



INSTITUTO DE CIENCIAS
DEL BIENESTAR INTEGRAL
TECMILENIO



Módulo 2
Habilidades clave de
la Líder Chubb

CHUBB®

Tema 7

Networking



INSTITUTO DE CIENCIAS
DEL BIENESTAR INTEGRAL
TECMILENIO

De acuerdo con Velázquez (2022), las redes profesionales de mujeres son espacios creados desde las mujeres, con el fin de entender y compartir aquello que tenemos en común, así como también valoramos la diversidad que hay entre nosotras, para que la misma red se fortalezca. Estos espacios nos llevan a crecer como profesionales, ya sea en nuestro emprendimiento o autoempleo. Hay dos puntos importantes en este tema: las redes de mujeres con otras mujeres, y las redes de mujeres con hombres.

Cabe señalar que los hombres históricamente participan en redes informales con otros hombres, lo cual los ha llevado a conocer y tener información, datos, oportunidades, reconocimiento, retroalimentación, nuevos contactos, visibilidad, estrategias, futuras acciones, nuevas ideas y acceso a los espacios del *networking*. Los hombres gozan de los privilegios por estar en las redes con otros hombres, conocen esas dinámicas de ayuda, por ello cuando los hombres son aliados de las mujeres facilitan las conexiones y el acceso a las oportunidades de ayuda y colaboración para más mujeres. (Velázquez, L. 2022).

Desigualdad de género en las redes informales profesionales.

Las redes informales profesionales en las organizaciones e industrias tienen las siguientes dinámicas de desigualdad de género (Bower, 2020):

- Los hombres que tienen posiciones de alto nivel conectan mejor con otros hombres que tienen las mismas posiciones, los ven como sus iguales y a las mujeres no las ven así.
- Las mujeres tienen menos tiempo disponible para dedicárselo a la construcción y fortalecimiento de sus redes profesionales, debido a los roles de cuidado y los trabajos domésticos.

Otra de las dinámicas en las redes informales profesionales a mejorar, es que algunas mujeres se relacionan con otras mujeres para cuestiones personales, emocionales, familiares o de consumo, pero no para asuntos profesionales o empresariales.

Tal vez has experimentado descalificaciones y bromas hirientes por tu tono de voz, imagen, talla, edad o roles de género, de igual manera la ley del hielo, críticas, chismes y tristemente otros tipos de violencia que nada tienen que ver con tu talento, experiencia, vocación e ideas.

La violencia contra la mujer está normalizada y es legítima, en esta normalización se valida ejercer violencia contra las mujeres y no hay consecuencias para quien violenta a una emprendedora, ingeniera, doctora, abogada, médica, matemática, analista de datos, investigadora, profesora o directora.

La sororidad, las redes y el networking

“La sororidad hace redes más fuertes entre las mujeres, da nuevas posibilidades y ofrece un espacio donde te sentirás acompañada siempre, tanto en éxitos como en fracasos”, Velázquez (2022).

¿Qué es la sororidad? Cuando aprendemos sobre **sororidad** descubrimos otra forma de relacionarnos las mujeres con otras mujeres y ello nos da nuevas posibilidades en nuestra vida personal y profesional. Al respecto, una de las muchas y maravillosas aportaciones de Marcela Lagarde es: “La sororidad es una solidaridad específica, la que se da entre las mujeres que por encima de sus diferencias y antagonismos se deciden por desterrar la misoginia y sumar esfuerzos, voluntades y capacidades, y pactan asociarse para potenciar su poderío y eliminar el patriarcalismo de sus vidas y del mundo.” (Lagarde, 2013).

Lagarde nos invita a reconocer que hemos aprendido y que reproducimos comportamientos machistas y misóginos entre nosotras, lo cual muchas veces nos impide ver y valorar nuestros conocimientos, habilidades y destrezas. Es posible que estando en un grupo o pseudo red, te puedas sentir incómoda porque percibes indiferencia, rechazo o algún tipo de “hate” (odio) hacia ti por parte de otras mujeres. Lamentablemente esta experiencia puede ser posible y nos preguntamos ¿Qué hacer? (Velázquez, L. 2022).

