

# Vence el no

## Vamos a por ello, pedirólogo

### El círculo virtuoso de la generosidad.

Por cada petición que hagas en cada una de las fases, escribe cómo reaccionarás y qué petición creativa formularás.

SITUACIÓN	FASE	REACCIÓN	¿QUÉ HARÁS DE FORMA CONSCIENTE?
Si a quien pides te dice que no.	Concretar un acuerdo o una colaboración ganadora.	Das las gracias. Ajustas o adaptas el acuerdo, la propuesta o la colaboración tantas veces como sea necesario.	
Si tras ajustar el acuerdo te vuelve a decir que no.	No hay acuerdo o colaboración posible (en ese momento).	Das las gracias. Haces otras peticiones creativas: 1) Pides que te facilite contactos. 2) Pides que sea tu asesor informal. 3) Pides que difunda tu proyecto en sus foros y espacios. 4) Pides que te recomiende con un testimonio o una carta de recomendación.	
Si tras hacer peticiones creativas te vuelve a decir que no.	Rechaza todas las peticiones anteriores.	Das las gracias y activas el círculo de la generosidad. Le pones en contacto con tu competencia (causa social, emprendedor, candidato de empleo, producto o servicio) porque entiendes que casan en intereses y en soluciones beneficiosas para ambas partes.	