

# Mai mengis sol

**MOLT PERSONAL**  
**XAVI ROCA**  
@xaviroca1



**N***ever eat alone* (Mai mengis sol), és el títol del llibre més reconegut a nivell mundial en temes de *networking*. El llibre va ser escrit l'any 2005 per Keith Ferrazzi, consultor, emprenedor i escriptor nordamericà especialitzat en comportament personal en l'àmbit empresarial. A més, el llibre en qüestió ha liderat la llista de vendes al *Wall Street Journal* i sobretot s'ha convertit en la referència, en la Bíblia del *networking* professional. Vaig llegir el llibre fa més de 10 anys i la veritat és que em va encantar. Des dels inicis de la meua carrera professional he tingut molt clar que treballar bé el *networking*, relacionar-te bé amb altres professionals és essencial per tenir una exitosa carrera professional. L'objectiu principal d'un bon *networking* és el de construir relacions personals a llarg termini en les quals totes les parts en surten beneficiades. Una de les primeres lliçons que ens aporta el llibre és la passió. Destaca Ferrazzi que a les persones els encanta la passió i relacionar-se amb persones apassionades. Així que, si vols teixir bones relacions professionals cal que estiguis apassionat per la feina que fas, sinó serà molt més difícil connectar de forma autèntica amb altres professionals. En segon lloc destaca l'autor, la importància del coneixement de la psicologia humana. Diu que és una de les disciplines més importants en el món del management en particular i

en la vida en general. Totes les decisions i accions que fem les persones estan motivades per la nostra psicologia. I per això resulta imprescindible estudiar i entendre la manera que les persones pensem, sentim i actuem. Diu Ferrazzi que "la vida està relacionada amb el treball. El treball està relacionat amb la vida. Però tant treball com vida estan totalment relacionats amb les persones".

La tercera idea que ressalta el llibre és la d'afegir valor. Diu Keith que, quan coneixem alguna persona per primer cop, normalment pensem amb com ens pot ajudar a assolir els nostres objectius. Ferrazzi diu que és molt millor pensar a la inversa, és a dir, com pots ajudar a la persona que acabes de conèixer. Diu que la clau del bon *networking* és donar, donar i donar. Ja que entén que la majoria

**La clau del bon 'networking' és donar i donar. Jo acostumo a dir als meus íntims que "val més que et deguin favors que diners"**

---

de les persones tenen un cert sentit de justícia i reciprocitat que farà que, en el futur, algun dia et torni positivament tot el que has ajudat als altres. Estic plenament convençut d'aquesta afirmació i acostumo a dir, als meus íntims, que "val més que et deguin favors que diners".

També cal tenir ben present que cal sortir, aparèixer, moure's. Com dic sovint "el *networking* és un esport de contacte" així que cal sortir i contactar amb gent. Per tant, cal anar a conferències, actes socials, esdeveniments professionals... També es pot fer *networking* a nivell *online*, però conèixer persones, parlar amb elles cara a cara i estrènyer les mans és insubstituïble. Així que ja saps. Identifica quins actes t'interessen i posa't en acció. Ja!

I sobretot, utilitza la teua marca personal per difondre a tothom qui ets, què fas i encara més important deixa ben clar com pots ajudar els altres. En aquest sentit, utilitza bé les teves xarxes socials, la teua pàgina web, el correu electrònic, les teves targetes de visita... *Networking* és connectar així que has de polir bé les teves eines per connectar. Perquè com molt bé diu Keith Ferrazzi "l'èxit en qualsevol àmbit, però sobretot en el món dels negocis, es basa en treballar amb les persones, no contra elles".

Així que ja saps. Per tenir èxit professional et recomano que "mai mengis sol".