

Nunca comas solo

Updated: 11/13/2011 8:24 PM

Del libro "Never eat Alone" por Keith Ferrazzi

El estado Mental

El construir nuestra red de contactos es un asunto de toda la vida. Para Keith, esto empieza cuando está trabajando como *caddie* en un club exclusivo. Es allí donde se da cuenta, que más que un juego, los miembros hacen conexiones con otros empresarios y tienen reuniones informales de negocios. Es necesario que tengamos una buena red para ser parte del club de los grandes empresarios. Puntos importantes:

1. Nunca es aburrido construir nuestra red
2. Mejorar la red nos beneficia personalmente, pero beneficia a cualquier empresa a la que pertenezcamos
3. En el mundo donde vivimos, el estar conectados permite que tengamos libertad de movernos de una empresa a otra

No debemos mantener una cuenta de lo que hacemos. Cuántas veces no hemos hecho algo pensando, ¿qué voy a obtener por este favor? Lo peor que podemos hacer para mejorar nuestra red es esperar algo a cambio. Seamos desinteresados y preocupémonos en servir. Puntos importantes:

1. Vivimos en un mundo cambiante y nadie va a permitir que todas las relaciones sean para nuestra conveniencia
2. Siempre es mejor dar que recibir
3. Aquella persona que hoy es la recepcionista, mañana sera la responsable de comprar nuestros servicios. Todos son iguales en nuestra red
4. Debemos contribuir, ayudar, construir; nada hará que nuestra red crezca con mayor rapidez
5. Compartamos lo que aprendemos

Empezemos con nuestra misión. Keith nos invita a buscar nuestra mision de la vida, qué queremos hacer y lograr. Nos da la siguiente fórmula:

1. Encontrar nuestra pasión: Veamos hacia adentro, cuales son nuestras fortalezas y debilidades
2. Pongamos por escrito nuestra pasión
3. Debemos crear un grupo personal de consejeros: Deben ser personas que nos motivarán y también que se asegurarán de que estemos avanzando

Debemos construir nuestra red antes que la necesitemos. Keith nos pone en un almuerzo donde él se reúne con una persona que trabaja en una compañía de

relaciones públicas. Esta persona desea en el futuro tener su propia empresa. Keith le pregunta si ya ha empezado a hacer una red de clientes, a lo cual esta persona le dice que no, que primero quiere establecerse como una persona respetable en el ambiente de las relaciones públicas. Keith le dice que ahora es el momento. Ahora es el momento para todos, debemos esforzarnos en construir una red de contactos. El ser audaz es realmente ingenioso. Keith nos comparte 2 historias de su juventud, ambas involucran a su padre. La primera es cuando su padre, un trabajador en una fabrica, tiene la audacia de llevar a su hijo para presentarselo al dueño de la compañía. Esta reunión resulta en que el dueño se interesa en Keith y le ayuda a obtener una beca en la mejor secundaria (preparatoria) local y posteriormente poder ir a Harvard. La segunda historia es sobre una bicicleta que Keith deseaba. Un día, el padre ve que afuera de una casa, en el basurero, hay una bicicleta. El padre detiene el carro y pregunta en la casa si le permiten llevar la bicicleta. El padre arregla la bicicleta y Keith logra tener una bicicleta. Debemos superar el miedo y ser audaces en nuestras acciones. Para poder superar nuestros miedos lo primero es reconocer que nuestro miedo es normal. Segundo, debemos reconocer que ese miedo está impidiendo nuestro éxito. Formas de superar nuestros temores y ser más audaces:

1. Encontrar alguna persona a ejemplificar
2. Aprender a hablar en público y con otras personas
3. Involucrarnos en grupos donde nos sintamos cómodos
4. Si es necesario, asistamos a terapia
5. Hagámoslo

¿Cómo evitar convertirnos en cretinos al hacer nuestras red? Keith nos invita a considerar lo siguiente: nuestro éxito a largo plazo depende de todos los que nos rodean, nosotros trabajamos para ellos tanto como ellos trabajan para nosotros. Debemos tratar todas las relaciones como un intercambio de beneficios mutuos. A continuación algunas reglas para evitar convertirnos en cretinos:

1. Evitar alardear, digamos lo que tengamos que decir con pasión. Seamos genuinos y enfoquémonos en las personas. Es mejor tener 2 relaciones significativas en una reunión de una hora, que tratar de establecer relaciones con todos y perder nuestra credibilidad.
2. Nunca seamos partícipes de chismes
3. Debemos dar de nosotros libremente y recibiremos libremente
4. Nunca tratemos mal a aquellos que estan bajo nuestro cargo, algún día necesitaremos de ellos
5. Seamos transparentes, debemos ser siempre genuinos en todas nuestras relaciones
6. Evitemos ser demasiado eficientes, es fácil pedir a una maquina que envíe correos a todos nuestros contactos para navidad; es preferible escoger a un grupo y escribir una nota sincera.