



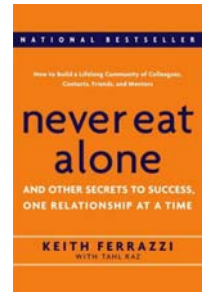
Resumido.com

Libros de Gerencia Resumidos

Nunca coma solo

Y otros secretos del éxito

por Keith Ferrazzi y Tahl Raz



RESUMEN EJECUTIVO

Keith Ferrazzi, uno de los autores del presente libro, asegura que en su Palm Pilot tiene almacenados los nombres de 5.000 personas, que le atenderían el teléfono sin lugar a dudas. Ferrazzi logró crear su red de amistades ayudando a la gente y desarrollando una técnica para conocer gente y entablar relaciones duraderas.

En el presente texto, los autores nos revelan una serie de consejos y técnicas destinados a mejorar nuestra habilidad para crear y cultivar una red de socialización. Entre los temas tratados están: importancia de las relaciones, el momento más idóneo para entablar relaciones, preparación antes de conocer nueva gente, entre otros.

Relaciones sociales

Aunque algunos líderes de negocios aún se regocijan de su individualismo, la mayoría de los ejecutivos exitosos aprenden a cultivar grandes redes sociales. Cultivar y desarrollar relaciones sociales va en buena medida más allá de las habilidades individuales. Es posible fundamentar nuestra carrera en la facilidad que tenemos de entrar en contacto con otras personas.

Crear una red social quiere decir conocer personas y, a la vez, ayudarlas a tener éxito. Crear redes sociales supone ser generosos con nuestro tiempo y entablar relaciones sobre la base de dar y recibir. Las personas que están en pleno proceso de desarrollar redes sociales deberían ayudarse entre sí a medida que incluyen nuevos miembros en su círculo de amigos.

Cuando ayudamos a alguien, nos beneficiamos de una expansión geométrica y creamos más oportunidades para más gente. Esto genera una asociación cada vez más grande y, mientras más gente, mejor. La Internet funciona con el mismo principio: estar abierto a todo. Mientras más gente contribuya, mejor será la Red.

La creación de redes sociales se ha vuelto cada vez más importante a medida que las organizaciones comerciales se vuelven más horizontales y menos jerárquicas. Las alianzas comerciales son cruciales en una organización horizontal. En las organizaciones jerárquicas sólo gana una de las partes. Pero evitar este tipo de organizaciones redundante en beneficio de todos, aumenta las ganancias y establece las bases de una colaboración positiva.

Este enfoque contrasta claramente con la costumbre comercial de los años cincuenta de intercambiar lealtad por empleo a largo plazo. Bajo este modelo, las corporaciones ofrecían seguridad laboral y se convertían en el punto focal del empleado. En cambio, hoy en día, los empleados son agentes independientes. Ya no le son leales a la corporación sino a las relaciones interpersonales. En todo caso, hoy en día el individualismo sólo reducirá nuestra carrera. Así pues, para robustecer esta misma, debemos desarrollar nuestra capacidad de relacionarnos con los demás.

Identifique a la gente que quiere conocer. Busque mentores con habilidades sociales que usted quiera emular o busque personas que quieran influir en su crecimiento personal.

Tenga cuidado con las trampas. Un consultor que quería entrar a la industria del entretenimiento llamó a un compañero de clases de Los Angeles. Este lo refirió a un amigo que estaba haciendo algunos negocios con los estudios de Hollywood. Pero cuando el consultor le pidió que le presentara un importante ejecutivo del mundo del entretenimiento, el negociador se rehusó, porque no estaba dispuesto a gastar su capital social en un extraño. Sin duda que el negociador tenía un concepto errado sobre las relaciones. La buena voluntad puede llenarse de nuevo, nunca se agota.

El ex presidente Bill Clinton reconoció el valor de la buena voluntad desde el principio de su carrera. Desde que estaba en la universidad, comenzó a guardar los nombres de las personas que iba conociendo. Cuando se le preguntaba por qué hacía esto, respondía que porque algún día quería ser el gobernador de Arkansas. Muchos años después, Clinton les dio las gracias a personas que había conocido tiempo atrás. Demostró así la importancia de tener objetivos claros y de contar con verdaderas relaciones. Pero esto requiere de esfuerzo.

Winston Churchill fue considerado por sus coetáneos un gran conversador y un excelente anfitrión; sin embargo, Churchill se preparaba durante horas, ensayando comentarios y bromas que compartiría con personas específicas.

