

# Reglas del juego

## **MASTERMIND Y ACCOUNTABILITY PARTNER**

Cariño, **confianza**, respeto y profesionalidad son palabras clave para un mastermind.

Esta es una herramienta de negocios muy poderosa, porque emprender es un ejercicio mental muy difícil y el apoyo es vital.

Ya os habéis dado cuenta que los conocimientos técnicos y de negocios son importantes, pero solo con ellos no se consigue el éxito, sea el que sea para vosotros.

Pero cuando digo apoyo, me refiero al que **solo** te puede dar otro emprendedor. La idea de esta iniciativa no es buscar amigos, aunque suele pasar, sino unir fuerzas de todo tipo como emprendedores. Vosotros ya tenéis el de la familia y amigos, y es también muy importante, pero un mastermind es **una herramienta de trabajo no de ocio**.

Si después del mastermind queréis quedar para comer o hacer un café es opcional.

Siento parecer muy fría o incluso radical, pero es muy fácil que rápidamente se pierda de vista el objetivo principal y os puedo asegurar que es muy frustrante cuando eso pasa, porque sientes que pierdes el tiempo y las relaciones se resienten.

El objetivo es poner el cerebro y corazón de los emprendedores participantes a trabajar en cada uno de los negocios. Hay evidentemente una parte de apoyo moral y está a veces en el simple hecho de decir en voz alta cosas que os preocupan, pero la finalidad del grupo es principalmente práctica.

Yo le llamo “ayúdame a pensar”, no es decirle al otro lo que debe hacer.

Recopilar información, haceros crítica constructiva, daros “collejas con cariño”, mejorar y crecer, aprender todos de todos y, cuando es necesario darse un abrazo y hasta llorar un rato, pero, después, seguir: sino lo que nos hace sufrir no se

soluciona.

Esto es todo lo que creo que es necesario que tengáis presente basado en mi experiencia para que el mastermind cumpla su función, pero sobre todo para que vuestra relación se preserve al máximo posible porque el vínculo se va haciendo cada vez más personal y emocional y hay algunas medidas de prevención que me gustaría que tuvierais en cuenta:

- Las primeras veces es un poco duro, cuesta hablar solo en clave “negocio”, cambiar el chip. Por eso mismo os recomiendo que las primeras veces pongáis un rótulo visible con esta palabra y unos a los otros os deis avisos cuando veáis que os desviáis del tema.
- Hacer un contrato de confidencialidad y escanearlo y guardarlo en vuestro drive o dropbox. La base del mastermind es CONFIANZA. Si se agrieta o rompe el grupo deja de funcionar. Si de verdad os queréis ayudar y crecer debéis compartir información sensible. Si veis que perdéis la confianza, sea por el motivo que sea, intentad hablarlo y aclararlo en la medida de lo posible. Si no es posible o no sabéis bien bien por qué ya no os sentís bien, dejad el grupo sin problema. No hace falta que digáis el motivo.
- Podéis decidir dejar el grupo cuando queráis. Hay etapas que llegan a su fin, da igual el motivo. Debéis respetar la decisión del que se va, aunque no sepa o no quiera compartir sus motivos.
- El mastermind debe representar un reto, un esfuerzo, ganas de superarse. Se recomienda que los negocios sean de similar tamaño y tiempo, o que estén en etapas de negocio similar o un poco superior. Se recomienda que los negocios sean diferentes para que se aporten diferentes puntos de vista pero hay sectores o maneras de hacer muy alejadas que no favorecen esta mezcla. Si el negocio de alguien avanza más que el de los demás, llegará un punto que deberá pasar a un mastermind que le lleve a un segundo nivel. No os debe dar pena, ¡es una buena noticia! Fuera del grupo os podéis seguir viendo. Entre vosotros mismos, si detectáis que alguien debería irse porque debe seguir creciendo, deberías hacérselo ver. Es bestial alegrarse por los éxitos del otro. Los ha conseguido gracias a todos. Es vuestro éxito.

