



# SEAMOS PERSONAS DE INFLUENCIA

- UNA PERSONA INFLUYENTE TIENE... INTEGRIDAD CON LAS PERSONAS
- UNA PERSONA INFLUYENTE... NUTRES A LOS DEMÁS
- UNA PERSONA INFLUYENTE TIENE... FE EN LAS PERSONAS
- UNA PERSONA INFLUYENTE... ESCUCHA A LAS PERSONAS

- UNA PERSONA INFLUYENTE... ENTIENDE A LAS PERSONAS
- UNA PERSONA INFLUYENTE... AMPLÍA A LAS PERSONAS
- UNA PERSONA INFLUYENTE... NAVEGA POR OTROS PERSONAS

- UNA PERSONA INFLUYENTE... SE CONECTA CON LAS PERSONAS
- UNA PERSONA INFLUYENTE... FORTALECE A LAS PERSONAS
- UNA PERSONA INFLUYENTE... REPRODUCE OTROS INFLUYENTES

## TODO EL MUNDO ES INFLUYENTE

Todo el mundo influye a otras personas. No importa quién o cuál es su trabajo.

Sin embargo, usted no tiene que ser importante para ser una persona influyente. Si usted desea tener éxito o afectar positivamente a nuestro mundo, necesita ser una persona influyente. Sin la influencia, no hay éxito. No importa cuáles sean sus metas en la vida, puede ser más efectivo, y su contribución puede ser más duradera si aprende a convertirse en una persona influyente.

## SU INFLUENCIA NO ES IGUAL CON TODAS LAS PERSONAS

La influencia es algo curioso. Aunque impactamos a casi todos los que nos rodean, no tenemos el mismo nivel con todas las personas.

El liderazgo (un uso específico de la influencia) alcanza su nivel más bajo cuando solo se basa en la posición. Y aumenta, y alcanza un nivel más alto, a medida que desarrolla relaciones con otros. Es ahí cuando ellos le permiten dirigir más allá de los límites de su descripción laboral.

Aunque usted haya tenido un efecto negativo en los demás, puede cambiar eso y hacer que su impacto sea positivo.



## UNA PERSONA INFLUYENTE TIENE... INTEGRIDAD CON LAS PERSONAS

Es posible que hoy la integridad haga tanta falta como nunca antes. Y es absolutamente esencial para cualquiera

que desee convertirse en una persona influyente. Muchas personas perciben la integridad como una idea pasada de moda, algo que puede gastarse o que ya no es aplicable a ellos en nuestro mundo acelerado.

... que aunque una persona que desea ascender al tope de una organización puede vencer muchos obstáculos y errores, casi nunca puede avanzar si compromete su integridad traicionando la confianza.

## LA INTEGRIDAD TRATA ACERCA DE COSAS PEQUEÑAS

La integridad es la cualidad indispensable para el éxito en los negocios.

La integridad como “adhesión a principios éticos y morales; carácter moral sólido; honestidad”. Los principios éticos no son flexibles. Una mentirilla blanca sigue siendo mentira.

## LA INTEGRIDAD ES UN TRABAJO INTERNO

El desarrollo de la integridad es un trabajo interno. Observe las tres verdades siguientes acerca de la integridad que se oponen al pensamiento común:

### 1. *La integridad no está determinada por las circunstancias*

Dos personas pueden crecer en el mismo ambiente, aún en la misma casa, y una es íntegra y la otra no. En fin de cuentas, usted es responsable de sus decisiones. *Sus circunstancias son tan responsables por su carácter como lo es el espejo por la apariencia suya.* Lo que ve solo refleja lo que usted es.

### 2. *La integridad no se basa en credenciales*

El carácter procede de lo que somos. Pero algunas personas quisieran ser juzgadas no por lo que son, sino por los títulos que han logrado o la posición que tienen, independientemente de la naturaleza de su carácter. Su deseo es influir a otros con el peso de sus credenciales, más que por lo fuerte de su carácter.

### 3. *La integridad no debe confundirse con la reputación*

*Muchos tienen éxito inmediato por lo que saben; Algunos tienen éxito temporal por lo que hacen; pero pocos logran éxito permanente por lo que son.*

## LA INTEGRIDAD ES SU MEJOR AMIGA

“Ningún hombre puede llevar una cara consigo y otra para la multitud por mucho tiempo, sin que al fin se confunda y no sepa cuál es la verdadera”.

