



5 razones por las que nos reunimos semanalmente

Por: Dr. Ivan Misner

Una de las preguntas que me hacen a menudo es: "¿Son realmente necesarias las reuniones semanales de grupo?" Reunirse cada semana es un compromiso serio, y lo entiendo—a algunas personas no les entusiasma presentarse semana tras semana a su reunión de networking empresarial.

En 1986, decidí experimentar con esto y lancé siete grupos de BNI que se reunían solo dos veces al mes. Era una idea interesante, pero con el tiempo vi un patrón claro: estos grupos pasaron un 52% menos de referencias que los que se reunían semanalmente. Aunque me decepcionó, no me sorprendió exactamente.

Así que me propuse visitar cada uno de esos grupos dos veces al mes individualmente y les pregunté: "Si pudieras mostrar un cambio sencillo que duplicara el número de referencias que estás recibiendo, ¿lo harías?" Todos dijeron que sí—¡por supuesto! ¿Y cuál fue el cambio que sugerí? "Reúnete cada semana." Les mostré los datos, y seis de los siete grupos decidieron hacer el cambio. ¿El único grupo que no lo hizo? Al final cerró en menos de un año. Para 1987, todos los grupos del BNI se reunían semanalmente.

He compartido esta historia muchas veces a lo largo de los años, e incluso puedes encontrarla en *Givers Gain: The BNI Story*. Lo que realmente no he comentado es por qué creo que las reuniones semanales generaban el doble de resultados en comparación con los grupos que se reunían dos veces al mes. reflexioné sobre esto, y aquí están las razones por las que creo que reunirse semanalmente es un cambio radical:

1. **Repetición espaciada:** Reunirse cada semana es una forma de repetición espaciada, una forma probada de crear hábitos de aprendizaje y participación. La investigación lo respalda. Por ejemplo, [un estudio de 2016 de Dartmouth*](#), publicado en el Journal of Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences, muestra cómo la repetición espaciada conduce a un mayor éxito. Al reunirnos

regularmente, reforzamos continuamente las habilidades y relaciones que conducen a más referencias.

2. **Evitar la "negligencia benigna":** Cuando las personas no mantienen el contacto, las relaciones pueden empezar a desvanecerse—no a propósito, simplemente por el tiempo y la distancia. Esto se llama negligencia benigna y puede ser perjudicial cuando intentas construir relaciones a largo plazo. Las reuniones semanales aseguran que esto no ocurra. Estás constantemente reconectando, manteniendo las relaciones frescas y activas.
3. **La práctica hace al maestro:** Todos sabemos que para ser bueno en cualquier cosa, necesitas práctica—mucha práctica. Los deportistas profesionales no dejan de entrenar solo porque han llegado a la cima, y los empresarios tampoco deberían hacerlo. Las reuniones semanales nos dan la oportunidad de mejorar, aprender y perfeccionar nuestras habilidades de networking. Es el acondicionamiento y la práctica necesarios para convertirse en un campeón en los negocios.
4. **El proceso VCR:** Visibilidad, Credibilidad, Rentabilidad (VCR) está en el centro de la construcción de relaciones que conduzcan a referencias continuas. Reunirse semanalmente es como un multiplicador de fuerza para avanzar en estas etapas. Cuanto más consistentemente te reúnas, más rápido construyes visibilidad y credibilidad, lo que finalmente conduce a la rentabilidad.
5. **Mantenerse en la mente:** Ver a tus compañeros cada semana los mantiene en la mente principal. Sabes que los verás el día de la reunión, así que naturalmente piensas en cómo puedes ayudarles, ya sea a través de tu presentación o una referencia. Reunirse semanalmente también significa que cuando tienes una referencia que dar, la pasas enseguida, mientras aún está fresca y "caliente". Cuanto más esperes, más frío hace—y eso puede significar oportunidades perdidas.

Todas estas razones conducen a más negocios, así de simple. Los datos han demostrado, una y otra vez, que existe una correlación directa entre asistir regularmente a las reuniones de BNI y generar más referencias.

He dicho durante muchos años que si quieres tener éxito en los negocios, tienes que centrarte en hacer seis cosas mil veces, no mil seis veces. Reunirse cada semana para perfeccionar tus habilidades de networking es un ejemplo perfecto de este principio. Recomendar constantemente a tus compañeros a personas que conoces y practicar el arte del networking conduce a relaciones para toda la vida y a un flujo constante de referencias.

