

Pino Bethencourt, *networker* y autora de 'El éxito en seis cafés'

“Nuestra red de contactos marcará nuestra trayectoria profesional”

Eva Fernández // Madrid

-Dice en su libro que un *networker* no es lo mismo que un *trepa*, ¿cuál es la diferencia?

Un *trepa* solo busca su propio beneficio sin hacer nada por los demás. El *networker*, en cambio, se basa en el intercambio. Es un modo de trabajo que beneficia a todo el que participa. Ambas técnicas pueden ser aparentemente iguales, pero la intención de valores es distinta. Al *trepa* se le acaba descubriendo porque utiliza a la gente.

-¿Tan importante es cuidar de nuestra gestión de contactos?

Sí, mucho. Hay que tener en cuenta que vivimos en comunidades sociales, al igual que otros mamíferos. En toda comunidad, existen normas y protocolos comunes que hemos de conocer. Un *networker* optimiza esta situación de convivencia y esto es muy importan-

■ **“Al *trepa* se le descubre porque utiliza a la gente”**

te. El antiguo capitalismo era demasiado individualista, pero es básico tener en cuenta que no estamos aislados. Cada persona representa una puerta, una oportunidad, un beneficio... Todos tus conocidos parten del *networking*, piensa, por ejemplo, cómo conociste a tu primer novio, seguramente porque un amigo te lo presentó... y así, en todos los aspectos.

-¿Cómo podemos evaluar y mejorar nuestra red de contactos actual?

En el capítulo dos del libro hablo de diferentes parámetros de evaluación. Es fundamental fijarnos en qué personas forman nuestra red de contactos, es decir, los diferentes grupos sociales que componen nuestra vida para hacer un primer análisis. La gente que mantiene a tu lado dice mucho de cómo eres, son personas que ven la vida de la misma manera que tú. Lo siguiente sería preguntarse “¿es esa la red que necesitas?” y trabajar de manera consciente y proactiva en mantener a aquellas personas importantes para tí.

-¿Es conveniente mezclar las redes personales con las laborales?

Eso es algo que depende de la persona. En la familia, por ejemplo, los lazos son 100% afectivos. Aunque hay que tener en cuenta que uno sigue siendo la misma persona en



Pino Bethencourt también es profesora del área de Recursos Humanos.

CEDIDA

casa que en el trabajo, de manera que es conveniente actuar de manera integral. En un sentido más profesional, es muy recomendable cuidar nuestra red de contactos, ya que ellos marcan la trayectoria de nuestra carrera.

-¿Qué factores entran en juego a la hora de crear una buena red de contactos?

Lo imprescindible es dedicarle tiempo, tiempo a las personas que forman nuestra red. Si no se le dedica suficiente tiempo es porque no se valora lo suficiente. El *networking* es una inversión a medio plazo, sembrar para mañana. Igual que cuando ahorramos dinero en un banco, lo hacemos con una visión de futuro.

Otro factor fundamental es ser natural, si fingimos, nuestro entorno se dará cuenta. Debemos destacar nuestros puntos fuertes siendo fieles a nuestro carácter. Esto nada tiene que ver con ser tímido o extrovertido, en el *networking* lo que acaba importando es la persona con la que tratas y la base es sembrar confianza.

-¿...Una especie de 'hoy por ti y mañana por mí'?

Más o menos. Los vínculos que tenemos con las personas no son más que vínculos de confianza. En este sentido, existen dos tipos: la confianza cognitiva, el “hoy por ti y mañana por mí”, y la afectiva, que sería el “qué bien me lo paso contigo”.

La medida que se requiere de cada tipo puede variar por muchos factores. Por ejemplo, los americanos firman contratos laborales con gente a la que conocen de “tan solo” tres citas... Esto sería confianza cognitiva. Los españoles, en cambio, estamos meses yendo a comer, presentamos a la familia..., necesitamos desarrollar también la confianza afectiva,

■ **“Mezclar negocios con placer puede confundir roles”**

comprobar que nuestro socio tiene valores similares a los nuestros antes de hacer negocios con esa persona.

En todo caso, siempre acaba tratándose de una mezcla de las dos confianzas, aunque a veces mezclar “negocios con placer” pueda traer problemas ya que se confunden los roles y se malinterpretan las actitudes.

-La obra también contiene historias verídicas, explíqueme algún caso curioso...
Por ejemplo, está el caso de Javier Pérez, director de E-Dreams. Él es un hombre muy tímido que pasó varios años en Estados Unidos. Tiempo más tarde, esas personas a las que conoció le ayudaron en lo que luego sería un negocio de éxi-

to. Su historia es interesante porque desmitifica que el típico *networker* sea un relaciones públicas nato.

También está el caso de mujeres que, viniendo solas de otros países, se implantaron en España y tuvieron mucho éxito en sus proyectos gracias a una buena gestión de contactos.

-¿Qué opina sobre las redes sociales que hay actualmente en Internet?

No son más que otro canal de comunicación a través del cual establecer vínculos. Aunque, eso sí, la confianza real solo puede establecerse cara a cara, poco a poco y con todos los elementos. No obstante, siempre se ha de ser proactivo y estar a la escucha. También hay que tener en cuenta que nunca podremos caer bien a todo el mundo, de modo que simplemente hemos de ser coherentes y respetuosos.

-Su libro se titula 'Éxito en seis cafés', ¿tan solo en seis?

El título está inspirado en un famoso estudio que se hizo en los años setenta. En él, se analizaron las relaciones entre muchísimas personas y se concluyó que la media de personas

■ **“Internet ayuda, pero la confianza real se consigue cara a cara”**

Pino Bethencourt es fundadora y socia directora de Bethencourt Strategic Development, consultora que asesora a ejecutivos y directores generales a configurar e implantar la estrategia que produce los mejores resultados. Con oficinas en Madrid y París, Bethencourt se especializa en ayudar a la dirección general a comprender y optimizar el papel que juegan las emociones y la política interna de sus organizaciones en la elección y posterior traducción a resultados de su estrategia de negocio.

Pino es además profesora del área de Recursos Humanos del Instituto de Empresa de Madrid, y asesora a ejecutivos y alta dirección en varias multinacionales. Colabora regularmente con los principales medios económicos del país y es tertuliana habitual en el programa “Capital”, de Radio Intereconomía. Imparte conferencias en inglés, francés y español en diversos foros económicos europeos y es miembro del International Women's Forum desde 2003.

que nos separa de toda la gente del mundo es de seis. Dicho de otra manera: tan solo seis personas te separan de cualquier habitante del planeta, vi-

■ **“Tan solo seis personas te separan del resto del mundo”**

va donde viva. En esto ayuda mucho el hecho de que existan personas “conectoras”, que se trata de grandes *networkers* que ejercen de contactos intermedios.

-¿Qué interesante...

Es como el oráculo de Kevin Bacon, este experimento está en Internet. En el oráculo se contabilizan todas las películas en las que ha trabajado Bacon con todos los actores que también participaron. Escribe el nombre de cualquier famoso y calcula cuantos grados de conexión existen entre esas dos personas. Sara Montiel, por ejemplo, está tan solo a dos grados de conexión de Bacon. El círculo de los actores es más reducido que el del resto del mundo, la media que los separa es de tres grados.

-Ya sabemos lo del número seis, ¿y lo de los cafés, a qué viene?

Eso es porque para tener una buena red de contacto es básico hacer muchos cafés...