Entablar relaciones hoy en día

La mayoría de las personas comienzan a entablar relaciones cuando necesitan algo, pero el peor momento para crear una red social es cuando estamos desesperados. El mejor momento es cuando no necesitamos nada.

Para aumentar su círculo de amigos:

Resumido.com selecciona, traduce y resume los mejores libros de gerencia, para promocionar la lectura del tema en Ibero América.

En menos de 30 minutos nuestros clientes pueden captar las ideas principales de un libro y decidir si lo leen completo.

Para más información visite: www.resumido.com

1. Comience un nuevo proyecto que le brinde mayor experiencia y que le permita conocer gente.
2. Aspire a cargos ejecutivos en organizaciones locales que le interesen.
3. Reúname con sus excompañeros de estudios y organizaciones profesionales para conocer gente o conseguir una nueva posición.
4. Tome cursos de alguna materia relacionada con su área laboral.

Obtener mayor experiencia puede convertirlo en un líder más inspirador. Esto es importante en los ambientes muy competitivos porque los empleados quieren trabajar con alguien que los inspire. Gracias a las comunicaciones de hoy en día, sabemos casi inmediatamente qué gerente es bueno y cuál es malo.

La gente se informa casi instantáneamente sobre malas prácticas gerenciales, malos productos o empleados maltratados. Por otra parte, la gente suele reconocer una gerencia de calidad.

Katherine Graham, editora del *Washington Post*, dirigió la corporación con integridad personal. Cuando su esposo murió y ella se convirtió en editora, mucha gente creía que era demasiado tímida y reservada. Sin embargo, gerenció con sinceridad y compasión, y cultivó relaciones honestas, incluso con rivales políticos.

Ejercicios de calentamiento

Si tiene una cita, prepárese. Haga un plan. No deje nada a la casualidad. Válgase tanto como sea posible de la Internet, bibliotecas, informes anuales y otros materiales para aprender sobre la compañía que va a visitar o sobre la persona con la que se va a reunir. Conozca los resultados financieros más recientes de la compañía y sus nuevos productos. Durante la reunión, trate de descubrir la motivación personal y los intereses de su interlocutor. Determine si tiene un problema que usted le pueda resolver.

Conocer gente nueva es un reto, pero nunca haga llamadas telefónicas no solicitadas. Por el contrario, llame sólo si tiene un contacto. En este caso:

1. Establezca su credibilidad mencionando al contacto.
2. Explíquelo claramente a la persona que esté llamando por qué su llamada es importante.
3. Exprese su voluntad de reunirse con la otra persona cuando a esta le convenga.
4. Si no logra fijar una reunión, formalice el próximo paso en su negocio.

Esto suena más fácil de lo que es, sobre todo cuando se trata de una corporación grande.

Para hallar a la persona indicada, sea creativo. Revise sus contactos para ver si alguno conoce a alguien en la compañía.

La agencia publicitaria de Sony puso en contacto a esta compañía con un emprendedor que estaba ofreciendo una nueva tecnología. De este modo, la agencia demostró su interés en ayudar a Sony y asistió a un posible nuevo cliente.

Este enfoque es fundamental cuando se crean redes sociales. Para que una red sea viable, debe ser visible. Así que procure ser accesible. Lleve una agenda de actividades sociales. Hay CEOs que hablan con 50 personas diarias para mantenerse en contacto con su compañía y con su industria.

Hillary Clinton, en una actividad política en la Costa Oeste, se levantaba a las cinco a.m. para llamar a su oficina en la Costa Este, daba cuatro o cinco discursos, asistía a cocteles en la noche, conocía gente en diversos lugares y luego revisaba todas sus actividades con su equipo antes de establecer la agenda del día siguiente. Llegó a conocer cerca de 2.000 personas al día.

Crear redes sociales supone determinación y habilidades sociales especiales. Cuando quiera conocer a mucha gente y no tenga mucho tiempo, haga una cena. Si quiere compartir con un invitado en particular, invítelo un poco antes de la cena o invítelo a quedarse después del postre. Cuando organice este tipo de eventos, tome en cuenta la química entre los invitados. Invite gente con personalidades diversas y de diversos orígenes para que la reunión sea más interesante.

Las conferencias también son un buen lugar para conocer gente, socializar y hacer negocios. Para aprovechar al máximo una conferencia, involúcrese en su organización. Esto le dará acceso a los participantes, a los asistentes y a todos los eventos sociales ligados. También es posible organizar una reunión privada durante la conferencia. Invite un grupo selecto a un lugar especial o a un evento.