- Como en la cabina de avión, primero poneros la mascarilla de oxígeno a vosotros y después ayudad al otro. Por favor, controlad esa mala costumbre que tenemos de hacer más por los otros que por nosotros, en el grupo también.
- Tenéis derecho a tener malos días y malas temporadas, ser positivo no significa estar siempre bien. También se aprende mucho de esos momentos. Apoyaros y respetaros, pero por favor no os lamáis las heridas ni entréis en temas muy personales durante las sesiones, estáis juntas para unir cerebros y buscar soluciones. Si hace falta os recomiendo que, antes de la sesión o una vez acabada, hagáis un café.  
Sé que suena frío, pero confío que me entenderéis pronto.
- Se recomienda que el grupo tenga un máximo de 4 personas porque si dura mucho la sesión no es efectiva y se acaba muy cansado.
- Puede ser una reunión presencial y/o online.
- **Cada participante, en su turno, expone la situación de su negocio durante 5min:** cómo van las cosas, si tiene algún problema, si tiene que tomar una decisión... Después, el resto de participantes dan su punto de vista, 5min cada uno. El que tiene el turno toma notas o recopila las que tiene la persona que hace de secretario. Puede tomar una decisión en el momento o pensarlo, no hay obligaciones con nadie, solo con él mismo. Antes de pasar el turno tiene que marcarse objetivos para la siguiente sesión y compartirlo en voz alta, esto favorece el compromiso con él mismo y le da fuerza para seguir. No se trata de rendir cuentas a nadie, sino compartir el camino de avanzar en el negocio y tomar decisiones en compañía.
- Recordad cambiar el orden de participación en cada sesión. Seguidlo siguiendo las agujas del reloj.
- En cada sesión uno debe hacer el papel de moderadora-secretaria. Puede tomar notas en papel y después pasarlas al excel o hacerlo directamente. Anotad en un excel, acces u otra herramienta online los contactos, herramientas, libros... que surjan y subirlos a vuestra carpeta compartida para que todos tengáis acceso.

- Necesitaréis mínimo un portátil para consultar cosas.
- Respetar mucho los tiempos por favor. Por vosotros y para que sea efectivo, y por respeto a las dos últimas personas que hablan, que se merecen la misma atención que la primera.
- Fijar fechas con antelación durante unos 6 meses. Solo anulad la sesión si faltan dos personas. Intentad en la medida de lo posible no perderos ninguna.
- Aunque no tengáis ganas de ir por pereza, cansancio, vergüenza de no haber hecho casi nada o nada... intentad ir, aunque solo sea para no perder el ritmo y la motivación y seguir adelante. Da igual si es más despacio.
- No os dé tristeza o apuro no poder ayudaros y colaborar en todos los proyectos. Habrá iniciativas que no podréis unirlos porque seréis competencia, o porque no podéis bombardear a vuestra tribu con mucha información seguida, etc... Debéis tomar decisiones de manera estratégica, con el fin de ayudar, pero que beneficie de verdad a vuestro negocio cuando la hagáis. A veces queriendo ayudar y con buena voluntad se crean desastres que consiguen lo contrario.

Creo que no me olvido nada.  
;)

Aquí os dejo las definiciones de mi colaboradora Andrea García, experta en networking y mastermind de la que yo he aprendido tanto.

Con ella tuve mi primer mastermind.

<http://www.thebizcamp.com/que-es-un-mastermind/>

**Si veis que entre algunos de vosotros puede surgir una pareja, un accountability partner**, os lo recomiendo mucho.

Se trataría de hacer lo mismo pero de una manera más cercana y habitual. Es como si fuérais socios pero cada uno tiene su negocio.

Decidir previamente la periodicidad de vuestros encuentros online u

offline que no haya.

Se puede tener solo un accountability partner, no es necesario que también tengas un grupo de mastermind ni que tu pareja esté en el grupo.

Como dice Andrea en este post “Es como cuando quieres comenzar a ir al gimnasio y te apuntas con un amigo. Sabes que no puedes abandonar porque ya tienes el compromiso con tu compi. Ambos se motivan mutuamente para seguir yendo y cumplir con las rutinas de ejercicio... pues esto es ser un Accountability Partner.”

<http://www.thebizcamp.com/impulsa-tu-negocio-con-un-accountability-partner/>