



Mantén una actitud abierta ante fuentes de referencias inesperadas

Por: Dr. Ivan Misner

A veces, las mejores referencias provienen de fuentes que menos te esperas. Muchos empresarios con los que me encuentro quieren relacionarse exclusivamente con Directores Generales y Presidentes de empresas. Dicen que no quieren unirse a la mayoría de los grupos de networking empresarial porque los altos ejecutivos no son Miembros. Si estás esperando encontrar un grupo exclusivo para Directores Generales y altos directivos (y tú no eres Director General ni alto directivo), no contengas la respiración.

Incluso si encuentras un grupo así, probablemente no te servirá de nada. Verás, ¡ellos no te quieren! Se esconden de ti. Los altos ejecutivos se aíslan de aquellos que creen que podrían intentar venderles sus productos o servicios. Sin embargo, al establecer relaciones mutuamente beneficiosas con profesionales afines, puedes aumentar tu volumen de negocio porque conoces a cien personas, y ellas conocen a otras cien, que a su vez conocen a otras cien, y así sucesivamente. Estás potencialmente conectado a una gran red más allá de la tuya, y nunca se sabe quién puede estar en esta red ampliada.

El propietario de una empresa de cortinas y cortinajes me contó una vez sobre una recomendación que recibió. Un amigo le recomendó a una anciana porque pensaba que él podría ayudarla. La mujer, que tenía más de setenta años, había buscado la ayuda de muchas empresas de cortinajes sin éxito. Quería instalar una persiana enrollable en una pequeña ventana de la puerta trasera de su casa porque temía que la gente que pasaba por allí pudiera ver el interior. La mujer explicó que normalmente su hijo se encargaría de ello, pero que estaba en un viaje de negocios prolongado. Ninguna empresa de cortinas de la zona quería ayudarla porque resultaba caro desplazarse e instalar una persiana tan pequeña. El empresario accedió a ayudarla porque se lo había recomendado un amigo común y porque era evidente que ella estaba preocupada por la situación.

Aproximadamente un mes después, el empresario estaba trabajando en su almacén/sala de exposición cuando vio que una lujosa limusina se detenía frente a su edificio comercial. Intrigado, observó cómo el chófer salía y abría la puerta a un hombre vestido con un traje caro.

El hombre entró en la sala de exposiciones y preguntó por el propietario. El empresario se presentó y le preguntó en qué podía ayudarlo. El hombre le preguntó si recordaba a la anciana para la que había instalado la pequeña persiana. El empresario dijo que la recordaba bien. El hombre dijo que le había impresionado que el empresario hiciera ese trabajo, porque sabía que no era rentable.

El hombre entró en la sala de exposición y preguntó por el propietario. El empresario se presentó y le preguntó en qué podía ayudarlo. El hombre le preguntó si recordaba a la anciana a la que le había instalado la persiana pequeña. El empresario dijo que la recordaba bien. El hombre dijo que le había impresionado que el empresario hiciera ese trabajo, porque sabía que no era rentable.

La mujer, dijo, era su madre, y ella había comentado lo amable que era el empresario y cómo la había ayudado cuando nadie más lo había hecho. Ella le había indicado a su hijo que utilizara los servicios del empresario siempre que pudiera. El hijo le dijo que tenía una nueva casa de 6000 pies cuadrados junto al mar. Le pidió al empresario que fuera a tomar medidas, porque quería instalar cortinas en toda la casa.

El empresario me dijo que era el trabajo más rentable que había recibido nunca, y que se lo había encargado la mujer que necesitaba una pequeña persiana en la puerta trasera. Irónicamente, es probable que la “gran referencia” que recibas no provenga de un Director General, sino de alguien que conoce a un Director General.

Además, un arquitecto del estado estadounidense de Nevada me habló de un limpiador de ventanas que conoció en uno de sus grupos de networking. Me dijo que vio al limpiador de ventanas todas las semanas durante más de nueve meses antes de que este le diera su primera referencia. Sin embargo, ¡esa única referencia le valió al arquitecto más de 300.000 dólares estadounidenses!

Una pequeña referencia puede convertirse en una conexión que se transforme en una fuente de referencia inesperada. Nunca se sabe de dónde puede venir una gran referencia. Puede venir de una persona mayor, de un taxista o de un limpiador de ventanas. Así que no ignores las posibilidades que te ofrecen los contactos que otras personas tienen o pueden hacerte.