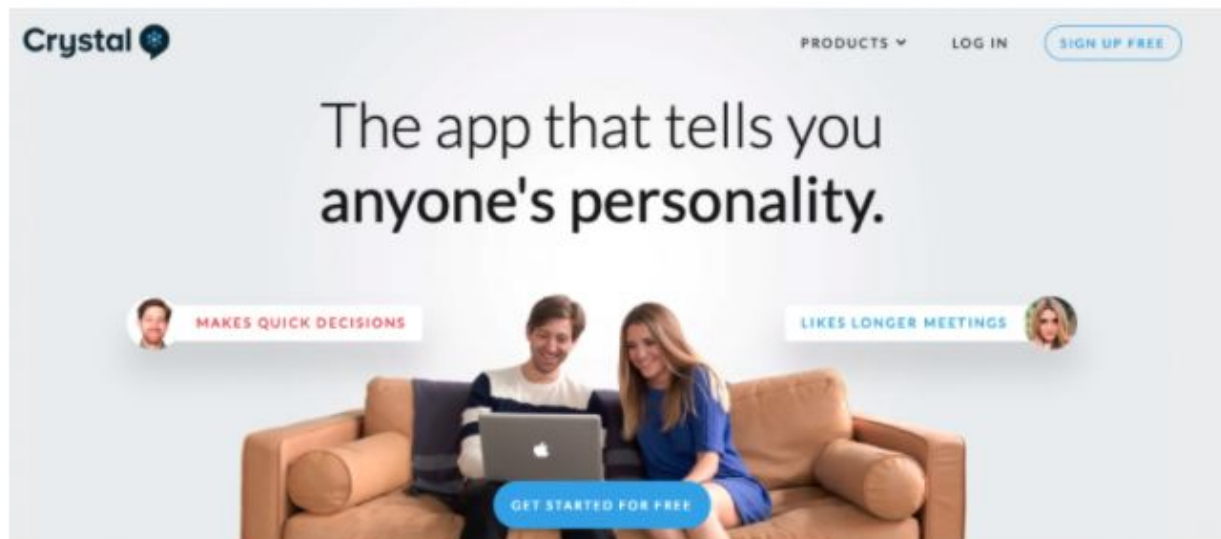


Crystalknows,
conociendo la
personalidad de
nuestros nuevos
contactos en **LinkedIn**

LinkedIn **GROWING**

¿Nos dirigiremos de igual manera a todos nuestros nuevos contactos? ¿Cómo hablarle a un CEO que acabamos de incorporar a nuestra red? ¿Y a ese reclutador que por fin tenemos de contacto? Seguramente la forma de encarar la conversación en LinkedIn sea diferente. ¿Y si nos pudieran orientar en ese sentido? Os cuento cómo funciona Crystalknows y lo pensáis...

Probablemente uno de los pasos más decisivos a la hora de que nuestras gestiones con nuevos contactos tengan mayor o menor éxito en LinkedIn se basan en una buena aproximación o no en ese primer mensaje importante que les podemos escribir al ingresar en nuestra red. Y aquí es donde nos vendría muy bien alguna herramienta que nos dirigiera un poco en cómo es este nuevo contacto desde un punto de vista profesional, que nos indique más sobre su personalidad. Y ahí es donde debemos empezar a hablar de **Crystalknows**, una herramienta que nos indicará rasgos de personalidad interesantes.



The image shows the homepage of the Crystalknows website. At the top left is the "Crystal" logo with a speech bubble icon. To the right are navigation links for "PRODUCTS" (with a dropdown arrow), "LOG IN", and a "SIGN UP FREE" button. The main headline reads "The app that tells you anyone's personality." Below this, there are two testimonials: "MAKES QUICK DECISIONS" with a man's profile picture and "LIKES LONGER MEETINGS" with a woman's profile picture. In the center, a man and a woman are sitting on a brown sofa, looking at a laptop. At the bottom center is a blue "GET STARTED FOR FREE" button.

Y antes de seguir con el funcionamiento de Crystalknows comentar una cuestión que a muchos de los que estáis leyendo os saltará ahora: **¿cómo demonios consigue Crystalknows esa información?** Respuesta: ellos mismos lo definen así: «Con una combinación de evaluaciones tradicionales, análisis de redes sociales y análisis de texto, Crystal le brinda perfiles de personalidad precisos para compañeros de trabajo, clientes, candidatos y usted mismo». La traducción sería que vamos dejando una huella digital que aplicaciones como Crystalknows aprovecha para dar esta información.

Después de esta introducción, vamos a ver cómo la aplicamos de forma práctica en LinkedIn.

En primer lugar accediendo a <https://crystalknows.com/> podemos darnos de alta para probarlo gratuitamente. Rellenamos unos simples datos para darnos de alta. Incluso podemos dar más información a Crystal para ir nutriendo sus datos. Un ejemplo:



Build your personality profile

For each group of words, select the word that **most describes you** and the word that **least describes you**.

I am...	Restrained ⓘ	Decisive ⓘ	Chatty ⓘ	Traditional ⓘ
Most	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Least	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Pero a lo que vamos. Lo que nos interesa es que se **nos incruste en LinkedIn** y haga su trabajo (que ahora lo veremos). Para ello, una vez concedido el acceso para que se nos instale en el navegador pertinente (pej. en Chrome se te añade como una extensión), refrescamos nuestra sesión en LinkedIn y veremos lo siguiente cuando (OJO) abramos el perfil de una persona:



Efectivamente, tenemos Crystalknows indexado en nuestro LinkedIn. Es esa crisálida que vemos en la izquierda del perfil. Bien, ahora **vamos a analizar qué información** nos indica.

