LUMBRE



Redes y oportunidades

Materia: Abundancia con los pies en la tierra

01/11/2026

Antes de empezar

Una red no es una lista de nombres ni un banco de favores. Es un conjunto de vínculos que circulan información y confianza. Esta lección distingue la red de contactos de la red de favores, explica por qué los vínculos débiles traen información nueva, propone elegir tres personas con un criterio y enseña a escribir un primer mensaje breve, específico y sin presión. Incluye dos casos ficticios y un ejercicio de tres mensajes.

QUÉ APRENDERÁS

- Distinguir una red de contactos de una red de favores, elegir tres personas con quienes fortalecer un vínculo y escribir el primer mensaje.

Qué vas a poder hacer al terminar

Una red no es una lista de nombres ni un banco de favores. Es un conjunto de vínculos que circulan información y confianza. La diferencia importa porque cada forma tiene sus reglas: una red de contactos se cuida con contexto y constancia; una red de favores se cuida con límites y reciprocidad. Confundirlas convierte una relación en una contabilidad y una contabilidad en resentimiento. Al terminar tendrás tres personas elegidas y un primer mensaje escrito para cada una.

> **La pregunta que responde esta lección**
>
> ¿A quién puedo escribirle hoy con un motivo real y una petición pequeña? La red no se construye en una cena: se construye en mensajes concretos que no exigen una respuesta inmediata.

1. Contactos y favores

Una red de contactos es información distribuida. Sabes a qué se dedica alguien, esa persona sabe a qué te dedicas, y cuando aparece una oportunidad uno se acuerda del otro. No hay una deuda exacta: hay confianza y contexto. Una red de favores es otra cosa: alguien hace algo por ti y queda una deuda, a veces explícita, a veces no. Las dos pueden coexistir, pero no se administran igual.

Contacto y favor no son lo mismo

Dos formas de relación con reglas distintas

Dimensión	Red de contactos	Red de favores
Qué circula	Información y confianza	Deuda mutua
Frecuencia	Baja y sostenida	Alta y urgente
Riesgo	Olvido	Resentimiento
Se cuida	Con contexto	Con límites

Diagrama original. Las dos redes pueden coexistir, pero confundirlas convierte una relación en una contabilidad.

Mira la fila del riesgo: una red de favores sin límites acumula resentimiento; una red de contactos sin contexto se olvida.

En la red de contactos, la frecuencia puede ser baja: un mensaje cada tanto, una conversación al año. Lo que la sostiene es el contexto: recordar qué hace la otra persona y por qué la contactaste. En la red de favores, la frecuencia suele ser alta y urgente, y el riesgo es que la deuda se vuelva una cuenta que nadie lleva con claridad.

La investigación sobre vínculos débiles ayuda a entender por qué una red amplia importa. El sociólogo Mark Granovetter describió en 1973 que los conocidos, más que los amigos cercanos, suelen ser la fuente de información nueva: se mueven en círculos distintos y por eso saben cosas que tu círculo no sabe. No es una ley de la vida social, pero es una observación útil: la persona con la que hablas poco puede tener la información que te falta.

Eso no convierte a los conocidos en herramientas. La información circula mejor cuando hay confianza y cuando la relación no se reduce a pedir. La misma investigación sugiere que los vínculos se sostienen con reciprocidad, no con extracción.

2. Elegir tres personas

Una lista de cincuenta nombres no es una red: es un archivo. Para fortalecer vínculos hace falta un criterio. Puedes elegir por cercanía (alguien con quien ya hay confianza y se enfrió), por oficio (alguien que sabe algo que necesitas aprender) o por puente (alguien que conoce a mucha gente distinta). Los tres criterios son válidos y no se excluyen.

La elección tiene un límite práctico: tres personas se pueden atender; treinta no. Atender significa recordar su contexto, escribir con un motivo real y no desaparecer después del favor. Si eliges a alguien solo porque crees que te puede dar algo, el

mensaje se va a notar. La red se sostiene cuando la otra persona también gana algo, aunque sea claridad o una conversación interesante.

