



## Samuel Benzadon Benitah

Socio fundador de negocios & networking, primera empresa española de networking profesional. Su trayectoria profesional ha estado ligada a diferentes empresas, como la Embajada de Israel, Broker en Interbancario Money Market y profesor en diferentes ministerios, experiencia que le ha permitido tener una visión de diferentes actividades empresariales y conocer sus dificultades a la hora de emprender.

## NETWORKING, O CÓMO HACERSE NOTAR CON UN BUEN TOQUE DIGITAL

¿Cuántas veces se dice a sí mismo que necesita conocer más gente? Que su círculo de influencia tiene que expandirse y hacerse mayor, que sus talentos y habilidades necesitan de un espacio donde sean reconocidos.

En los tiempos que corren, todo eso se consigue y se proyecta con un esfuerzo calculado y muy mínimo para sus resultados, sí, con el **networking**, con la interacción en **redes de contactos** a medida, en las redes sociales profesionales en Internet.

Se trata de un enfoque con connotaciones estratégicas; por supuesto, escalable, que supera lo físico y el tiempo. Literalmente, el mundo que forman profesionales como usted estará a la vuelta de la esquina, disponible las veinticuatro horas, según los husos horarios, claro está.

El **networking** más activo perfeccionará su capacidad de comunicación, su propia exigencia ejecutiva y le colocará, si sabe dinamizar y dinamizarse digitalmente, en la 'pomada' de su sector profesional.

Pero, no se trata de llegar y besar el santo, el **networking** le exigirá adecuarse al medio para ser reconocido por la comunidad como alguien en quien merece la pena fijarse, con quien merece la pena compartir.

No es que haya que doctorarse, pero hay que saber hacerlo bien. Un detalle esclarecedor que puede dar sentido a este comentario. Ser activo, introducir contenidos de valor y ser proactivo ante lo que hacen los demás, es tener buena visibilidad natural en las **redes de negocios** basadas en el **networking** digital.

Y para ello, hay que olvidarse de procrastinar, por si no lo sabe, procrastinar es dejar para mañana lo que puede hacer hoy. Dejarse ir es crear un vacío de comunicación que representa un lapsus en la interacción. En el **networking**, el intercambio de información es vertiginoso, exigente, 'desaparecer', no responder a las llamadas, a los comentarios, significará caer rápidamente en las **redes de negocios** y caerse de los canales abiertos.

Piense en qué le sucedería a su imagen de comercial si no acudiese a una reunión profesional donde se le espere. Las ausencias se pagan con caídas en la popularidad. Por esa razón, muchos profesionales que han hecho del **networking** una herramienta de influencia se consideran hábiles en múltiples dispositivos, para estar siempre conectados.



Si está dispuesto a pagar ese peaje e interacciona con criterio, no sólo será una referencia, con el tiempo, si se trabaja bien las **redes de contactos**, su perfil podrá asimilarse al de un gurú digital en su campo ¿Quiere hacerse valer? Empiece por darse de alta en una red de negocios como Likedin o Xing. Esa es la primera piedra de su construcción digital.

Pero para ponérselo más claro, más fácil, vamos a razonarle cinco argumentos que tienen que seguir a 'darse de alta'. Se tratará de unas segundas piedras ¿Nos sigue?

- Contribuya con valor. Las redes sociales, las **redes de contactos** de ocio, no tienen nada que ver con las profesionales, si no aporta el valor que le señalamos más arriba, será espectador y no actor, ni secundario, ni mucho menos principal. Actúe.
- Sea usted mismo. Esa autenticidad, basada en lo real, en lo que conoce y es capaz de hacer, le dará la frescura, la capacidad para llegar a los demás, porque estará más en contacto con quien es, con sus valores, con sus actitudes, y lejos, muy lejos, de cualquier atisbo de artificiosidad. Déjese ver como es, seduzca.
- Arte y ciencia. El **networking** es a la vez un arte y una ciencia. Y la mejor manera de comprenderlo es cayendo en la cuenta de cuán artístico y creativo es el medio, y de cuán elaborado es su sistema de posicionamiento y alcance basado en algoritmos, lógica, tendencias, criterios probados y un largo etcétera que ha dejado ya una buena literatura interpretativa muy interesante de leer como lectura distendida para una cabecera de cama.
- Trucos. Y para terminar, dos 'trucos' para jugar, limpio y honestamente. El primero, haga preguntas no comunes, ello le ayudará a significarse, a valerse como inquisidor de temas alternativos, a dibujarse como diferente entre iguales. Con respeto, respetando el espacio de los demás, asumiendo que los otros no tienen por qué compartir en el mismo tono y desde igual perspectiva.

Y el segundo, ponga su marca personal a la vista, si usted es así, así le recordarán, por su forma de trabar las palabras, por el colorido de su adjetivación, por el acompañamiento de fotografías peculiar. Caracterícese, hágase más visible con su propia identidad que su éxito en el **networking** le llegará solo.

Palabras clave empleadas:

Networking, redes de contactos, redes de negocios.

Enlace a la fotografía sugerida:

[Http://www.flickr.com/photos/47422005@N04/8017680998/](http://www.flickr.com/photos/47422005@N04/8017680998/)

*Samuel Benzadon*