



### **Yo era empresario de piruletas**

**Dr. Ivan Misner**

Es extremadamente valioso entender tu estilo de comportamiento y cómo se relaciona con tu networking empresarial. Y lo que es más importante, aprender a identificar los estilos de comportamiento de los demás y, a continuación, aprender a adaptar tu propio enfoque a esos diferentes estilos, puede marcar una diferencia significativa en tu capacidad de conseguir referencias.

Escribí sobre este tema en mi libro, "Room Full of Referrals", con los coautores Dr. Tony Alessandra y Dawn Lyons. Todos los clientes y todos los networkers prefieren comunicarse de la forma que les resulta más familiar. Conocer el estilo personal de cada uno de ellos puede ayudarte a personalizar un enfoque de ventas o de networking eficaz para cada individuo.

El Dr. Tony Alessandra llama a esto La Regla de Platino: la idea de tratar a las personas como quieren ser tratadas.

#### **Los cuatro estilos de comportamiento más comunes**

- **Entusiasta:** Rápido, orientado a las tareas y no le gusta equivocarse en nada.  
Impulsivo, audaz, decisivo, fuerte deseo de liderar.
- **Promotor:** Rápido, orientado a las personas, sociable, le gusta ser el centro de atención.  
Enérgico, extrovertido, amante de la diversión, positivo, hablador.
- **Cuidador:** De ritmo más lento, orientado a las personas, no le gusta la confrontación y ayuda a los demás.  
Paciente, servicial, comprensivo, reservado.
- **Examinador:** De ritmo lento, orientado a las tareas, metódico, le gustan los hechos y no le gustan las exageraciones.  
Eficaz, eficiente, minucioso, orientado a la investigación.

Un punto clave que hay que recordar es que todos somos una mezcla de los cuatro estilos con diferentes niveles de intensidad de cada uno.

### **Mi estilo**

A menudo, tu estilo de comportamiento puede observarse a una edad bastante temprana. Cuando tenía 11 años, un día perdí el autobús que me llevaba al colegio. El colegio estaba a unos tres kilómetros y tenía tiempo de sobra, así que empecé a caminar.

Por el camino pasé por una gasolinera con una pequeña tienda. Me llamaron la atención unas piruletas de aspecto impresionante, grandes, rojas y con sabor a fresa. Solo costaban cinco céntimos, así que me compré cuatro o cinco y seguí hasta el colegio. Cuando llegué, un amigo vio lo que tenía y me preguntó si podía comprar una. Le dije que sí, que por diez céntimos. Y lo compró enseguida. Ese día vendí todas las piruletas excepto la que me quedé para mí y vi una gran oportunidad de negocio.

Al día siguiente decidí ir andando al colegio y esta vez compré una docena de piruletas en la tienda. Las vendí todas antes de que acabaran las clases. Hice lo mismo al día siguiente, y al siguiente durante casi un mes. Estaba muy contento con mi margen y con el dinero que veía crecer de mi empresa de piruletas.

Esa fue mi primera experiencia en los negocios, y era obvio desde ese momento temprano en mi vida que yo tenía un estilo de comportamiento "Entusiasta".

Al final de la historia me esperaba otra lección. Después de un mes de grandes ventas, el Director me llamó a su despacho y me dijo que no podía vender piruletas a los estudiantes del campus. Le pregunté por qué y me dijo que era una norma del colegio. Entonces le pregunté por qué estaba bien vender barras de caramelo para la recaudación de fondos de la escuela en el campus, pero no vender otros dulces por cualquier otra razón. Básicamente me dijo que esa era la política y que podía seguirla o ser suspendido. Así pues, la última lección que aprendí fue sobre la regulación gubernamental. El siguiente negocio que monté NO estaba en el campus.