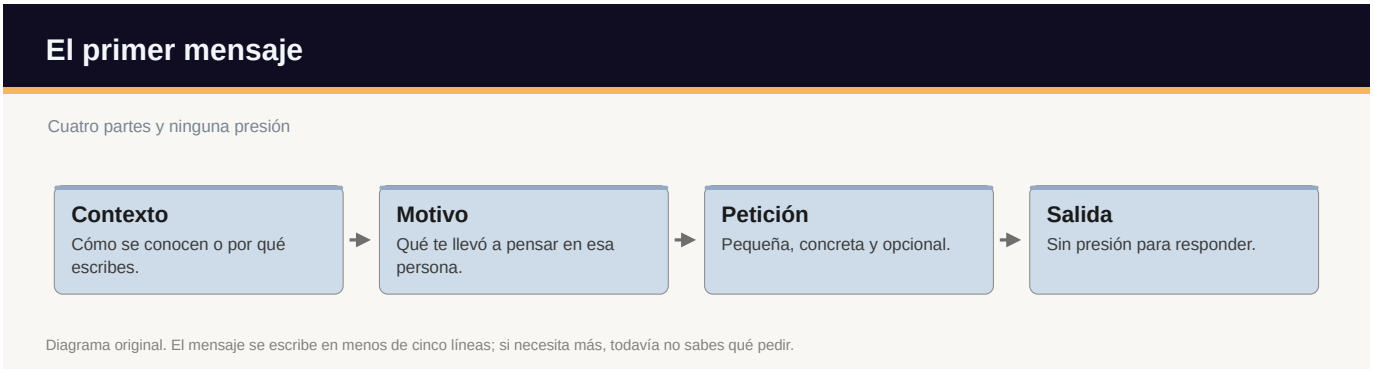
> **La red no es una máquina expendedora**
>
> Escribir solo cuando necesitas algo es la forma más rápida de quedarte sin red. La constancia no exige una amistad intensa: exige no aparecer únicamente en la urgencia. Si no tienes nada que ofrecer, ofrece atención: una pregunta bien hecha también es un regalo.

La palabra deuda se usa aquí en sentido figurado, como deuda de reciprocidad. En lo económico, esto es orientación general y no asesoría financiera personalizada.

La red también tiene un límite ético. No se comparte información privada de terceros, no se presenta a dos personas sin avisarles y no se pide un favor que ponga a alguien en un conflicto. Una presentación es una responsabilidad: si sale mal, la confianza que se pierde es la de quien te presentó.

