La verdad sobre los “Seis Grados de Separación” - Cómo convertirse en un Maestro Conector en una red mundial

¿Has oído alguna vez que estás a sólo seis conexiones de distancia de cualquier persona en el mundo? Esta idea, conocida como los “Seis Grados de Separación”, es popular desde hace años. Sugiere que todos estamos unidos por una pequeña cadena de conocidos. Pero, ¿y si le dijera que esta noción ampliamente aceptada es en realidad un mito?

En mi libro La solución del 29%, profundizo en los orígenes de este concepto y descubro la verdad.

El experimento:

La idea parte de un estudio realizado por el psicólogo social Stanley Milgram en los años sesenta. En el experimento de Milgram participaron varios cientos de personas a las que se les encargó hacer llegar un paquete desde alguien en el Medio Oeste de EE.UU. hasta un corredor de bolsa en Boston, Massachusetts, a través de una cadena de conocidos. Comprobó que, por término medio, el paquete tardaba unos seis pasos en llegar a su destino. Sin embargo, aquí está el truco: sólo el 29% de los participantes entregaron con éxito el paquete. Eso significa que el 71% no pudo conectar con el destinatario.

El mito:

Aquí es donde el mito de los seis grados se desmorona. Los medios de comunicación abrazaron la idea de los seis grados de separación, pasando por alto el hecho de que menos de un tercio de los participantes lo consiguieron. La realidad es que no todo el mundo está conectado por seis grados. De hecho, la mayoría de la gente no lo está. Entonces, ¿cómo formar parte del 29% que está realmente conectado?

Conviértete en un Maestro Conector

La clave para formar parte del 29% es convertirse en un Maestro Conector. Se trata de individuos capaces de tender puentes entre las personas, creando redes que se extienden mucho más allá de sus círculos inmediatos. En el estudio de Milgram, de los

24 paquetes que llegaron a su destino, 16 se entregaron a través de la misma persona: un comerciante de ropa. Esto pone de manifiesto que no todas las conexiones son iguales; algunas personas tienen una capacidad única para conectar a otras. Estos son los Maestros Conectores que vemos hoy en las redes.

En BNI, que ahora cuenta con más de 325.000 Miembros en 76 países, vemos a los Maestros Conectores en acción todos los días. Son los Miembros que traen invitados a las reuniones, patrocinan a nuevos Miembros y crean oportunidades de referencia para otros dentro de la red. Entienden que construir una red de éxito no es sólo cuestión de cantidad de conexiones, sino de calidad. Al convertirte en un Mastero Conector, te posicionas en el centro de una poderosa red de referencia.

Cómo convertirte en un mejor Maestro Conector

- Sé intencionado: Cuando traigas a un invitado a una reunión de BNI, no sólo estás añadiendo un número al grupo, sino que estás conectando a personas. Piensa bien a quién invitas y cómo se lo presentas a los demás. Piensa en el valor potencial que pueden aportar a la red y en cómo pueden beneficiarse de ella.
- Reconoce a otros Maestros Conectores: Presta atención a las personas de tu red que son Maestros Conectores naturales. Son las personas que constantemente atraen invitados y patrocinan a nuevos Miembros. Aprende de su enfoque y piensa en cómo puedes replicar su éxito.
- Céntrate en construir relaciones: Ser un Maestro Conector no consiste sólo en hacer presentaciones, sino en construir relaciones duraderas. Dedica tiempo a conocer a las personas de tu red y a comprender sus necesidades y objetivos. Al hacerlo, estarás mejor preparado para establecer conexiones significativas que conduzcan a relaciones mutuamente beneficiosas.
- Aprovecha los recursos de BNI: BNI proporciona valiosas herramientas y sistemas de seguimiento que pueden ayudarte a identificar y conectar con otros Maestros Conectores dentro de la red. Utiliza estos recursos en tu beneficio y busca activamente oportunidades para conectar con otros.

El impacto de ser un Maestro Conector

Convertirse en un Maestro Conector tiene un efecto dominó. Cuando conectas con éxito a otros, no sólo les estás ayudando a ellos, también estás fortaleciendo tu propia red. Cuantas más conexiones hagas, más oportunidades crearás para ti mismo y para los demás. En BNI, sabemos que las referencias son la savia de los negocios y ser un Maestro Conector te sitúa en el centro de esta red de referencias.

Además, los Maestros Conectores tienden a permanecer más tiempo en la red. Los datos muestran que los nuevos Miembros que patrocinan a otro nuevo Miembro tienen más probabilidades de permanecer activos en BNI durante varios años. Esto tiene sentido: Cuando traes a un amigo, inviertes más en la red y es más probable que sigas comprometido con ella.