Cómo pedir una presentación que sí se hace



Pasé un mes en San Francisco entre eventos, asados con founders y oficinas de fondos. Las mejores conversaciones partieron porque alguien me presentó a otra persona. También vi que muchas se pierden, porque al que te presenta le toca escribir todo y se le pasa la semana. Aquí está cómo pedirlas para que sí se hagan.

> Las oportunidades nuevas suelen llegar por **conocidos lejanos** más que por los amigos de siempre.
> Mark Granovetter, *The Strength of Weak Ties* (1973).

¿Te lo armamos? →

Una buena presentación tiene 4 partes

01

A quién, con nombre

Una persona concreta y por qué ella. «¿Conoces a alguien que invierta?» nadie lo puede responder; «¿Me presentarías a [nombre]?», sí.

02

El mensaje para reenviar

Tú escribes las tres o cuatro líneas que el otro va a reenviar: quién eres, qué armas y qué quieres preguntar. Así lo hace hoy y no «un día de estos».

03

El doble permiso

Quien te presenta le pregunta primero a la otra persona si quiere conocerte. Si dice que sí, parte con ganas, y si dice que no, nadie queda mal.

04

Las 24 horas

Responde el mismo día con día y hora propuestos. Después cuéntale a quien te presentó cómo te fue.

~~«¿Conoces a alguien que…?»~~	→	**«¿Me presentarías a [nombre]?»**
~~«Cuando puedas, me presentas»~~	→	**«Te dejo un texto para que solo lo reenvíes»**
~~«Juntémonos un día»~~	→	**«¿El martes a las 10, veinte minutos?»**
~~«Te debo una»~~	→	**«¿A quién te puedo presentar yo?»**

LO ARMAMOS CONTIGO

¿Conoces mucha gente y se te pierde el hilo?

1. Anota a quién conociste y en qué quedaron.
2. Te recuerda a quién escribir y cuándo.
3. Te deja el mensaje listo para mandar.

Quiero que me lo armen →

Un asistente de Lifty · liftyai.com/contacto

Cópialos y cambia lo que va entre corchetes

Para pedir la presentación

```
Hola [nombre], ¿cómo estás? Estoy armando [lo tuyo, en una línea].
Vi que conoces a [persona]. ¿Me la presentarías? Le quiero preguntar [una cosa concreta].
Te dejo abajo un texto por si quieres reenviárselo tal cual. Si no te acomoda, cero
problema.
```

El texto para reenviar

```
[Tu nombre] está armando [qué, en una línea] en [ciudad].
Le gustaría preguntarte [una cosa concreta]; serían veinte minutos. ¿Te lo presento?
```

Para responder el mismo día

```
[Quien te presentó], gracias por el contacto.
[Persona], un gusto. ¿Te acomoda el [día] a las [hora]? Veinte minutos, videollamada o
café.
```

Para cerrar el círculo

```
[Nombre], te cuento que hablé con [persona] y me sirvió mucho para [qué].
Gracias de nuevo. Si hay alguien a quien te pueda presentar yo, dime.
```

El mismo día

Agradece y propón hora. Lo rápido hace que la reunión pase.

Después

Una línea a quien te presentó contando cómo te fue.

Devuelve la mano

Ofrece presentar tú. Adam Grant, *Give and Take* (2013).

Una puerta a la vez.

Piensa en una persona que te gustaría conocer este mes, busca quién te la puede presentar y mándale el primer mensaje hoy.

¿Te armamos el seguimiento? →

liftyai.com/contacto