas. Es más, creo que, en muchos casos, ir acompañado solo consigue que no te muevas de donde estás. Así que, creo que se puede ir rápido, lejos y posiblemente más tranquilo viajando en solitario por la vida o por la profesión.

Entonces te preguntarás, ¿cómo se le ha ocurrido a Juan pedirle a este tipo que escriba el prólogo de un libro de networking? Pues muy simple. Porque por mucho que avance la tecnología y por muy antisociales que podamos ser, al final, las cosas importantes suceden cuando dos personas se miran a los ojos o se dan un abrazo. Y esto es aplicable a los negocios, al amor o a la familia.

He comprobado que un profesional que se aísla por gusto o por necesidad (hay proyectos que te mantienen recluido durante días) acaba perdiendo el norte. Pero si tienes un grupo de colegas de confianza con los que relacionarte o personas que te siguen y a las que sigues, siempre hay alguien que te da un toque y te dice que se te está yendo la olla. Esa es una de las cosas maravillosas de tener una red de contactos.



Cuando se habla de éxito se piensa en premios, dinero, lujo, prestigio... pero hay un aspecto que pocas veces se tiene en cuenta y es la posibilidad de poder relacionarte con gente a la que admiras o has admirado desde hace años.

Es cierto que la tecnología facilita el acceso a personas “inalcanzables” hasta hace unos años, pero lo maravilloso es que, si gestionas bien esos contactos, puedes llegar a tener la mejor red de seguridad personal y profesional.

Todavía me parece increíble poder echar unas risas con personas que hasta hace una década solo eran nombres en las portadas de un libro, autores de artículos en medios de comunicación, imágenes en una pantalla de cine o de televisión o referentes en los que fijarse.

Una de las cosas más chulas de tener una red de contactos que crece contigo es que, si llevas un tiempo grande desarrollando tu proyecto profesional, es muy probable que hayas visto crecer y triunfar a muchos de los que conociste tomándote unas cañas o participando en eventos cutres.

Muchos de los que en el 2004 ó 2005 nos juntábamos en cosas como *Beers&Blogs* o *Iniciador* hoy son autores de libros de referencia, empresarios de éxito o incluso, ¡válgame Dios! *influencers*. Y, de verdad, mola mucho porque tienes la sensación de haber participado en algo que merece la pena. A Juan le conocí en alguno de esos eventos en Zaragoza, pero ya hacía años que nos seguíamos en las redes. Y poco a poco se van consolidando los vínculos. Incluso para un introvertido como yo.

Son los contactos los que te van a dar esa información que necesitas para una oportunidad laboral o de negocios. Son las personas de tu red las que te van a apoyar cuando las cosas no pinten bien. Son los miembros de tu tejido de relaciones los que te van a dar ideas cuando no se te ocurra nada. Y viceversa.

Porque si hay algo fundamental cuando hablamos de networking es la reciprocidad. Igual que una red cristalina (lo siento soy químico) se mantiene unida porque intercambia electrones, una red humana también conserva su integridad porque se producen aportaciones en todas las direcciones.



No me queda ninguna duda de que, igual que hay que aprender de todo, experimentar de todo y ver de todo, también hay que relacionarse con gente de todo tipo. Eso enriquece muchísimo.

En el colegio nos enseñaron que una persona culta era aquella capaz de adaptar su lenguaje a todo tipo de situaciones. Pues bien, creo que en las relaciones personales también hay que tener la capacidad de cambiar lo necesario para encajar, pero sin perder la esencia. Si solo te relacionas con un tipo de personas te vas a empobrecer, pero si eres capaz de tener contactos diversos, tu cabeza va a estar siempre en funcionamiento.

Como te digo, mi fuerte no son las relaciones personales, así que creo que tengo la fuerza moral para decirte que, aunque no te encante la socialización, es algo vital si quieres progresar profesional y personalmente. A tu estilo, a tu manera, pero hay que hacerlo. Y con el tiempo comprobarás que el balance es clarísimamente positivo tanto en lo profesional como en lo personal.

Y no te preocupes, incluso para los más inútiles o los que tenemos una actitud menos positiva, la creación y desarrollo de una red de contactos es algo que se puede aprender. Y este libro es una buena herramienta para empezar y cogerle cariño. Porque no se puede querer aquello que no se conoce. Así que, a por ello.

**Andrés Pérez Ortega**  
**[www.andresperezortega.com](http://www.andresperezortega.com)**