

10 errores comunes de establecer contactos

- 1. Cree que con solo utilizar sus redes de contactos se resolverán todos sus problemas de buscar trabajo.** ¡Si una vela se le apaga, que otra le quede encendida! Aunque uno de los mejores modos de desarrollar oportunidades de trabajo es establecer contactos, si depende únicamente en hacer contactos, limitará el éxito de su búsqueda de empleo por no recurrir a diferentes métodos.
- 2. No tiene objetivos definidos cuando habla con personas en su red de contactos.**

Siempre acuérdesse que el tiempo que sus contactos dedican para ayudarlo es tiempo que pudieran haber pasado en otras cosas. Sea breve y específico de lo que necesita. Esté preparado de contestar por lo menos (4) preguntas.

 1. ¿Qué necesita de su contacto (nombres, consejos, información sobre empresas, etc.)?
 2. ¿Cuáles son sus metas cotidianas y profesionales? ¿Cuál es la fecha límite de sus metas; son inmediatas, al medio plazo, o son al largo plazo?
 3. ¿En cuál clase de empresa/organización/departamento prefiriera trabajar?
 4. ¿Existen necesidades ajenas (impedimentos, mudanza etc.) que necesitan atención durante su búsqueda de trabajo?
- 3. No mantiene seguimiento regular con sus contactos.**

La mayoría de la gente es digna de ayudar a los demás. Lo que no quieren es ser manipuladas, abusadas, y olvidadas. No establezca contactos con el solo propósito de preguntar por ayuda. Manténgase en contacto regular con sus redes de contactos. Déjele saber su progreso, como está haciendo, lo que ha descubierto y como ha beneficiado de su ayuda.
- 4. No asiste a las citas que fueron hechas por alguien en su red de contactos.**

Si no hace el esfuerzo de aprovecharse de una cita que fue hecha posible por una de las personas en su red de contactos, considere que ha perdido esa conexión para siempre, a perdido ese contacto, y se parecerá como si usted le hubiera dado una bofetada en la cara al proceso de establecer contactos.
- 5. Se comporta de manera evasiva o antisocial y usa excusas para no establecer contactos.**

Muchas personas se sienten incómodas haciendo nuevas conexiones. Como resultado, se hacen excusas para no conectarse con otras personas (no soy social, no tengo tiempo, no conozco a nadie en mi industria). Tener timidez para establecer una red de contactos puede ser sobresalido con un poco de práctica y con el deseo de aprender de sus faltas.
- 6. No ha hecho la actividad de establecer contactos una parte de su vida diaria.**

Se debe conectar con otras personas como si fuera una parte regular de su vida, no algo que ocurre solamente cuando necesite ayuda. En cada actividad social que asista trate de conocer por lo menos un par de nuevas personas y...:

 - Averigüe a que se dedican y con quien están empleados.
 - Déjeles saber algo de sus destrezas, talentos, conocimiento, habilidades, metas profesionales.
 - Pregúntele por los nombres/números de teléfono de dos personas quienes pudieran ser dignos de hablar con usted.
 - Pregunta permiso para usar sus nombres cuando contactas sus conexiones.
- 7. Tiene mala administración de su red de contactos.**

La mejor manera de manejar su red de contactos es por medio de documentar, organizar y dar seguimiento. Cuando pueda, prepare una tabla o base de datos para seguir sus esfuerzos con sus redes de contactos.
- 8. No está preparado para aceptar rechazo de sus contactos.**

El rechazo es una parte normal del proceso de establecer contactos. No todo el mundo en su red de contactos hará tiempo para usted o tendrá el deseo de platicar aunque usted haga el esfuerzo de conectarse con ellos. Comprenda su situación y esté preparado para aceptar de buen grado el rechazo de alguien en su red.
- 9. Su red no tiene suficiente alcance, necesita lanzar una red más grande.**

No limite el tamaño de su red de contactos con la idea que existe una persona que no le podrá ayudar. Todo el mundo conoce a alguien quien conoce a alguien y el círculo continúa.
- 10. No muestra agradecimiento.**

Dé las gracias personalmente o por escrito. Siempre muestre su agradecimiento a las personas en su red de contactos por el tiempo y toda la ayuda que ha recibido. Sus contactos se acordaran de usted y estarán más dignos de ayudarlo en el futuro.