Cómo presentar a dos personas que se pueden ayudar

Lo que más me sorprendió en San Francisco fue lo fácil que la gente comparte sus contactos. Esta guía es para que lo hagas tú esta semana, con los mensajes listos para copiar.



01 Encuentra el par

Una buena presentación parte por lo que uno necesita y el otro ya tiene. Antes de escribir, responde estas tres preguntas pensando en tus contactos.

1. **¿Quién está partiendo algo?** Un proyecto, un negocio o un trabajo nuevo, aunque todavía sea chico.
2. **¿Qué le falta hoy?** Un cliente, un consejo, alguien que ya pasó por lo mismo, un proveedor.
3. **¿A quién conoces que tenga eso?** Si la respuesta te sale rápido, ahí está tu par.

02 Pregunta primero a cada uno



Al inversionista Fred Wilson se le hizo conocido el término *double opt-in introduction*, en un texto de 2009: antes de juntar a dos personas, les preguntas a las dos si quieren conocerse. Así nadie recibe un contacto que no pidió y la conversación parte con ganas.

EL MENSAJE PARA PREGUNTAR

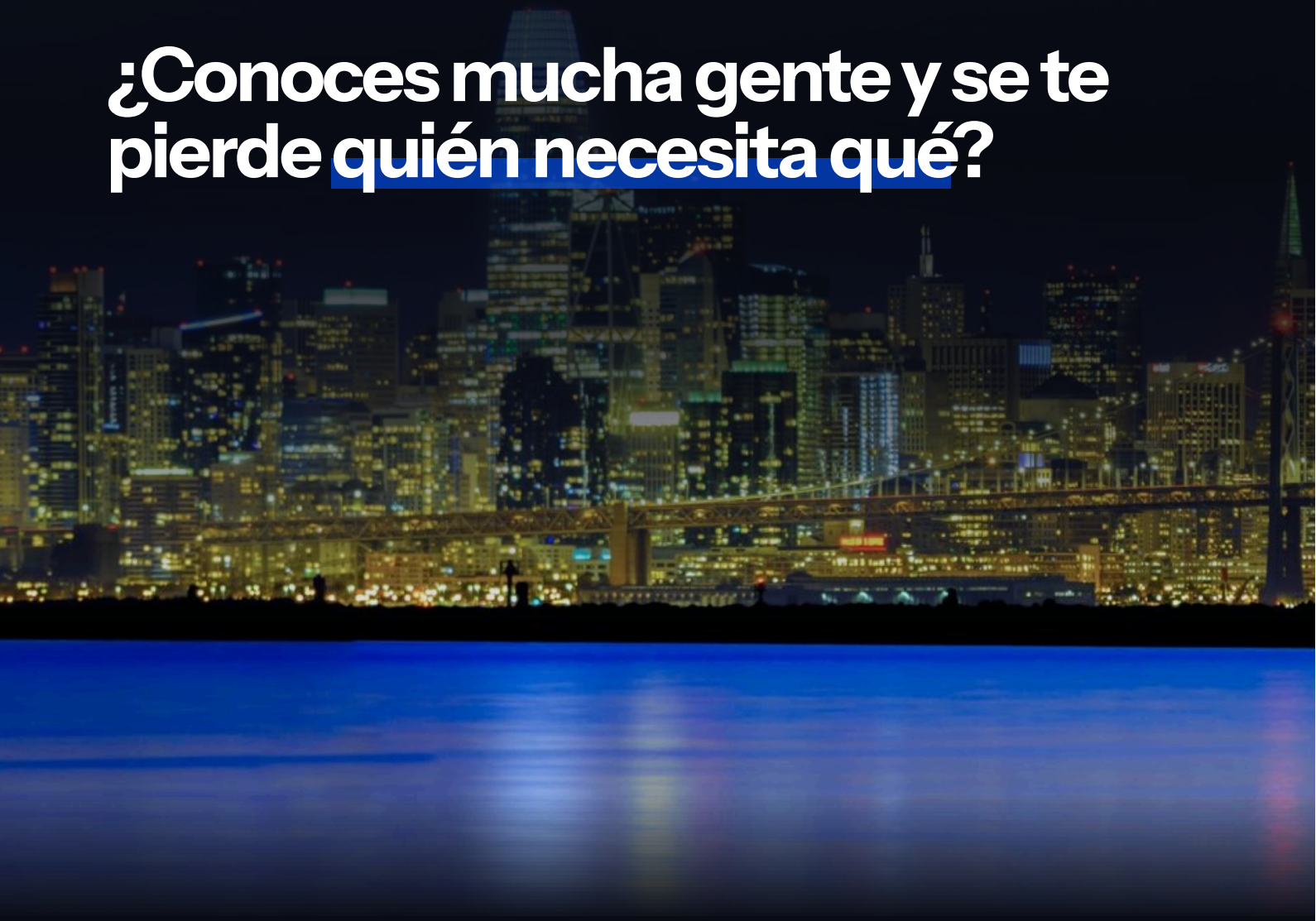
> **Hola [nombre], conozco a [persona], que [qué hace, en una línea].**
> **Creo que te puede servir para [lo que le falta].**
> **¿Te la presento? Si no te acomoda, cero problema.**

03 El favor de cinco minutos

Adam Grant cuenta en *Give and Take* (2013) la regla de Adam Rifkin, un emprendedor que se hizo conocido por presentar gente: hacer cosas por otros que te tomen cinco minutos o menos. Presentar a dos personas es justo eso. A ti te toma un par de mensajes y a ellos les puede cambiar el año.

