



Las habilidades interpersonales permiten crear redes de contactos sólidas

Escrito por el Dr. Ivan Misner

Algunos de ustedes probablemente sepan que no soy muy aficionado a la "nueva era". Sin embargo, como autor y empresario que fundó BNI®, que hoy cuenta con más de 308.000 Miembros en 77 países, creo en el inmenso poder de la **Ley de la Reciprocidad**. Este concepto se refiere al arraigado impulso psicológico de hacer algo bueno por alguien que hizo algo bueno por ti.

No cabe duda de que las competencias interpersonales tienen valor. Para las personas que, como yo, comprenden el valor de las habilidades interpersonales, pero que también desean tener alguna prueba de por qué funcionan, puedo decirles que hay muchas cosas que apoyan la **Ley de la Reciprocidad**, empezando por la teoría del equilibrio de Nash.

Teoría del equilibrio de Nash

Básicamente, la teoría del equilibrio de Nash afirma que el mejor resultado se obtiene cuando todos los miembros del grupo hacen lo que es mejor para ellos y para el grupo. Es una forma de reciprocidad, y el resultado óptimo de la situación es aquel en el que ningún individuo tiene un incentivo para desviarse de su estrategia elegida tras considerar las elecciones de los demás participantes.

Altruismo recíproco

El altruismo recíproco es otra forma de reciprocidad. Implica un equilibrio equitativo entre el altruismo colectivo y la necesidad personal. El altruismo colectivo tiene en cuenta las necesidades del grupo, pero no las del individuo. El altruismo recíproco intenta tener en cuenta tanto las necesidades del grupo como las del individuo.

En los primeros escritos de Sócrates y Alexis de Tocqueville sobre ética y gobierno, el concepto de interés propio ilustrado giraba en torno a la reciprocidad. El interés propio ilustrado es una filosofía que afirma que las personas que actúan para promover los intereses de los demás, o los intereses del grupo al que pertenecen, sirven en última

instancia a su propio interés. En otras palabras, es posible hacer el bien, haciendo el bien.

Givers Gain®

En los primeros días de BNI®, incorporé el uso del término Givers Gain® desde el principio. El fundamento de este término se basa en el antiguo concepto de "lo que va, vuelve". Sin embargo, es más complejo que eso.

El networking empresarial consiste en establecer relaciones. He descubierto que la mejor manera de establecer rápidamente una relación con alguien es ayudarlo primero. Si puedes ayudar a alguien -y no me refiero a venderle tu producto o servicio, sino a ayudarlo de verdad dándole una presentación, información o cualquier cosa que cubra sus necesidades-, empezarás a establecer una relación profesional con él.

Crear una relación ayuda a generar confianza, y la confianza es la piedra angular de un networking eficaz. Cuando practiques Givers Gain® con la suficiente frecuencia, estarás en el camino de construir una poderosa red personal basada en la confianza que se genera al ayudar a servir a otra persona.

Este concepto, sea cual sea el término que elijas utilizar - Givers Gain o la Ley de Reciprocidad, sirve de puente entre los individuos y una comunidad de personas para la colaboración de todo tipo. Impulsa el crecimiento individual y profesional, junto con el aumento de referencias y negocios.