## LA INTEGRIDAD ES LA MEJOR AMIGA DE SUS AMIGOS

Sin confianza, no tendrá nada. La confianza es el factor más importante en las relaciones personales y profesionales. Es el pegamento que une a la gente. Y es la clave para convertirse en una persona influyente. En estos días la confianza es un género cada vez más escaso.

## LA INFLUENCIA: EL BENEFICIO DE LA CONFIANZA

Cuando las personas comienzan a confiar en usted, su nivel de influencia aumenta. Pero también es el momento de ser precavido porque el poder puede ser muy peligroso.

Como dijo Abraham Lincoln: “Casi todos los hombres pueden soportar la adversidad, pero si quiere probar el carácter de un hombre, déle poder”.

## UNA PERSONA INFLUYENTE... NUTRE A LOS DEMÁS

A las personas hay que cuidarlas, no solo física, sino emocionalmente. Si observa a su derredor, descubrirá que hay personas en su vida que quieren ser alimentadas, con ánimo, reconocimiento, seguridad, y esperanza. Ese proceso se llama sustento o nutrición, y es algo que todo ser humano requiere.

Cuando trata de ayudar e influir a las personas alrededor, debe tener sentimientos positivos e interés por ellos. Si desea impactarlos de manera positiva, no puede despreciarlos, aborrecerlos, o ridiculizarlos. Debe amarlos y respetarlos.

### Amor

Antes que pueda hacer algo en la vida de otros, debe mostrarles amor. Sin él, no puede haber conexión, futuro, ni éxito juntos.

La extensión y la amplitud de nuestra influencia en otros están directamente relacionados con la profundidad de nuestro interés por ellos.

Uno puede impactar positivamente a las personas sustentándolas. No importa qué profesión tenga. Ni cuán

exitosas sean las personas a su alrededor o lo que hayan alcanzado. Todos tienen la necesidad de sentirse valorados.

### Respeto

La mayoría de las personas harán casi cualquier cosa por usted si las trata con respeto. Y eso significa aclararles que sus sentimientos son importantes, se respetan sus preferencias, y que sus opiniones son valiosas. Significa darles el beneficio de la duda.

El respeto reconoce la habilidad de la otra persona o el potencial a contribuir. Escuchar a otras personas y promover sus intereses por encima de los suyos refleja su respeto, además tiene potencial para que usted y ellos tengan más éxito.

### Sentido de seguridad

La gente se siente segura con usted cuando sus palabras y sus hechos son congruentes y se conforman con un elevado código moral que incluye el respeto.

Las personas desean seguridad no solo de parte suya sino también de su medio ambiente.

No puede influir en las personas de manera positiva e impactar sus vidas hasta que puedan confiar en usted por completo.

### Reconocimiento

Es difícil que las personas sigan a alguien que no los aprecia por quiénes son y lo que hacen.

### Ánimo

Cuando una persona se siente animada, puede enfrentar lo imposible y sobreponerse a una adversidad increíble.

*William A. Ward dijo: “Adúleme, y es posible que no le crea. Crítiqueme, y quizás no me caiga bien. Ignóreme, y a lo mejor no lo perdone. Anímeme, y no lo olvidaré”.*

### Lo que reciben

Para llegar a ser un sustentador, aprenda a pensar de otra manera. En vez de pensar en sí mismo, déles prioridad a otros. *En vez de poner a otros en su lugar, trate de ponerse en el de ellos.* Eso no siempre es fácil. Solo cuando se siente en paz consigo mismo y con quien usted es podrá pensar diferente y entregarse a otros.

### Dignidad positiva

La autoestima pobre crea un techo invisible que puede detener a una persona para que no intente superar sus limitaciones autoimpuestas.

La autoconfianza es el primer gran requisito de las grandes iniciativas. La autoestima impacta cada aspecto de la vida de la persona: el empleo, la educación, las relaciones, y

más.

Las personas con alta estima obtienen trabajos mejor remunerados y tienen más éxito en sus profesiones que las personas con baja autoestima.

### Sentido de pertenencia

El sentido de pertenencia es una de las necesidades humanas básicas. La gente sufre cuando se siente aislada y excluida de un sentimiento de comunión con otros.