Los primeros pasos para cambiar comportamientos misóginos y machistas entre nosotras es tener consciencia de que existen y que muchas veces nosotras mismas tenemos interiorizadas estas actitudes, por lo cual hay que hacer ejercicios constantes y diarios con mujeres conocidas o desconocidas. Esos ejercicios comienzan por reconocer sus habilidades, éxitos, diferencias, conocimientos, liderazgos, ideas, logros y avances. No tienes que amar a todas las mujeres, lo que sí tienes que hacer es alegrarte y trabajar por los derechos humanos de todas y también por las oportunidades que hacen que crezcan, asegura Velázquez (2022).

Las redes entre mujeres y el *networking* entre mujeres requiere de tu disposición para reconocer las ideas y aportaciones de otras, a tener diálogos para identificar adversidades, retos, necesidades y de ahí diseñar y acordar acciones específicas y medibles que vayan hacia una meta. La sororidad entre nosotras nos respalda en lo individual y en lo grupal, con conocidas y cercanas o con desconocidas y lejanas, porque proviene de la conciencia feminista de la discriminación que experimentamos todas las mujeres, por el simple hecho de ser mujeres.

Lo que otras mujeres han luchado a través de la historia nos ha beneficiado a todas en oportunidades para el trabajo, la seguridad, la salud, la educación, la participación y la toma de decisiones políticas y económicas.

Tipos de *networking*

De acuerdo con la revista Harvard Business Review (2008), los líderes crean y usan las redes de manera distinta al resto de las personas. Esto se debe a que cuando una persona va escalando en la jerarquía de una empresa o institución debe de enfocar sus esfuerzos, el dilema es ¿En qué los va a enfocar? (Velázquez, 2022).

En ocasiones, se contraponen el logro de objetivos concretos, con el de crear redes de contacto. Estas redes pueden ser de tres tipos: **operacionales, personales y estratégicas**.

Las **redes operacionales** por lo general son internas a la empresa u organismo de trabajo, ya que buscan asegurar la cooperación y coordinación entre los miembros de las redes. Además, buscan hacer del trabajo una serie de acciones eficientes que puedan mantener las capacidades y funciones. Se busca alcanzar un objetivo en conjunto.

Por el contrario, las **redes personales** suelen ser externas a la empresa. Aquí convergen intereses actuales de la persona o intereses potenciales. Sus miembros buscan que se proporcione e intercambie información útil. También que se compartan e incrementen los contactos de la red. Habrá miembros que pueden no ser útiles para la red.

Por último, las **redes estratégicas** también son externas y tienen el propósito de conseguir apoyo para los líderes que las conforman. Generalmente sus miembros son hombres y mujeres con poder y dinero. Estas redes son difíciles de navegar para los líderes, ya que consume tiempo y energía, es por esto que muchos las desatienden o las abandonan, siendo que esta red los podrá ayudar cuando más lo requieran.

En la siguiente tabla se presenta un resumen de los tipos de *networking* que existen, para facilitar su comprensión.

Consideración en cuanto a:	Operacional	Personal	Estratégico
Propósito	Lograr eficiencia en el trabajo y lograr que el grupo tenga las funciones requeridas.	Despertar nuevos intereses y potenciar el desarrollo personal y profesional, empresarial. Proveer referencias. Vencer miedos.	Determinar prioridades y desarrollos futuros.
Contactos	Los contactos son internos y orientados a las exigencias actuales.	Los contactos son externos y orientados a intereses actuales y futuros.	Los contactos son internos y externos orientados al futuro.