The screenshot shows a LinkedIn interface. At the top, there are icons for messages and notifications, and a notification banner that says "You have 8 free views left in your free trial." Below this, the profile name is partially visible as "Sr.Team-400 projects" and "Predicted profile". A blue arrow points to the "View Full Profile" link at the bottom of the profile card. The profile card itself contains the text "Julio tends to be ambitious, fast-paced, critical, and" followed by "EMAIL TEMPLATES". Below that is a "Quick Tip: Challenge assumptions and stay logical." and a list of attributes: "Type: Architect (Dc)", "Likes: qu...", and "Avoids: stagnation".

Como podemos ver ya nos indica cierta información de la personalidad de este nuevo contacto, por ejemplo. Interesante, ¿verdad?. Pues aún hay más. Si pinchamos en «**View Full Profile**» nos llevará a toda esta información:

Nos orientará si lo que queremos es **escribirle a ese contacto, llamarlo directamente...**

 **Conversation Coach**

I want to...

Call Julio



so I can...

Collaborate on a project



[VIEW ADVICE](#)

Cuáles serían los **comportamientos más naturales para actuar**:

 **What comes naturally to Julio**


Negotiate for a better price

Tell others how they can improve performance


Speak very directly or bluntly

Have high expectations of quality

Aquello que **motiva a esta persona**:

 What energizes Julio
Speed & efficiency
Producing results
Competition & winning
Competence & skill

Aquello que **desmotiva a este contacto**:

 What drains Julio
Long conversations with an unclear goal
Missing deadlines
Inefficiencies and waste

Incluso **recomendaciones a la hora de hablar** con esta persona:

 **When speaking to Julio**

Use words like "done" and "absolutely"

Stay focused on one point

Expect conversation to move quickly

Don't get offended if they end the conversation abruptly

0 cuestiones a tener en cuenta **en una posible reunión** que tengamos:

 **In a meeting with Julio**

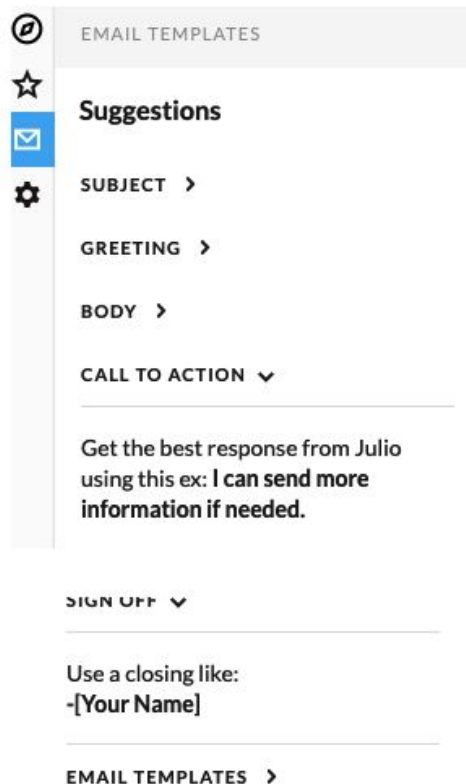
Focus on action items

Skip over pleasantries and get into business

Set a clear end time

Show decisiveness and confidence

Otras cuestiones interesantes son las recomendaciones de escritura que nos hace a la hora de enviar un mail (mensaje) a este contacto y qué poner o no poner. Lo podemos ver en la opción del sobre qué viene a dar esos consejos. Os muestro dos que a mí me gusta usar: el Call to Action y la firma que aconseja poner en este caso:



The image shows a vertical sidebar on the left with icons for a document, a star, an envelope (highlighted in blue), and a gear. The main content area is titled "EMAIL TEMPLATES" and contains a "Suggestions" section. Below this are four expandable sections: "SUBJECT", "GREETING", "BODY", and "CALL TO ACTION". The "CALL TO ACTION" section is expanded, showing the text: "Get the best response from Julio using this ex: **I can send more information if needed.**". Below this is a "SIGN OFF" section, which is also expanded, showing the text: "Use a closing like: **-[Your Name]**". At the bottom of the sidebar, there is a link for "EMAIL TEMPLATES" with a right-pointing arrow.

EMAIL TEMPLATES

Suggestions

SUBJECT >

GREETING >

BODY >

CALL TO ACTION ▾

Get the best response from Julio using this ex: **I can send more information if needed.**

SIGN OFF ▾

Use a closing like:
-[Your Name]

EMAIL TEMPLATES >

Bueno, hay mucha información útil que nos muestra Crystalknows para dirigirnos a un nuevo contacto. Y ahora la pregunta del millón que muchos os estaréis haciendo. Pero, **¿esta información es real y acertada?** Respuesta: he probado la información que nos da con perfiles de alumnos de talleres y cursos de LinkedIn y según sus propias palabras era bastante acertada. Una demostración empírica por si os sirve.

Ahora la pelota está en vuestro tejado. Si no seguís con las gestiones con vuestros nuevos contactos que no sea por falta de información interesante sobre su personalidad.

Seguimos en contacto 😊

THANK YOU

<https://linkedgrowing.com/-contacto@linkedgrowing.com>