Manténgase en contacto

Cuando conozca gente nueva, establezca una relación, discuta cosas interesantes y trate de demostrar que hay intereses compartidos. Una reunión sin seguimiento no producirá resultados; así que envíe un mensaje electrónico o una carta dentro de las siguientes 12 o 24 horas. Esto solidificará las relaciones. Exprese su satisfacción y trate de fijar otra reunión. Ofrezca ayuda en vez de hablar sobre lo que la otra persona dijo que podía hacer por nosotros. No olvide darle las gracias a la persona que propició el encuentro.

Su red de amistades puede ser invaluable. Según un estudio sociológico realizado en 1974, 56% de los hombres, en Newton, Massachusetts, consigue su trabajo gracias a amigos. De las personas que consiguieron su trabajo gracias a un amigo, 55% veía con regularidad al amigo. Sin embargo, las relaciones más débiles también rinden sus frutos.

Un grupo de conocidos puede ser la puerta de entrada de nuevas ideas, personalidades y amistades. Aunque las redes sociales pueden estar conformadas por cientos de personas,

sólo unas cuantas mantienen la cohesión del grupo. Estos “superconectores” son además el foco de otras redes.

El psicólogo Stanley Milgram ha estudiado esta superconectividad personal. En 1967, les pidió a algunas personas en Nebraska que cada una le enviara un paquete a un extraño (un corredor de bolsa de Boston) a través de otra persona, hasta que llegara a alguien que conociera al corredor y se lo diera. Para comenzar, debían enviarle el paquete a alguien que conocieran de nombre y que supiera un poco más que ellos sobre la bolsa. Un tercio de los paquetes le llegaron al corredor de bolsa de Boston, tras un promedio de seis envíos. Milgram descubrió que varios de los participantes le enviaron el paquete a las mismas tres personas en Nebraska. Estos tres “superconectores” enlazaban el grupo de Nebraska con los allegados del corredor de bolsa de Boston. Milgram creó el concepto de “seis grados de separación” a partir de este experimento.

Pero aparte de los “superconectores”, también es posible crear redes sociales mediante reclutadores de personal, grupos de presión, inversionistas, políticos, relacionistas públicos y periodistas.

Una pequeña gran conversación

La habilidad de hablar poco pero eficientemente permite establecer relaciones y dar una buena impresión. Según una investigación de la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford, saber hablar es la habilidad más importante para tener éxito. Esto significa ser capaz de sostener conversaciones

con personas de todo tipo y nivel. Esto no significa no ser controversial. Es sólo una forma de demostrar que somos accesibles, a pesar de que albergamos fuertes convicciones.

Dale Carnegie, que escribió *Cómo conseguir amigos e influenciar a la gente*, descubrió el poder de conversar. Mientras estaba buscando trabajo, Carnegie se ofreció a impartir clases de debate en el YMCA de Nueva York. Sus primeras clases tenían menos de 10 alumnos. Luego de algunas clases, Carnegie le pidió a sus estudiantes que contaran alguna experiencia, y notó que la confianza de estos crecía mientras más hablaban. Con el tiempo, sus clases se volvieron tan populares que tuvo que formar otros instructores. Su sencillo enfoque enseñaba a escuchar, ser sincero, permitir que el otro sea quien más hable, sonreír y ser honesto. Ideas que todavía funcionan.

Para comenzar una buena conversación con un extraño:

1. Tome en cuenta el lenguaje corporal: sonreír nos hace más accesibles. Mantenga contacto visual mientras hable. Relaje los brazos. Mueva la cabeza para indicar que está escuchando. No tema tocar a la otra persona si es apropiado.
2. Procure que la otra persona se sienta el centro de la atención: no mire alrededor.
3. Discuta algo interesante y actual: hable y deje hablar.
4. Tome en cuenta el estilo de los demás: reconozca las diferencias comunicacionales. Ajuste su forma de hablar al estilo de la otra persona.

Este Resumen ha sido parcialmente patrocinado por:



La gerencia en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



El portal del libro gerencial

Título original: Never Eat Alone

Editorial: Currency

Publicado el: febrero de 2005

¿Le gustó el Resumen? Compre el libro en:
<http://www.resumido.com/es/libro.php/395>

Resumido.com, respetando la propiedad intelectual y los respectivos derechos de autor de las diferentes publicaciones citadas, no pretende reproducir ni parcial ni totalmente el contenido de las mismas ni el modo en el que su contenido se presenta aquí. Por el contrario, ofrecemos la oportunidad de que dichas obras no sólo sean conocidas sino adquiridas en beneficio de sus respectivos creadores; motivo por el cual, Meltom Technologies se reserva el derecho de excluir cualquier título, cuando se presuma la vulneración de derechos subjetivos, particulares o directos del mismo.