

Hola, mi nombre es Gary McKinsey, y trabajo con la gente para desarrollar su capacidad de conocer otros individuos, ya sea en persona o digitalmente. El programa de hoy se concentrará en 'qué hacer cuando conocemos individuos en persona, interactuando y compartiendo'. Sé que muchas personas se sienten incómodas cuando socializan con desconocidos, y lo entiendo. Así era yo.

Recuerdo la primera vez que me enviaron a una reunión. Yo era tímido. Me sentía incómodo. Lo que menos me apetecía era presentarme a desconocidos y conversar con ellos, pero recién empezaba mi primer empleo después de la universidad, y mi jefe me dijo: «Gary, te vamos a enviar». «¿Adónde?» «A San Diego». Esa idea me gustó, y luego dijo: "Quiero que te asegures de asistir al programa antes del evento. Así lo llamé. Es un programa anterior al evento.

Pues bien, era una reunión para conocerse y compartir. Me dijo: "Allí conocerás gente asombrosa". No tenía nada de ganas de hacer eso. Recuerdo el momento que entré a esa reunión. Había un montón de gente hablando, amigablemente. Se estaban divirtiendo. Yo no conocía a nadie. No hablé con nadie. ¿Ahora qué hago? Pues bien, me di cuenta de que toda esta gente se acercaba a un lugar a buscar comida y bebidas. «Está bien», me dije, «eso haré». Y fui para ese lado, elegí algo para comer y beber y me paré en una esquina. Nadie habló conmigo. Yo no hablé con nadie. Finalmente, cuando me fui, pensé: "Espero que mi jefe no me haga preguntas de esto". Por suerte, no lo hizo.

Luego me di cuenta que, para lograr el éxito, iba a tener que aprender cómo interactuar y compartir en las reuniones. Hoy compartiré con ustedes algunos de los consejos y trucos útiles que he aprendido. Sé que los ayudarán.

Así que, en primer lugar, antes de ir a un evento, sepan por qué van y a quién creen que van a conocer. Es necesario tener un propósito y luego decidir de qué vamos a hablar. ¿De qué van a hablar después de que les hagan esa pregunta '¿A qué se dedica?' Hay que trabajar en esa respuesta. Cuando la gente les pregunta, '¿A qué se dedica?' Hay que responder clara y concisamente y usar una afirmación de beneficio. No digan: 'Oh, soy vicepresidente', o 'Soy propietario de una tintorería'. No, no, no. Si tienen una tintorería, déjenme darles un ejemplo. La respuesta ideal para alguien que tiene una tintorería sería: 'Trabajo con las personas para que se vean espectaculares'. Oh. Esa es una afirmación de beneficio. Eso despertará la curiosidad del otro.

Así que, la respuesta a la pregunta, '¿A qué se dedica?' debe ser una afirmación de beneficio'. Sin embargo, debemos estar preparados. Hay que estar preparados para conversar. Así que prepárense para hacer algunas preguntas. No lo olviden. Ustedes son interesantes y ellos son interesantes, ¿y siempre debemos hacer qué? Debemos escuchar mucho más de lo que hablamos. Una buena pregunta es: '¿Vive en esta área?' Esa pregunta se responde con un sí o un no. La persona puede decir, 'Bueno, he vivido aquí un par de años'. 'Oh, qué interesante. ¿Qué lo trajo a esta área?' Les dirán: 'Pues, antes vivía en...' Les dirán dónde solían vivir, y luego continuarán hablando y les contarán algo sobre su viaje, lo que pasó y ustedes escucharán con atención para encontrar tema de conversación.

Otra buena pregunta para hacer es: '¿Qué le gusta hacer cuando no está ocupado? ¿Cuáles son sus pasatiempos?' A la gente le encanta hablar de sus pasatiempos. La gente habla de sus pasatiempos. Y también les harán algunas preguntas. Pero debemos escuchar para oír esos temas de conversación.

Conversarán con esa persona, ¿y qué les va a decir esa persona? 'Esta persona es una gran conversadora. Es muy buena para hablar con la gente'. Usted sabe escuchar, pero a ellos les pareció que es buen conversador. ¿Qué estaban haciendo? Lo estaban respetando. Demostraron que sentían respeto por esa persona, y una vez más, estamos construyendo lo que llamaremos agrado y confianza, porque, cuando la gente confía en uno, quiere hacer negocios con uno. Este es el verdadero punto clave.

Ahora bien, cuando están en una reunión después de horas, digamos que la cámara de comercio hace una reunión social, no tendrán mucho tiempo para hablar con nadie. Sin embargo, podemos organizar nuestros comentarios y tener conversaciones cortas. Al final de la reunión, es importante hacer un seguimiento. Le decimos a la persona: 'Realmente disfrute de la conversación. ¿Podemos intercambiar tarjetas de negocios o me puedo comunicar con usted por LinkedIn?' Luego, si les dan su tarjeta de negocios, excelente, tomen nota. Cuando regresen a su oficina, envíenles una solicitud de conexión o un correo electrónico. Digan: 'Realmente fue un placer conocerlo en...' Digan dónde conocieron a la persona y repitan algo de la conversación que los haga sobresalir a ustedes, porque recuerden, es posible que reciban varios correos electrónicos de personas que conocieron en la reunión.

Si la persona solo dice: 'Realmente fue un placer conocerlo en el programa X, Y, Z de anoche', 'Ah, qué bien'. Pero si decimos: 'Realmente fue un placer conocerlo en el programa XYZ y conversar con usted de su viaje, de su...' Al identificar la conversación que tuvimos, nos volvemos más memorables. Así nos volvemos más interesantes. Y todos desean hacer negocios con la gente interesante.