3. El primer mensaje

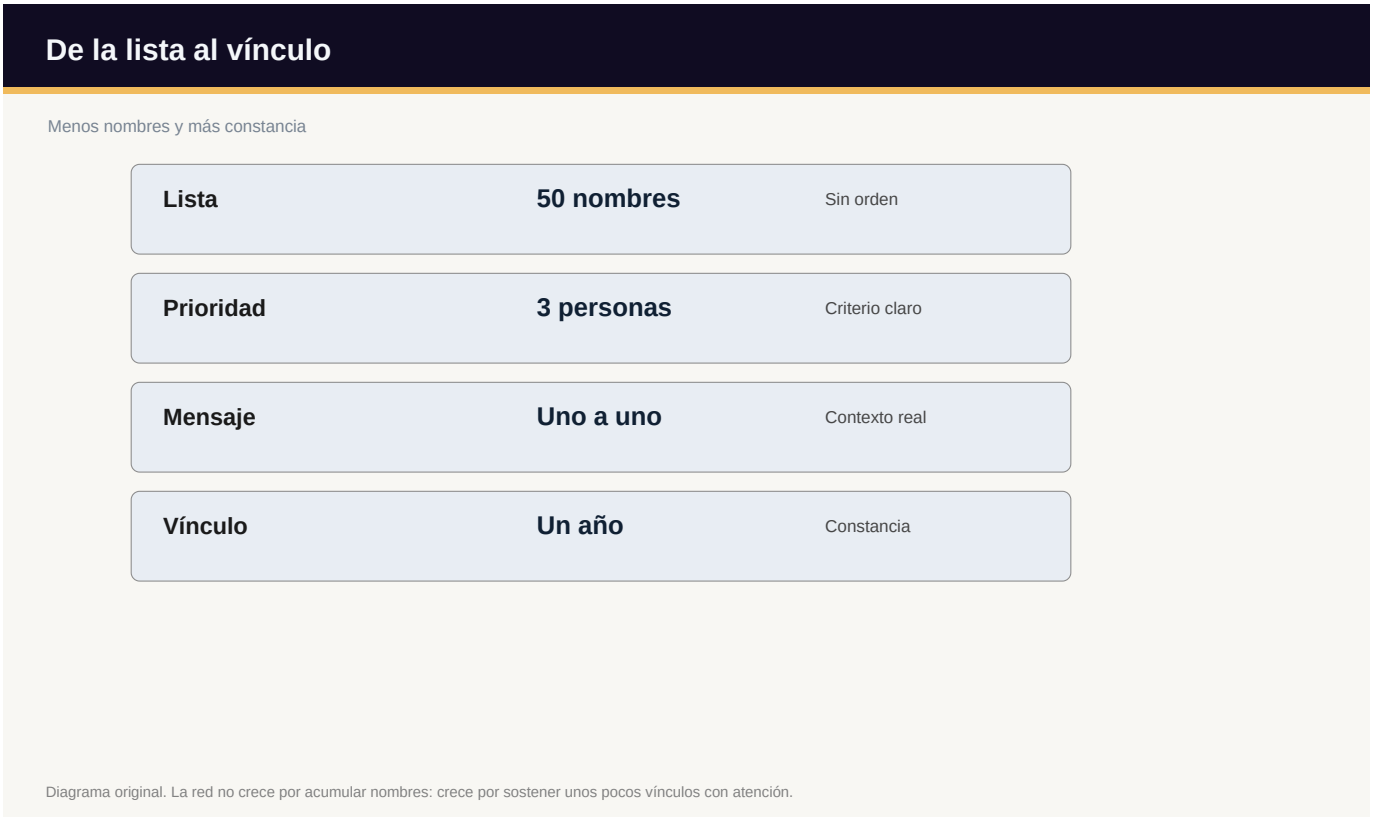
Un primer mensaje tiene cuatro partes: contexto, motivo, petición pequeña y salida. El contexto dice cómo se conocen o por qué escribes. El motivo explica qué te llevó a pensar en esa persona; tiene que ser específico, no un halago genérico. La petición es pequeña, concreta y opcional. La salida deja claro que no hay presión para responder.



La cuarta caja es la que más importa: una salida clara reduce la culpa de no responder y aumenta la probabilidad de una respuesta.

Un ejemplo de estructura: «Hola, nos conocimos en el taller de marzo. Vi que trabajas en logística y estoy ordenando el inventario de un proyecto pequeño. ¿Tendrías quince minutos para contarme cómo lo resuelven? Si no es buen momento, lo entiendo». El mensaje no pide un puesto, no manda un currículum y no exige una respuesta inmediata. Pide información y deja una puerta abierta.

El seguimiento también se escribe. Si no hay respuesta, un recordatorio breve a la semana es suficiente; después, se cierra el intento sin dramatismo. Insistir más de dos veces convierte una oportunidad en una molestia. Si hay respuesta, agradecer y devolver algo: un dato, una introducción, una nota útil.



El tercer recuadro es el que se salta: enviar el mismo mensaje a todos ahorra tiempo y destruye el contexto, que es lo único que hace valioso el mensaje.

La cascada muestra el orden: primero la lista, después la prioridad, luego el mensaje y al final el vínculo. La tentación es saltar del primer recuadro al último, como si conocer a alguien fuera tener una relación. La relación se construye con constancia, y la constancia se nota en los mensajes pequeños, no en los grandes gestos.

4. Dos ejemplos resueltos

Los dos casos son ficticios y sirven para ver el procedimiento completo. No son personas reales ni recomendaciones: los nombres se omiten a propósito.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Ejemplo resuelto 1: el vínculo dormido

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

2. Ejemplo resuelto 2: la presentación que no se pidió

5. Tu ejercicio

El producto es una lista de tres personas y tres mensajes. Elige a las tres con un criterio explícito: cercanía, oficio o puente. Para cada una escribe el contexto, el motivo, una petición pequeña y una salida. No envíes nada todavía: primero escribe y revisa. Usa iniciales o alias, no nombres completos ni datos de contacto en el ejercicio.

Después elige el mensaje que más te cueste enviar y mándalo esa misma semana. El ejercicio se mide por el envío, no por la respuesta. Una respuesta es un dato; la ausencia también. Lo que no se mide es el valor de la persona que no contestó: eso no está en juego.