### Perspectiva

Otra cosa que las personas adquieren cuando son nutridas es una mejor perspectiva de sí mismos.

Para la mayoría de las personas lo que no les permite avanzar no es lo que son. Es lo que creen no ser.

### Sentido de significación

*En la vida, el precio que el mundo nos asigna es casi idéntico al que nos damos a nosotros mismos.* Las personas que tienen mucho respeto por sí mismas y que creen tener significado casi siempre son respetadas y los demás los hacen sentir valorizados.

### Esperanza

Mark Twain advirtió: “Aléjese de los que tratan de menospreciar sus anhelos. Las personas pequeñas siempre hacen eso, pero los que realmente son grandes hacen que usted también se sienta como si pudiera llegar a ser grande”. La clave de cómo tratar a las personas yace en la manera en que piensa en ellas. Trate a un hombre como aparenta y lo empeorará. Pero trátelo como si ya fuera lo que potencialmente pudiera ser, y hará que sea lo que debe ser”. Quizá usted no nació como persona sustentadora. A muchos se les dificulta ser amorosos y positivos con otros, sobre todo si el ambiente en el que crecieron no era particularmente e inspirador. Pero cualquiera puede llegar a ser sustentador y añadirle valor a otros. Si cultiva una actitud positiva pensando en otros, a usted también le podría resultar natural nutrir y disfrutar del privilegio adicional de la influencia en la vida de otros.

## UNA PERSONA INFLUYENTE TIENE... FE EN LAS PERSONAS

Que alguien influyente trabaje con otros la fe en las personas es una cualidad esencial, pero hoy es un producto escaso. Mire los siguientes hechos acerca de la fe:

### 1. *La mayoría de las personas no tienen fe en sí mismos*

Cuando usted cree en las personas, ellas hacen lo imposible.

### 2. *La mayoría de las personas no tienen alguien que tenga fe en ella*

En nuestra sociedad, la mayoría de las personas se sienten aisladas.

### 3. *La mayoría de las personas pueden notar cuando alguien tiene fe en ellas*

Mientras labora por convertirse en alguien influyente, *recuerde siempre que su meta no es lograr que las personas piensen mejor respecto a usted. Es hacer que piensen mejor acerca de ellos mismos.* Tenga fe en ellos, y comenzarán a hacer exactamente eso.

### 4. *La mayoría de las personas hará cualquier cosa por satisfacer su fe en ellas*

Las personas se levantan o se derrumban satisfaciendo el nivel de expectativa que uno tiene en ellas. Si expresa escepticismo y duda en otros, le corresponderán con mediocridad. Pero si cree en ellos y espera que les vaya bien, se esforzarán tratando de hacer lo mejor que puedan.



### Crea en ellos antes de que tengan éxito

A todo el mundo le encanta un ganador. Es fácil tener fe en individuos ya probados. Es mucho más difícil creer en las personas antes de que se prueben a sí mismas. Pero esa es la clave para motivar a las personas a que alcancen su potencial. Tiene que creer en ellos primero, antes de que lleguen a tener éxito, y algunas veces antes de que siquiera crean en sí mismos.

### Anote sus éxitos pasados

No todo el mundo tiene la habilidad natural de reconocer los éxitos pasados y obtener confianza de ellos. Algunas personas necesitan ayuda. Si puede mostrarle a otros que les ha ido bien en el pasado y ayudarlos a ver que sus

victorias pasadas pavimentan el camino para éxitos futuros, estarán mejor capacitados para moverse y actuar. Anotar los éxitos pasados ayuda a otros a creer en ellos mismos.

### Inculqueles confianza cuando fracasen

Algunas personas son tenaces y están dispuestas a seguir intentando el éxito, aún cuando no vean progreso inmediato. Pero otros no son tan determinados. Algunos desfallecerán ante la primera señal de problemas. Para darles un empujón e inspirarlos, tiene que seguir mostrándoles confianza, aunque cometan errores o lo hagan pobremente.