5	→	2	→	1
minutos tuyos		mensajes		conversación que no habría pasado

¿Conoces mucha gente y se te pierde quién necesita qué?



En Lifty te armamos un asistente que anota a quién conociste y qué está buscando cada uno, te avisa cuando dos personas se pueden ayudar y te deja el mensaje listo para mandar.

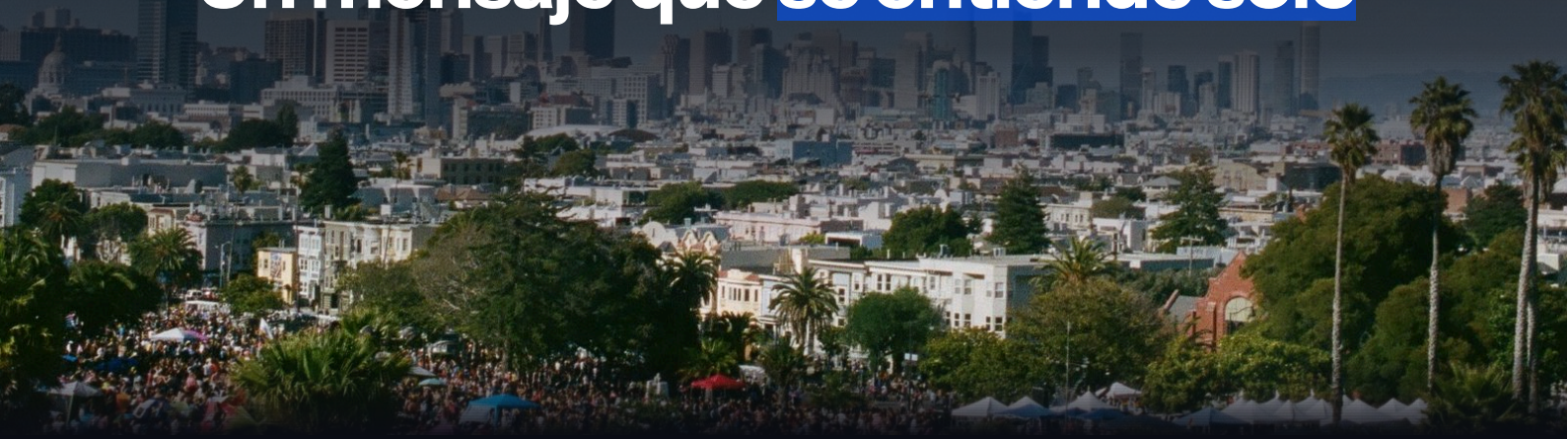
1 **Nos cuentas cómo llevas hoy tus contactos**
Cinco preguntas en el formulario, menos de dos minutos.

2 **Lo armamos con tu forma de escribir**
Tus mensajes, tus contactos y tus tiempos.

3 **Tú decides a quién presentar**
Nada sale sin que lo leas.

Quiero que me lo armen →

04 Un mensaje que se entiende solo



Cuando los dos dijeron que sí, escríbeles juntos: un correo con los dos en copia o un grupo con los tres. Cada uno tiene que entender en diez segundos quién es el otro y por qué vale la pena hablar.

Asunto	**ANA <> PEDRO**
SALUDO	Ana, Pedro, les presento.
QUIÉN ES A	Ana está **[lo que está partiendo]** y busca **[lo que le falta]**.
QUIÉN ES B	Pedro **[lo que hace]** y ya **[lo que vivió que le sirve a Ana]**.
POR QUÉ	Creo que una conversación de veinte minutos les puede servir a los dos.
SALIDA	Los dejo para que se coordinen.

05 Sal de la conversación y vuelve en una semana

Después de presentarlos no tienes que hacer nada más. A la semana pregúntale a cada uno cómo les fue. Así sabes qué presentaciones sirven y la próxima te sale mejor.

> **Hola [nombre], ¿alcanzaste a hablar con [persona]? Cuéntame cómo les fue.**

Tu primera presentación, en cinco días



Quince minutos al día alcanzan. La meta de esta semana es presentar a dos personas que se pueden ayudar.

Lunes

Anota diez personas que estén partiendo algo.

Martes

Al lado de cada una, escribe qué le falta hoy.

Miércoles

Busca quién de tus contactos tiene eso y pregúntale a cada uno.

Jueves

Presenta a los que dijeron que sí, con el mensaje de la página 4.

Viernes

Anota en el calendario preguntarles en una semana cómo les fue.

¿Prefieres que alguien lleve la cuenta por ti?

Te armamos el asistente que recuerda a quién conociste y te avisa a quién presentar con quién.

Quiero que me lo armen →