



knowsquare .

MARISA DELGADO

7 DE NOVIEMBRE DE 2012

NUNCA COMAS SOLO

CLAVES DEL NETWORKING PARA OPTIMIZAR
TUS RELACIONES PERSONALES

RESEÑA DEL LIBRO DE KEITH FERRAZZI Y TAHL RAZ

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa de la
Autora y Know Square S.L.

En este libro, de Amat Editorial, Keith Ferrazzi nos enseña que **el secreto para crecer en los negocios y en lo personal es lograr acercarse a las personas con relaciones sinceras**. El autor es considerado un maestro en las relaciones personales y en construir una red de contactos conveniente para los intereses de su empresa. “Nunca comas solo” es uno de los libros más útiles que he leído últimamente, y además, aunque es un libro de negocios, se lee muy fácilmente, ya que está lleno de experiencias personales del autor.

El libro se divide en cuatro partes:

1.- La mentalidad

Todo el mundo tiene capacidad de ser un buen *networker*. La habilidad de conectar con la gente es una de las cosas más importantes que pueden aprenderse, y la clave del éxito es la generosidad. Cuantas más personas ayudes, más personas te ayudarán y más ayuda tendrás para poder ayudar a otros.

Hay que estar tan dispuesto a pedir ayuda como a darla. Como señala el autor, “*el hombre “hecho a sí mismo” no existe: estamos hechos de miles de otros*”. Las personas que no piensan y actúan con interdependencia pueden producir individualmente, pero para los demás no se considerarán nunca buenos líderes ni buenos compañeros de equipo.

Define tu vocación y desarrolla las metas que te ayudarán a cumplirla, conecta esas metas con las personas que te ayudarán a hacer tu trabajo y determina la mejor manera de abordar a esas personas. La audacia es a menudo lo único que lleva a dos hombres de igual talento a tener responsabilidades diferentes en el trabajo.

Di lo que tengas que decir con pasión. Cuando hables, asegúrate de que tienes algo que ofrecer y ofrécelo con sinceridad. Cuando las personas saben que eres honesto con ellos, responden confiando en ti.

2.- Las facultades necesarias

A menudo se cree que, para desarrollar un lazo importante entre dos personas es necesario que pasen mucho tiempo juntas. Eso no es cierto. Lo que importa es lo que hacen juntos, no la frecuencia con la que lo hacen.

Ferrazzi no cree que haya que separar la vida privada de la profesional de manera estricta. Aconseja incluir siempre a otros en lo que haces. Fuera de la oficina todos nos relajamos. Es impresionante lo que puedes llegar a saber de alguien cuando ambos hacéis lo que os gusta. La vieja escuela considera la expresión de los sentimientos como un signo de vulnerabilidad, pero la nueva generación la considera una manera más sincera de unirse. Si nuestras relaciones son más genuinas nuestras carreras se benefician.

Este apartado también habla de temas más sociales y concretos, dando consejos a la hora de hacer una llamada en frío, cómo actuar en una conferencia, cómo conectar con los *networkers*, cómo agrandar tu círculo, el arte de la charla trivial, etc.

No son necesariamente los contactos cercanos, como la familia y los amigos íntimos los que acaban siendo más poderosos; al contrario, a menudo las personas más importantes de nuestra red no son más que conocidos. Al vivir en un mundo distinto al tuyo, salir con otra gente, moverse en distintos ámbitos, etc., tienen acceso a todo un inventario de conocimiento e información no disponible para ti y para tus amigos cercanos.

La manera más eficiente de agrandar tu círculo y usar todo el potencial de tus amigos es, sencillamente, conectarlo con el círculo de otra persona.

3.- Cómo convertir a tus relaciones en compatriotas

Hay tres cosas en este mundo que crean lazos profundos entre las personas:

-la salud

-el dinero

-los hijos.

Conectar con los demás no consiste en conseguir simplemente lo que quieres de ellos. Significa conseguir lo que quieres y asegurarte de que las personas que son importantes para ti consigan lo que quieren primero. No esperes a que te lo pidan. Hazlo.

Por último, este apartado habla también de la importancia de “*dar toques*” y del arte de invitar a cenar para crear recuerdos positivos y reforzar las relaciones.

4.- Cambiar lo que se tenga por algo mejor y devolver

Sé interesante. Estar al tanto de las noticias demuestra que estás interesado e implicado en el mundo.

Sé una persona de contenido. El contenido es tu diferenciación, aquello en lo que eres experto. La meta para tu contenido debe ser: esto traerá más dinero a la empresa. Construye y comunica tu marca personal.

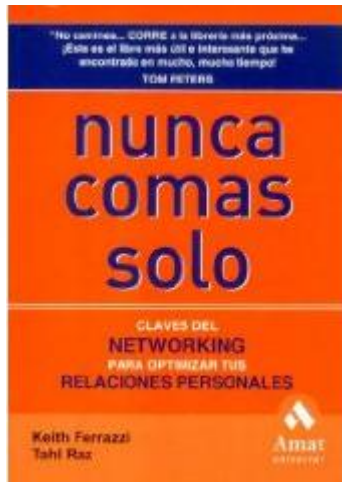
Evita que tu vanidad afecte en tu manera de actuar, y que cree en ti una sensación de merecer tu éxito. No aprendas a relacionarte para luego olvidar las lecciones y los valores aprendidos.

No es suficiente lograr hacer cosas. Hay que hacer cosas y conseguir que las personas se sientan implicadas.

No basta con relacionarse con los demás; debemos asegurarnos de que nuestros esfuerzos por relacionarnos están unidos a nuestros esfuerzos de hacer del mundo un lugar mejor.

Al final, todos vivimos una vida. Y esa vida está hecha de las personas con las que vivimos.

Nunca ha existido un mejor momento para relacionarse. La comunidad y las alianzas ya están reinando en el siglo XXI. En la era digital no hay ninguna razón para vivir y trabajar aislado. El éxito profesional depende de a quién conoces y de cómo te relacionas con ellos.



Portada del libro

© Marisa Delgado
© Know Square S.L.