Quando las personas sienten la victoria	Quando las personas sienten la derrota
Se sacrifican por el éxito	Dan lo menos posible
Buscan maneras de ganar	Buscan excusas
Son enérgicos	Se cansan
Siguen el plan de juego	Ignoran el plan de juego
Ayudan a los otros miembros del equipo	Hieren a otros

### Imagínese los éxitos futuros de ellos

*Se dice que un individuo puede vivir cuarenta días sin comida, cuatro días sin agua, cuatro minutos sin aire, pero solo cuatro segundos sin esperanza.* Cada vez que usted les presenta una visión a otros y crea una imagen de su éxito futuro, los edifica, los motiva, y les da razones para continuar.

### Espere un nuevo nivel de vida

*Konrad Adenauer, estadista alemán, observó: “Todos vivimos bajo el mismo cielo, pero no todos tenemos el mismo horizonte”.* Como persona influyente, usted tiene la meta de ayudar a otros a ver más allá del hoy y sus circunstancias actuales, y soñar grandes sueños.

## UNA PERSONA INFLUYENTE... ESCUCHA A LAS PERSONAS

La que todos los grandes líderes reconocen como algo indispensable para su habilidad para influir a otros y que tengan éxito. ¿Sabe cuál es? La habilidad de escuchar. No aprendes nada cuando eres el único que habla. El oído

del líder debe zumbar con las voces del pueblo. Escuchar ofrece los siguientes beneficios:

### Escuchar muestra respeto

Cuando uno no le presta atención a lo que otros tienen que decir, les dice que no los valoriza. Pero cuando escucha a los demás, expresa respeto. Aún más, les muestra que está interesado.

### Escuchar construye relaciones

Puede ganar más amigos en dos semanas, convirtiéndose en buen oyente, que en dos años tratando de hacer que otros se interesen en usted.

### Escuchar aumenta el conocimiento

Tenga cuidado y no se ubique en una posición en donde piense que conoce todas las respuestas. Siempre que lo haga, se ubicará en el peligro. Es casi imposible creerse “el experto” y continuar creciendo y aprendiendo al mismo tiempo. Todos los grandes aprendices son grandes oyentes. Un oído sordo es evidencia de una mente cerrada.

### Escuchar genera ideas

Las buenas compañías tienen la reputación de escuchar a su gente. Cuando uno escucha coherentemente a otros, jamás sufre por no tener ideas.

### Escuchar edifica lealtad

Nadie jamás perdió una venta por escuchar.

## LO QUE COMÚNMENTE IMPIDE QUE ESCUCHEMOS

### Exagerar el valor del habla

La mayoría de las personas exageran el valor de hablar y menosprecian el oír. Escuche el doble de lo que hable.

### Falta de enfoque

Las personas tienden a hablar unas 180 palabras por minuto, pero pueden escuchar una 200 a 500. Esa disparidad puede crear tensión y hacer que el oyente se desenfoque.

## La fatiga mental

Cualquier tipo de fatiga mental puede afectar negativamente su habilidad para escuchar.

## Los estereotipos

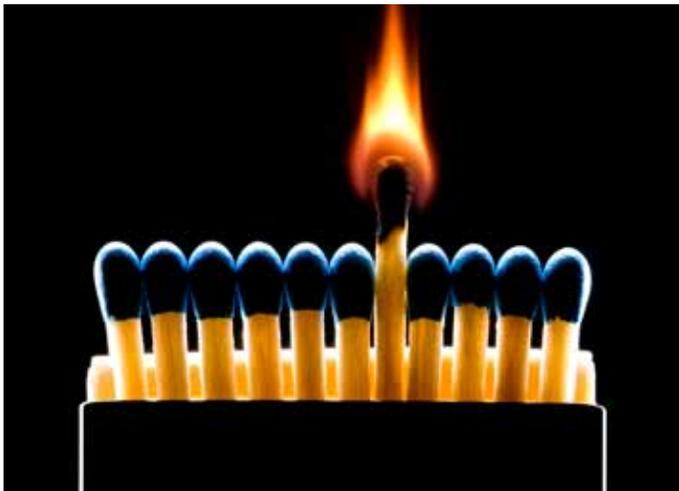
Estereotipar a otros puede ser una enorme barrera para escuchar. Tiende a hacer que escuchemos los que esperamos en lugar de lo que dice el otro realmente.

## La carga emocional personal

Como dijera Mark Twain en una ocasión: “Un gato que se sienta en una estufa caliente jamás volverá a sentarse en una así. Tampoco se sentará en una fría.