Contactos Clave	Los contactos clave no son elegidos con libertad, se determinan principalmente por tarea	Los contactos son elegidos con libertad.	Los contactos surgen del contexto industrial, empresarial, estratégico. El pertenecer a la red es una decisión libre.
Relevancia del contacto	Está claro quién es relevante, quién bloquea o quién apoya un proyecto.	No está claro quién es relevante.	No siempre está claro quién es relevante.
Características de la red	Profundidad: construir sólidas relaciones de trabajo, compenetración y confianza mutua.	Amplitud: acceder a contactos que puedan proporcionar referencias, asociaciones, grupos de exalumnos y exalumnas, clubes y comunidades de intereses personales.	Influencia: crear vínculos entre el interior y el exterior
Características de la red	"Ejecutivo/Ejecutiva de contabilidad" No se plantean preguntas como "¿qué deberíamos estar haciendo?"	Red de madres empresarias a punto de cerrar negocio". Yo busco una red o yo creo una red de acuerdo a mis intereses personales, empresariales o profesionales.	"Estás en el negocio del diseño, no de la joyería". Yo decido a dónde quiero ir y a quién(es) contactar...
Yo ¿qué necesito fortalecer?			

Dra. Luz María Velázquez Sánchez

Fuente: Elaboración propia a partir de Ibarra & Hunter (2007)
 Ibarra, H. & Hunter, M. (2007, Enero). Cómo los líderes crean y utilizan sus redes.
Harvard Business Review, 32 - 39

¿Por qué es importante crear una red de negocios?

De acuerdo con Velázquez (2022), al tener una red de negocio se multiplican los conocimientos, cada miembro puede ser experto en una rama del negocio o bien de diferentes ámbitos de la vida pública y al sumar eso se convierte en un manantial de información.

Además, no solamente se tienen más abundantes conocimientos al tener conexiones con personas fuera de nuestras organizaciones o círculo social, sino que también nos brinda la facilidad de aplicar esos conocimientos.

¿Cómo conectar? ¿Cómo formar redes de contactos?

A menudo muchas mujeres dicen que les cuesta trabajo comenzar a formar redes; sin embargo, hay muchas otras también a las que se les facilita. Existen mujeres que son más sociales y extrovertidas, pero esto no quiere decir necesariamente que las extrovertidas sean mejores para hacer redes de contactos, ya que todas podemos ser *networkers*. El *networking* funciona porque sabes pedir ayuda y a la vez sabes ayudar a otras personas a tener éxito.

Sin importar cuál sea tu personalidad, tú puedes hacer *networking*. Hay mujeres que son muy extrovertidas y por alguna razón no son *networkers* mientras que hay otras que son muy tímidas y aun así son excelentes haciendo *networking*. El factor más importante es practicar y desarrollar esta habilidad hasta lograr hacerla naturalmente. Quizás algunas mujeres debemos practicar más y otras menos, eso ya depende de cada una y de los factores de nuestro entorno, en dónde hemos crecido, qué hemos visto y qué mentoras o mentores hemos tenido, de acuerdo con Velázquez (2022).

Los primeros pasos para comenzar a hacer *networking* son:

1. Tener un propósito definido al conectar o al asistir a cada evento.
2. Empezar a reconocer el valor de las personas y sus ideas, ya que eso abre mucho los espacios del *networking*.
3. Pedir o entablar una conversación para continuarla en otro día. Pide una cita para profundizar más en el tema con el contacto que te interesa.
4. No te quedes en el mismo círculo toda la noche, muévete.

Este último punto es debido a que en ocasiones vamos a algún evento en donde ya encontramos a una persona con la que nos sentimos seguros y no la soltamos en toda la noche. Lo importante es que puedas interactuar con varias personas del lugar. Otra cosa de la que debes cuidarte es de no pasar todo el tiempo con las personas que ya conoces y que se encuentran en el evento. Recordemos que la idea del *networking* es conectar y reconocer.

Algunas ideas finales que podrían ser útiles.

Importancia del *networking*: a lo largo de tu carrera, es probable que hayas descubierto cuán fundamental es el *networking* para el éxito profesional. Las conexiones que haces pueden abrirte puertas, proporcionarte oportunidades y ofrecerte valiosa información y apoyo.

Calidad sobre cantidad: aunque es tentador acumular una gran cantidad de contactos en redes profesionales, es más efectivo centrarse en relaciones de calidad. Conectar con personas con las que compartes intereses, metas o valores similares puede ser más beneficioso a largo plazo, que tener una lista interminable de contactos sin relaciones sólidas.

