



Domina las relaciones sociales. ¡No esperes a que te conecten y sé tú un conector!

MARÍA FERNÁNDEZ. Coach personal, ejecutivo y de equipos.

Autora de "El pequeño libro que hará grande tu vida" (2ª Edición), de Allienta.

Vivimos en sociedad. Queramos o no, no podemos escapar de las personas. Nuestro día a día está formado por una red de contactos, de la que somos parte. Toda nuestra vida son vínculos personales y profesionales. Así que, ¡si conquistas a las personas, conquistarás el mundo!

La gente hace negocios con las personas que les gustan, y en las que confían. Por eso, no debemos permitirnos no dejar huella en los demás. Una persona que te olvida es un cliente perdido.

Y, aunque es verdad que hay quienes, de forma natural, tienen ese "don de gentes", la buena noticia es que las habilidades sociales también se pueden entrenar.

Para convertirte en un tipo o en una tipa a quien se le dan bien las personas, haz de las relaciones algo natural, genuino y enriquecedor.

Para ello, te daré algunas claves:

Relaciónate desde la FAMILIARIDAD y muéstrate AUTÉNTICO.

Trata al otro de igual a igual, pero manteniendo el respeto. Y, muéstrate tal y cómo eres. Las personas se fían de quien se muestra sin dobleces ni estrategias. Y, además, desde esa transparencia siempre fluirás porque siempre serás el mismo. La AUTENTICIDAD genera confianza, y la confianza genera credibilidad -en ti y en tu trabajo-.

Sé GENEROSO y comparte tus contactos. La generosidad siempre sale rentable. Presenta a aquellos contactos que puedan ayudarse entre sí. Las personas de éxito tienen muy arraigada la mentalidad de intercambio de favores, y la filosofía de que en cooperación se consiguen objetivos más grandes. No te centres tanto en lo que puedes obtener sino en lo que puedes ofrecer. Verás, como sin esperar, se te devolverá; ya que cuanto más das, más recibes.

Acuérdate siempre de LOS NOMBRES.

Y, si eres de los que no los suele memorizar, ¡escribetelos en el móvil! Presta especial atención a la palabra más importante para el otro: su nombre. Cuando usamos el nombre de la persona con la que estamos interactuando, incluso si nos la acaban de presentar no sólo estamos generando un lazo de familiaridad, sino que le estamos diciendo que es importante para nosotros.

No existe una palabra que más nos guste escuchar como nuestro nombre en boca de otro.

Hay personas que dicen que no son buenas con los nombres o con las caras. Eso es simplemente porque no prestan atención. Cuando alguien te genera interés, te acuerdas de su nombre y de su cara. No me vale esa excusa. Si realmente quieres ser una persona carismática y bien relacionada has de poner especial atención a los nombres de la gente.

Por otro lado, **PRESENTANTE SIEMPRE QUE PUEDAS.** Aunque parezca extraño, hay quien no se presenta si no es estrictamente necesario.

Rodéate de LEONES. Aunque el refrán diga Más vale ser cabeza de ratón, que cola de león, ser la "cabeza de ratón" es muy poco estimulante. Desde ahí no hay perspectiva de crecimiento. Tanto el ámbito profesional, como a nivel personal ¡rodéate de gente mejor que tú! Mientras te muevas con leones, te superarás para adaptarte a ese entorno. Tus modelos de referencia serán de excelencia y te volverás como ellos. Tanto de forma consciente como inconsciente, se te pegará esa mentalidad ganadora.

Y en la medida en la que te relaciones con personas que consideres que se te quedan pequeñas, éstas generarán en ti el mismo efecto que cuando le sacas el tapón a una bañera llena de agua: ¡Te absorberán hacia abajo! Y ésa es una concesión que no puedes hacerte si lo que quieres es superarte y hacer tu vida más grande. Por tanto, elige con detenimiento y mimo con quién inviertes tu tiempo, ya que **TE VUELVES LO QUE FRECUENTAS.**

¡Aporta VALOR! Sé interesante. A nadie le gustan las garrapatas o los chupasangres. Leandro Taub suele decir que *somos atraídos por quienes pueden revolucionar nuestra existencia.* Identifica qué valor aportas tú. Para estar con personas que admiras has de saber cuál es tu moneda de cambio: puede ser tu humor, tu sensibilidad, una destreza o haberte enfrentado a grandes retos en tu vida.

Por tanto, ¡jengancha y sé adictivo! Estar contigo ha de suponer un incentivo, un aprendizaje o con quién pasar momentos extraordinarios. Sé una persona que estimula a quienes le rodean a ser mejores.

Interésate DE VERDAD por las personas. A la gente le gusta sentirse apreciada y las personas que muestran un interés genuino por ellas. Cuando conozcas a alguien nuevo, pon el foco en él. Habla de lo que le importa a él y no sólo de lo que te importa a ti. Escucha. Deja que te cuente a qué se dedica, qué aficiones tiene, e incluso dónde se quiere ver en cinco años. A lo mejor tú tienes esa pieza que ella tanto está buscando.

Por otra parte, **MANTÉN ENCENDIDO EL TERMOSTATO** de tus relaciones. No des señales de vida sólo cuando necesitas algo. Mantén siempre el contacto abierto. Llama o escribe para saber cómo está el otro, para invitarle a un evento, para mandarle un artículo de su interés o bien porque vas a estar en su ciudad la semana que viene y quieres tomarte un café con él.

DESVIRTUALIZA TUS CONTACTOS. De nada sirve tener en tu red social un nombre con una foto si no puedes cambiar impresiones y conocerlo; en especial, si hay personas con las que te gustaría colaborar.

BACK TO THE BASICS. Vuelve a los valores básicos como la lealtad y la integridad. Déjame que te diga que, dependiendo en qué niveles y sectores te muevas, la lealtad es un bien preciado y escaso. Así que, mantente noble.

En la vida podemos conseguir tantos objetivos profesionales como queramos e incluso reconocimiento exterior, pero si no despertamos la admiración de los que tenemos más cerca, nada de eso sirve. Recuerda las palabras de Carlos Slim: *El éxito se mide en cuánta gente te sonríe, a cuántas personas amas, cuántos admiran tu sinceridad y la sencillez de tu espíritu.* La vida da muchas vueltas. Habrá veces que estarás en la cresta de la ola y otras en las que te caerás de ella. Sin embargo, hay algo que debe permanecer estable, y es tu calidad humana. Ésa debe acompañarte siempre.