Luego hablamos del seguimiento. Si se comunican por LinkedIn, hagan el seguimiento por ahí. El método es exactamente igual. Es importante hacer un seguimiento, identificar dónde conocimos a la persona, mencionar algo de la conversación y luego tal vez hacerles una pregunta tipo: '¿En qué proyectos está trabajando?' o '¿Qué tiene planeado para el resto del año?' Esto es clave para que el contacto con el individuo sea especial.

Esto forma parte de las reuniones donde interactuamos y compartimos con gente nueva. Ahora bien, muchas veces la gente me dice: "Sabes Gary, quisiera mejorar mi capacidad de interactuar y compartir con la gente. Sin embargo, no soy trabajador independiente. Trabajo para una compañía, y quiero aumentar mi visibilidad. ¿Cómo hago eso?" Esta es la respuesta. En primer lugar, todos vamos a muchas reuniones, ¿no es así? Así es. Antes de ir a una reunión, consideren un poco quiénes van a estar allí y cuáles serán los temas posibles. Después de todo, ya saben por qué están allí. Los han invitado, y tienen una idea de los temas.

Así que vayan preparados con una opinión. Entren a la reunión puntualmente. Conviene ser el primero en llegar a la reunión y, cuando entramos, generalmente la persona que organizó la reunión ya está allí. Es importante sonreírle a esa persona y hacer contacto visual y luego elegir dónde sentarnos. Esto es muy importante, y la meta es, si el individuo que organizó la reunión se sentará aquí, en general a la cabecera de la mesa, nos conviene sentarnos en algún lugar cercano. Así, cuando la gente mira a la persona que dirige la reunión, también nos ven a nosotros.

De vez en cuando, miren a los demás y hagan contacto visual con los presentes. Recuerden que están allí para ayudar a la compañía y ayudar al presentador, ayudar a su jefe, según cómo quieran llamar a

esa persona. Muy bien, esta es la clave. Debemos escuchar lo que dice. Debemos evitar fruncir el ceño y hay que prestar atención. Debemos hacer contacto visual. En un momento dado, se preguntará si hay preguntas o comentarios. Ese es el momento de levantar la mano o hacer lo que corresponda en su organización. Es importante no desafiar al presentador.

Debemos hacer una pregunta, y esta puede ser: '¿Han considerado esto?' o, 'Cuando estaba hablando, y estoy de acuerdo con lo que dijo, me preguntaba si...', y allí hacen su pregunta. Esto aumentará su visibilidad. Ahora, aunque el presentador, el gerente o el jefe no está de acuerdo con ustedes, debemos hacer la pregunta, para pensar que estuvimos pensando y participando. De ese modo los demás nos ven. Esto ayuda a aumentar su visibilidad dentro de la organización, así que hay que ir preparado.

Después de la reunión, de ser apropiado hacer un seguimiento con un correo electrónico o mensaje de texto, según el protocolo de su empresa, háganlo. Hagan un seguimiento. Desean ser visibles. Desean que los consideren jugadores de equipo, alguien que quiere ayudar a la compañía a alcanzar sus metas. Y otra cosa, no lo olviden. Es importante establecer relaciones dentro de su compañía.

Les sugiero que intenten lo siguiente, que es perfecto para un lunes a la mañana. ¿Qué hace la gente los lunes a la mañana? ¿Llegan al trabajo y dónde se congregan? Pues, con frecuencia en algún momento van a la cafetería o van a la cocina y se preparan una taza de café.

Este es un buen momento para tener una conversación breve con algún individuo o decir algo inteligente y aumentar su visibilidad. Yo les sugiero esto. No digan: 'Oh, ¿cómo estuvo tu fin de semana?' Si lo hacen, les darán una respuesta estándar. 'Estuvo bien'. Así no se empieza una conversación. En lugar de eso, hagan una pregunta como: '¿Qué hiciste de divertido durante el fin de semana?' Luego hagan una pausa. La gente no está acostumbrada a responder una pregunta así. La persona hará una pausa, mirará el techo y dirá: 'Bueno, de hecho sí hice...' y les dirán lo que hicieron, y entonces tenemos una oportunidad de iniciar una conversación con esa persona.

Así demostramos que nos interesamos por ellos. Tenemos respeto por ellos. No sabemos si esa persona les preguntará que hicieron ustedes, y no importa, porque la meta es llegar a conocerla y desarrollar la confianza. Así que este es un excelente ejercicio.

El lunes... Yo digo que los lunes a la mañana son un excelente momento, y también deben estar preparados para que les den vuelta la situación y les digan: '¿Qué hiciste tú de emocionante?' No hagan una pausa y digan: 'No sé... Lo mismo de siempre'. No, no, no. Preparen algo para decir. Aunque no les parezca algo divertido, eso no importa. No se preocupen de que les parezca emocionante. Simplemente respondan la pregunta. Pueden decir algo simple: 'Corté el pasto o fuimos al centro de compras, o fuimos a cenar. Hicimos una linda caminata'. No hay problema. Eso es algo divertido que ustedes disfrutan, ¿y los ayuda a desarrollar qué? Una conexión. Y eso es lo que les conviene hacer. Esto forma parte de la capacidad de interactuar y compartir con otros que nos ayuda a aumentar nuestra visibilidad y promover nuestro negocio.

Mi nombre es Gary McKinsey. Fue un placer hablar con ustedes, y si tienen alguna pregunta sobre cómo interactuar y compartir con la gente con facilidad, no duden en comunicarse conmigo. Me encanta

hablar con la gente sobre las capacidades de comunicación, así que envíenme un correo electrónico y con gusto hablaré con ustedes o pueden ir a mi sitio web. Lo único que necesitan hacer es escribir Mix and Mingle (interactuar y compartir) en la sección de contacto y me comunicaré con ustedes.