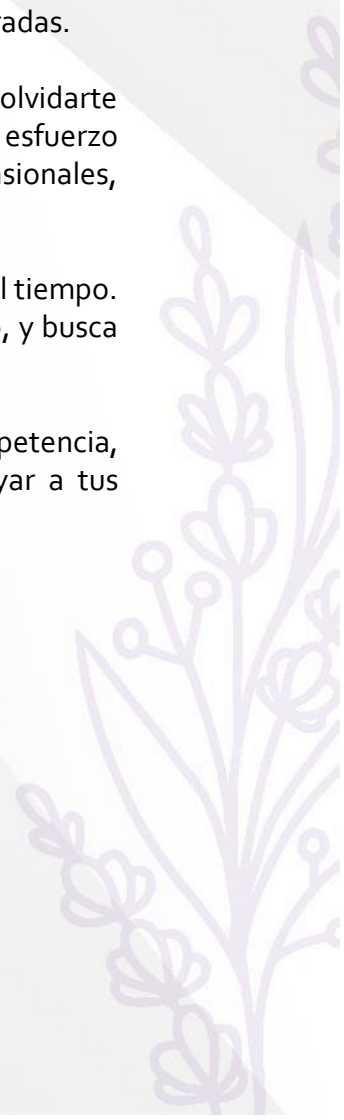
Reciprocidad: el *networking* no solo se trata de lo que puedes obtener de otros, sino también de lo que puedes ofrecer. Siempre busca formas de ser útil, compartir conocimientos y recursos con tus conexiones. La reciprocidad es una parte importante de mantener relaciones sólidas.

Diversidad en las conexiones: intenta diversificar tus conexiones profesionales. No te limites a conectar solo con personas en tu campo o industria. Interactuar con personas de diferentes ámbitos puede aportarte perspectivas frescas y oportunidades inesperadas.

Mantenimiento de relaciones: no basta con conectar con alguien una vez y luego olvidarte de esa relación. El *networking* efectivo requiere mantenimiento. Haz un esfuerzo constante para mantener el contacto, ya sea a través de correos electrónicos ocasionales, reuniones o participación en eventos de *networking*.

Aprendizaje continuo: el *networking* es una habilidad que se puede mejorar con el tiempo. Reflexiona sobre tus experiencias pasadas, identifica lo que funcionó y lo que no, y busca oportunidades para aprender y crecer en esta área.

Mentalidad de ayuda mutua: en lugar de ver el *networking* como una competencia, adquiere una mentalidad de ganar-ganar. Busca formas de colaborar y apoyar a tus conexiones en lugar de verlas como simples competidores.



Reflexión Final

En resumen, el networking es una habilidad valiosa que puede ayudarte a avanzar en tu carrera y alcanzar tus objetivos profesionales. En última instancia, se trata de construir relaciones genuinas y mutuamente beneficiosas a lo largo del tiempo. El networking, o la creación y mantenimiento de conexiones profesionales, es una habilidad esencial en el mundo laboral actual. A medida que reflexionas sobre tu experiencia en networking, aquí tienes.



- Velázquez, L. (2022). Networking para mujeres: El arte de hacer relaciones profesionales y de negocios. Autora independiente.

Lecturas

- Gallup.(2022). Women improving lives networks conversation. Recuperado de <https://www.gallup.com/workplace/391580/women-improving-lives-networks-conversation.aspx>
- Bhat, R. (2022). Woman and the struggles of Networking. Recuperado de <https://www.linkedin.com/pulse/women-struggles-networking-rajesh-bhat/>
- Leading Effectively Staff. (2020). Do You Struggle With Building a Network? 5 Networking Tips for Women. Center for Creative Leadership. Recuperado de <https://www.ccl.org/articles/leading-effectively-articles/women-is-your-network-working-for-you/>

Video

- Hill, R. (2021). The power and importance of structured female networks. TED Hochschule Luzern [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=deE1gU5cEFI>
- Women's Forum for the Economy and Society. (2018). Creating impact through women network's [Archivo de video]. Recuperado <https://www.youtube.com/watch?v=feWgbfMLMwC>
- Professional Networking Tips for Women. (2020). The Importance of working together with other woman [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/CvLaJFgMXM4?si=hB2twjf-1Fxscw-M>