**Hay una persona que te puede sacar de esta crisis**

Carlos Muñoz

Pivotal Relationship - Relaciones trayectoriales. No son personas importantes cercanas a ti. Son desconocidos que se cruzan por tu vida y cambian la trayectoria de tu vida. Personas que aparecen en tu vida y que te empujan o conectan y tu vida tienen la capacidad de hacer cambios drásticos en tu vida.

El efecto de la promicuidad El motor más grande de innovación en los negocios son los encuentros no planeados de gente con la misma mentalidad y propósitos similares.

<https://podcasts.google.com/feed/aHR0cHM6Ly9jYXJsc3BvZGNhc3RzLmxpYnN5bi5jb20vcnNz/episode/ZGFlNDE3NjUtZWNiMS00NTljLWIwNWEtZDQ5ZTUyZjkyNzgz?ved=0CAEQkfYCahcKEwiY8tek_4vpAhUAAAAAHQAAAAAQBg>

En términos generales, el concepto se refiere a extraños que aparecen en nuestra vida para cambiarla. Nos hacen ver otro camino, nos conectan con otros individuos o nos enseñan un secreto transformacional. No son gente cercana, son más bien “conectores”. Y, aunque no lo creas, son bastante importantes.

El MIT realizó un estudio en la década de 1950 en el que acuñó el concepto de propinquity effect o el efecto de la propincuidad. Esta se refiere a los **encuentros no planeados** que suceden entre personas con propósitos de vida colindantes y que generan innovación. Según el estudio, el motor más importante de innovación empresarial sucede a través de la propincuidad. Esta tesis fue una de las tantas cosas que cambió la idea de los cubículos en las oficinas para darle lugar a los espacios abiertos y colaborativos, con la idea de que el mundo pudiera “colisionar”.

<https://www.sdpnoticias.com/columnas/hay-una-persona-que-te-puede-sacar-de-esta-crisis.html>