3. ¿Qué distingue una red de contactos de una red de favores?

☐ La red de contactos siempre es más grande.

☐ La red de contactos circula información y confianza; la de favores, deuda mutua.

☐ La red de favores no requiere límites.

☐ La red de contactos solo funciona entre amigos cercanos.

4. Para construir una red conviene enviar el mismo mensaje a la mayor cantidad de personas posible.

☐ Verdadero

☐ Falso

5. Un primer mensaje tiene contexto, _____, petición pequeña y _____.

6. Une cada criterio con la persona que describe.

6.	Cercanía	_____
6.	Oficio	_____
6.	Puente	_____
6.	Contacto dormido	_____

Opciones: Alguien con quien ya había confianza · Alguien que sabe lo que necesitas aprender · Alguien que conoce a mucha gente distinta · Un vínculo que se enfrió con el tiempo

7. Clasifica cada conducta según cuide una red de contactos o una red de favores.

Elementos:

- Recordar el contexto de la otra persona
- Llevar la cuenta exacta de lo que te deben
- Escribir sin pedir nada a cambio
- Aparecer solo cuando necesitas algo
- Presentar a dos personas con permiso
- Insistir hasta cobrar el favor pendiente

Contactos	· · ·
Favores	· · ·

8. Ordena el proceso de fortalecer un vínculo.

Elegir tres personas con un criterio _____

Hacer una lista amplia sin ordenar _____

Sostener el vínculo durante el año _____

Escribir y enviar un mensaje específico _____

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

9. Una persona escribió estas ideas sobre redes. Marca las que no se sostienen.

10. Producto de la lección: escribe una lista de tres personas con el criterio por el que las eliges y un mensaje para cada una, con contexto, motivo, petición pequeña y salida. Envía al menos uno esta semana. Usa iniciales o alias, no datos de contacto.

Si el mensaje te da vergüenza, hazlo más pequeño: pide una sola pregunta, no una reunión. Si no sabes qué ofrecer, ofrece atención: una lectura, un dato o una conexión bien pensada.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

11. Memoria: redes y vínculos

Empareja cada término con su señal. Con estas seis parejas puedes revisar cualquier mensaje antes de enviarlo.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

12. Tarjetas de repaso antes de la lección siete

Fuentes y para saber más

Esta lección describe una práctica de relación y no promete que un mensaje produzca una oportunidad. La observación sobre los vínculos débiles se atribuye a Mark Granovetter y a su trabajo de 1973; se presenta como una idea de investigación social, no como una ley. Los ejemplos son ficticios y omiten nombres. Las fuentes de abajo permiten consultar divulgación sobre relaciones y sobre el trabajo original.

American Psychological Association `https://www.apa.org/`Busca «social networks» y «weak ties» en la divulgación de la APA: qué se sabe sobre vínculos, apoyo social e información.

Internet Archive `https://archive.org/`Busca «Granovetter The Strength of Weak Ties 1973»: el artículo original y sus reediciones para leer el argumento completo.

Para dominar este tema

Ya tienes tres personas elegidas y un mensaje con contexto, motivo, petición y salida. Sabes que una red no es una lista ni un banco de favores, y que la constancia vale más que el tamaño. Lo siguiente es la pregunta que ordena todo lo anterior: qué estás dispuesto y qué no estás dispuesto a hacer por dinero.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

13. Chequeo de la lección

Para mirarlo de otra manera

El jardín y la agenda

Una agenda guarda nombres; un jardín necesita riego. La red se parece más al jardín: tres plantas bien atendidas dan más que cincuenta semillas en un cajón. Y ninguna planta crece por apuntarla en una lista.

El mensaje de cinco líneas

Escribe un mensaje con las cuatro partes y déjalo en cinco líneas. Si no cabe, recorta el contexto o la petición. Después léelo en voz alta: si suena a solicitud de trabajo disfrazada, hazlo más pequeño.

No es tener contactos

Tener contactos no es lo mismo que tener una red. La red aparece cuando hay confianza y contexto suficientes para que alguien se acuerde de ti sin que se lo pidas. Eso se construye con el tiempo, no con una descarga de tarjetas.

Referencia curricular

Materia:	Abundancia con los pies en la tierra
Dominio:	ATR

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):

https://atraccion.lumbre.lat/object/atr-vid-r01-oa06

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat