

CIPRI QUINTAS

EL LIBRO DEL NETWORKING

LAS 15 CLAVES PARA RELACIONARTE
SOCIALMENTE CON ÉXITO

MEJORA TUS HABILIDADES Y CON ELLO TU VIDA
GRACIAS A LA INTELIGENCIA RELACIONAL

Prólogos de David Bisbal, Susanna Griso,
José Mota, Elsa Punset y Miguel Ángel Revilla


alenta
EDITORIAL

Cipri Quintas

El libro del networking

Las 15 claves
para relacionarte
socialmente con éxito

© 2017 Cipriano Quintas Tomé

© Centro Libros PAFP, S.L.U., 2017

Alienta es un sello editorial de Centro Libros PAFP, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-16928-14-9

Depósito legal: B. 16.466-2017

Primera edición: septiembre de 2017

Preimpresión: victor igual, s.l.

Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

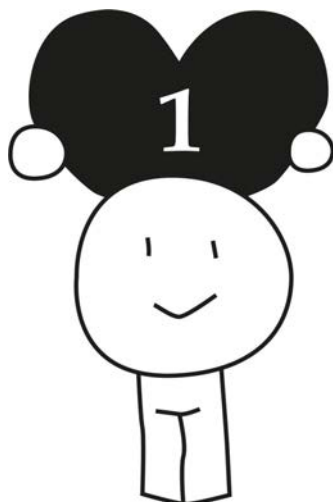
No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

SUMARIO

PRÓLOGO DE DAVID BISBAL	7
PRÓLOGO DE SUSANNA GRISO	11
PRÓLOGO DE JOSÉ MOTA	15
PRÓLOGO DE ELSA PUNSET	17
PRÓLOGO DE MIGUEL ÁNGEL REVILLA	21
INTRODUCCIÓN	23
LAS 15 CLAVES PARA RELACIONARTE SOCIALMENTE CON ÉXITO	35
1. Dar sin esperar nada a cambio.....	37
2. Abrazar y mirar a los ojos.....	49
3. Dedicar más tiempo a escuchar que a hablar	63
4. Apartar el ego.....	71
5. Conectar y posicionar a tus contactos	79
6. Hacer que los demás se sientan bien.....	91
7. Ayudar a que pasen cosas	103

8. Sacar el máximo partido a la tecnología.....	109
9. Enriquecer y compartir tu agenda	125
10. Huir de la gente tóxica.....	135
11. Rodearte de buena gente.....	145
12. Vencer la timidez.....	151
13. Aprender a reírte de ti mismo	159
14. Ser sincero y claro con los demás	167
15. Dar las gracias	173
AGRADECIMIENTOS	179
PERLAS DE SABIDURÍA	183



DAR SIN ESPERAR NADA A CAMBIO

«La amistad, como la música, se disfruta tanto al entregarla como al recibirla. Igual que no soportaría un mundo sin humor, tampoco lo entendería sin la música y la amistad.»

SANTIAGO SEGURA, actor y director.

«La generosidad es como un *boomerang*: siempre vuelve.»

NACHO VILLOCH,
escritor y experto en innovación.

«Ser generoso sin esperar nada a cambio es el mejor negocio que he hecho en mi vida. Por más que lo intento no consigo arruinarme.»

ALFONSO CARRASCOSA MARCO,
presidente de Legálitas.

EL PLACER DE RELACIONARSE

Muchas personas se relacionan con otras sólo por interés. Su objetivo es conseguir algo: invitan a comer a un cliente para que les compre sus productos, le ríen las gracias al jefe para que les ascienda o les suba el sueldo (o para que no los despida), le bailan el agua a un productor de cine para conseguir un papel en su próxima película, etc. Esto, a la corta o a la larga, genera frialdad e infelicidad, que es lo contrario de lo que debería aportar una red de amigos, conocidos y contactos en general.

Si te relacionas sólo por interés, la cosa no funciona: tarde o temprano la otra parte lo nota, y a menos que le intereses tú también para algo, la relación acaba ahí. **Lo que funciona son los vínculos: interesarte de verdad por la otra persona, cuidar la relación, felicitarla por su cumpleaños, llamarla un día simplemente para saber cómo está, etc.** Los vínculos reales, y no las relaciones impostadas, son los que hacen que el *networking* sea enriquecedor para todos.

Hay que relacionarse con los demás por el puro placer de relacionarse, como cuando éramos niños.



Porque haciéndolo así se generan vínculos auténticos, y un vínculo auténtico es en sí mismo un beneficio, un premio, un regalo de la vida. Es eso lo que te hará sentirte bien, y vivir más y mejor. Y, aunque te parezca mentira, también es eso lo que hará que económicamente te vaya bien, si ése es tu objetivo. De hecho,

lo que se entiende habitualmente por *networking* es la creación de una buena red de contactos para crear oportunidades de negocio, pero para hacer un *networking* eficaz hay que enfocarlo de otra manera. Se hacen mejores *business* creando vínculos, ganándote la amistad, el corazón de las personas que te interesan.

Para empezar a construir una buena red, lo primero que tienes que hacer es ser una persona generosa. Porque los beneficios de la generosidad son enormes, para los demás y para ti. Para empezar, creas un buen ambiente a tu alrededor que hace que te sientas bien. ¿O acaso no te gusta ver cerca de ti a personas felices? Por si esto fuera poco, ganas amigos y personas con las que compartir la vida, y ése es el mayor tesoro y la mayor riqueza que hay. Y no sólo eso: se te abren infinitas puertas, infinitas posibilidades de diversión, aprendizaje, negocio y placer.

Míralo así: la vida te ha dado un regalo inmenso, la posibilidad de ser generoso, así que sería una tontería no aprovecharlo. ¿Verdad que si te regalaban un millón de euros no lo rechazarías? Pues esto es lo mismo. ¡Ser egoísta no tiene sentido!

La generosidad pasa por compartir lo que se tiene, sea poco o mucho. Porque lo importante no es el tamaño del barco, sino la gente maravillosa con la que navegas por la vida. Hace un tiempo, cuando pasaba las vacaciones en Ibiza, tenía un amigo que a menudo me invitaba a pasar el día en un barquito alquilado. Lo llenábamos de gente divertida, tanta que ni siquiera teníamos vasos para todos. Cogíamos una guitarra y disfrutábamos del día. En una ocasión, el propietario de un

enorme barco (su tamaño convertía al nuestro en una mera zódiac) se nos acercó atraído por la diversión y acabó en nuestro barquito. Era un magnate del calzado que, erróneamente, había comprado aquel enorme yate pensando que cuanto más grande fuera más feliz sería. Afortunadamente, aprendió que en cuestión de barcos el tamaño no importa, lo que importa es la compañía.



CAMBIA DE CHIP

Cuando contribuyo a que dos personas se conozcan o hagan negocios juntos, no busco una recompensa. Me basta con saber que he sumado. Es mi manera (eficaz) de hacer *networking*. **Entiendo el ayudar como una forma de crecer, como un regalo que recibo, no que doy.** No soy yo el que ayuda, sino que otros me ayudan dándome la oportunidad de ayudar. No lo digo por quedar bien ni porque tenga espíritu de misionero, sino porque lo siento así y me funciona. Y creo que es un cambio de chip importante que tenemos que hacer todos para mejorar nuestras relaciones y el mundo en general.

No hace mucho, por ejemplo, una amiga a la que acababan de diagnosticar un cáncer (no diré su nombre por discreción) me pidió que la acompañara a su primera sesión de quimioterapia. Podía haber compartido aquel momento con alguien de su familia o con alguna amiga íntima, pero prefirió pedírmelo a mí. Y, en lugar de verlo como un *marrón*, me sentí muy honrado, pues

pensé que si me lo pedía era porque me consideraba una persona fuerte y tenía en alta estima nuestra relación. Por desgracia, no podemos curar a los demás, pero al acompañar a una persona enferma nos quedamos con un trocito de su enfermedad y se la hacemos más llevadera. El que tiene cáncer, u otra dolencia grave, no puede repartir acciones de su mal, pero si alguien le ayuda a llevar la carga se siente un poco más ligero, al menos durante un rato.

Es posible que te cueste ver esto como un regalo, pero si practicas la empatía lograrás no sólo que los demás se sientan mejor a tu alrededor, sino también sentirte mejor tú. Es una cuestión de crecimiento personal. A lo mejor ese día tengo una comida de negocios y la tengo que anular o aplazar, pero ¿qué es lo importante en la vida, las personas o los negocios? Hazte este planteamiento, porque a lo mejor te estás olvidando de lo importante. El trabajo y los negocios pueden tener un premio económico (o no), pero si alguien te da la oportunidad de ayudarlo en un momento difícil es un regalo real e instantáneo.

miniTRUCO

Si al principio no eres capaz de dar sin esperar nada a cambio, al menos sé generoso por puro egoísmo: piensa que si ayudas a alguien en una situación difícil hablará bien de ti el resto de su vida. O sea, tómatelo como si estuvieras invirtiendo en un anuncio de ti mismo, en alguien que te va a *vender* como una persona atenta, noble y fiable (y a todos nos gusta tratar con personas atentas, nobles y fiables, ¿verdad?). Y no sólo eso: estás sembrando para poder recibir apoyo el día que te pase algo a ti. ¿O acaso crees que nunca te va a pasar nada malo?

DE LA MIERDA SE PUEDE HACER ABONO

Otro argumento para ayudarte a ayudar (porque, insisto, ayudando a los otros te ayudas a ti mismo) es que cuando contribuyes al bienestar de otras personas a menudo surgen beneficios inesperados. Te explicaré un caso muy personal. Hace un tiempo mi hermana y mi padre tuvieron cáncer a la vez. Mi hermana fue muy valiente, pues no sólo le ocultó a mi padre su enfermedad, sino que lo acompañó más de una vez a quimioterapia al día siguiente de haber recibido ella su tratamiento. Se ponía una peluca, se maquillaba y lo acompañaba. Y mi padre le decía: «Esto de la quimio es una mierda. Si tú supieras...». ¡Toda una heroicidad!

En esa época conocí a Javier de Castro (@javierDcastro). Buscaba a un médico experto en pulmón (mi padre tenía un cáncer de ese tipo) y di con él en el hospital La Paz de Madrid. Javier es un reputado médico e investigador que da conferencias por todo el mundo y salva muchas vidas. A raíz de aquella primera visita nos seguimos viendo, nos hicimos amigos y lo apoyé durante su proceso de separación. Un día lo llamé, simplemente por saber qué hacía. Me dijo que no tenía planes y le invité a que se viniera al restaurante que tengo con mis maravillosos socios en Alcobendas, al norte de Madrid, el Silk. Allí le presenté a Vanesa. Se cayeron tan bien que empezaron a salir juntos. Hoy día tienen una hija, Carlota, de la que soy su orgulloso padrino.

A menudo, de la «mierda» (la enfermedad de mi padre, la separación de Javier) salen flores preciosas, pero para eso tenemos que ser capaces de convertirla en abo-

no. O sea, de ver lo potencialmente bueno que hay en cada situación, por dura que sea. Y de dar sin esperar nada a cambio.



INVERTIR EN EL CORAZÓN

Todas las inversiones (el oro, las grandes empresas que cotizan en bolsa, etc.) tienen fluctuaciones. Por eso, lo mejor es invertir en el corazón de la gente. De hecho, como dice mi querido José Mota (@JoseMotatv), las buenas acciones no cotizan en bolsa, pero son las que tienen más valor.

Invertir en ayudar, en cooperar, en construir relaciones sanas y a largo plazo, es el mejor negocio que puedes hacer. Al final es la inversión más rentable. Porque la amistad no se devalúa. Y si lo hace, pese a tus esfuerzos por mantenerla, es que estabas sembrando y regando en tierra estéril. En ese caso, guarda el agua para regar otras semillas.

Cuando haces el bien, cuando cuidas a la gente, cuando das sin esperar nada a cambio, simplemente porque te sale del corazón, generas riqueza a tu alrededor. Una clase de riqueza que no siempre se mide (al menos no directamente) en euros o en dólares, pero que vale mucho más que todas las propiedades del mundo. Éste es el mejor *networking* que puedes hacer.

Invertir en las personas y en las relaciones es invertir a corto, a medio y a largo plazo. Porque, aunque a veces te parezca lo contrario, el mundo está lleno de buenas personas que no olvidarán que un día...

... estuviste a su lado y las escuchaste cuando tenían un problema.

... las apoyaste cuando se separaron.

... las recomendaste para un empleo.

... les presentaste a alguien que acabó siendo su socio o su amigo.

... etcétera.

Y los que se olvidan (que también los hay, no soy tan inocente como para ignorarlo) no merecen estar a tu lado, con lo cual tu inversión te servirá como filtro. Porque todo tiene un límite, y el límite está en las personas que abusan de tu confianza y tu bondad sin ningún tipo de pudor ni vergüenza.

SI DICES QUE HARÁS ALGO, HAZLO

Como dice mi amiga María José Hidalgo, directora general de Air Europa, no hay que amagar en la vida. Y yo añadiría: tampoco hay que amagar en las relaciones. Dicho de otra forma: si dices que vas a hacer algo, hazlo. **La palabra es importante: tiene que ser una llave, un compromiso, un contrato.** Tenemos que gastar menos dinero en notarios y en abogados (con todos mis respetos para estas profesiones). La palabra de las personas tiene que ser un valor máspreciado.

Creo mucho en el entrenamiento de la mente, y la mente se maneja con palabras. Así que tenemos que utilizar el poder de la palabra. Cuando decimos que haremos algo, establecemos un compromiso con otras personas y con nosotros mismos. Si luego no podemos cumplirlo por las circunstancias o porque no nos vemos capaces, rectificamos y nos disculpamos: «Pues mira, dije

que haría esto, pero no puedo». O: «Lo siento, pero lo he pensado mejor y no me veo capaz». Y no pasa nada. La gente que genera falsas expectativas, que ilusiona y luego no cumple, defrauda y genera desconfianza y mal rollo a su alrededor. Y la base de las relaciones es la confianza.

En mi caso, si digo que haré una cosa es porque puedo y tengo intención de hacerla. No amago ni fantasma, porque a los fantasmas les acaba saliendo una bola negra con una cadena en el pie y eso los lastra, les impide avanzar. Algo han influido en este comportamiento mis padres. Mi padre, que ya murió, fue guardia civil y me inculcó unos principios muy firmes. He mamado la lealtad y el compromiso. Y estoy convencido de que tenemos que recuperar estos valores.

Tampoco juegues con las expectativas de las personas. Muchos problemas y enemistades aparecen por generar falsas expectativas o crear ilusiones y luego no cumplirlas. Con esto crecerá tu principal valor: tu marca personal, tu credibilidad.

PIENSA BIEN Y ACERTARÁS

Cuesta lo mismo hablar mal de un tercero que hablar bien. Exactamente lo mismo. Por costumbre, o por lo que sea, tendemos más a criticar que a alabar, a poner el foco en lo malo y no en lo bueno. Pero hablar mal de alguien es hablar mal de ti mismo. Puestos a gastar saliva, ¿por qué no hablas bien de otras personas? Las harás grandes a ojos de tus interlocutores y te harás grande a ti. Y generarás confianza a tu alrededor. Pruébalo: mejorará tu relación con los demás.

No sólo tenemos tendencia a hablar mal de los demás, también a pensar mal de ellos. Lo demuestra la gran popularidad de esta frase: «Piensa mal y acertarás». Seguro que la has oído a menudo. Forma parte de la educación que recibimos desde pequeños y que sin darnos cuenta propagamos. Bajo esa frase subyace la idea de que los demás son peligrosos y que debemos desconfiar de ellos. El que la inventó ha hecho mucho daño, porque a base de escucharla y repetirla nos la hemos creído, de modo que, cuando hablamos con un desconocido, de entrada pensamos: «seguro que me está engañando»; «algo querrá cuando es tan simpático conmigo»; «se ve que tiene dinero, seguro que lo ha robado», etcétera.



Propongo desde aquí cambiar la frase por su contraria: «**Piensa bien y acertarás**». Puede que alguna vez te equivoques (todos nos hemos llevado algún desengaño), pero vivirás mejor. Vivirás desde la confianza, o sea, más tranquilo y feliz. Porque la confianza es un valor básico en las relaciones. Cuando confiamos en una persona, nos resulta más sencillo trabajar o embarcarnos en proyectos empresariales o de cualquier tipo con ella. Y cuando los demás confían en ti, es mucho más probable que quieran hacer cosas contigo.

miniTRUCO

Cuando estés a punto de hablar mal de alguien, ¡frena! Es mejor que no digas nada. O incluso que busques algo bueno que puedas decir de esa persona.

Resumen del capítulo 1: Dar sin esperar nada a cambio

Haz las cosas de corazón, no por interés. No intentes hacerte amigo de alguien sólo para conseguir un beneficio.

Si te ofrecen la oportunidad de ayudar, hazlo. En realidad te están haciendo un regalo. ¡No lo rechaces! Lo más importante que se puede llegar a ser es buena persona.

No amagues. Sé transparente en tus intenciones y fiable en tus actos. Si dices que harás algo, hazlo. Generarás confianza, que es un valor básico en las relaciones.

Cambia el «piensa mal y acertarás» por el «piensa bien y acertarás». Te llevarás algún desengaño, pero vivirás mejor.