## Egocentrismo

Tal vez la barrera más formidable para escuchar es la obsesión consigo mismo.



## CÓMO DESARROLLAR DESTREZAS AUDITIVAS

Nueve por ciento del día se gasta escribiendo, dieciséis por ciento del día se usa leyendo, treinta por ciento del día se lo pasa hablando; cuarenta y cinco por ciento del día se gasta escuchando.

### 1. Mire al que habla

Todo el proceso de escuchar comienza prestándole toda su atención a la otra persona.

### 2. No interrumpa

Déles a los demás el tiempo que necesitan para expresarse. Y no crea que uno de ustedes tiene que estar hablando todo el tiempo. Los períodos de silencio le dan la oportunidad

de reflexionar en lo que se dice para poder responder apropiadamente.

### 3. Concéntrese en entender

A medida que aprende a ponerse en el lugar de otra persona, aumentará su habilidad para entender. Y mientras más grande sea su habilidad para entender, se convertirá en un mejor oyente.

### 4. Determine la necesidad al momento

La habilidad para discernir la necesidad de la otra persona al momento es necesaria para convertirse en un oyente efectivo.

### 5. Examine sus emociones

Aunque sus reacciones no se deban a un suceso de su pasado, siempre debe dejar que otros terminen de explicar sus puntos de vista, ideas, o convicciones antes de ofrecer las suyas.

### 6. Suspnda su juicio

Mientras habla con otros, espere escuchar todo el relato antes de responder. Si no lo hace, podría obviar lo más importante que quería decir.

### 7. Resuma en los principales intervalos

Una técnica para escuchar de manera activa es resumir lo que la otra persona dice en los intervalos principales

### 8. Haga preguntas aclaratorias

Si desea convertirse en un oyente efectivo, conviértase en un buen reportero, no el tipo del que le espeta un micrófono en la cara a la gente gritando preguntas, sino uno que gentilmente hace preguntas para darle seguimiento al asunto y aclararlo.

### 9. Que escuchar sea su prioridad

## UNA PERSONA INFLUYENTE...

## ENTIENDE A LAS PERSONAS

## ENTENDER A LAS PERSONAS PAGA GRANDES DIVIDENDOS

Pocas cosas le pagarán mayores dividendos que el tiempo y el esfuerzo que invierta en entender a las personas.

Cuando comprendemos el punto de vista de otra persona—lo que está tratando de hacer—, nueve de cada diez veces

intenta hacer lo correcto.

La habilidad de entender a la gente es uno de los mejores recursos que cualquiera podría tener.

Lo que la mayoría de las personas realmente desean es que las escuchen, respeten, y comprendan.

## POR QUÉ LAS PERSONAS NO ENTIENDEN A LOS DEMÁS

### Temor

No desprecie ni se oponga a lo que no entienda.

Los empleados titubean cuando sugieren ideas. He aquí algunas razones:

- A) Creen que serán rechazadas.
- B) Sienten que a sus compañeros no les agradarán.
- C) Temen que el jefe se sienta amenazado por ellas.
- D) Piensan que no obtendrán el crédito si ellas resultan.
- E) Se preocupan porque los califiquen de problemáticos.
- F) Temen perder sus empleos, si no dan resultado.

### Egocentrismo

Una manera de sobreponerse a nuestro egocentrismo natural es tratar de ver las cosas desde la perspectiva de los demás.

La palabra menos importante: *Yo*

La palabra más importante: *Nosotros*

Las dos palabras más importantes: *Estoy agradecido*

Las tres palabras más importantes: *Todo está perdonado*

Las cuatro palabras más importantes: *¿Cuál es su opinión?*

Las cinco palabras más importantes: *Hizo un trabajo muy bueno*

Las seis palabras más importantes: *Quiero entender su idea mucho mejor*

### No apreciar bien las diferencias

En vez de tratar de moldear a otros a su imagen, aprenda a apreciar sus diferencias. Si alguien tiene un talento que usted no posee, ¡fantástico! Los dos pueden fortalecer sus debilidades mutuas.

### No reconocer las similitudes

Todas las personas tienen una reacción emocional a lo que sucede a su alrededor. Para promover el entendimiento, piense en cuáles serían sus emociones si estuviera en la misma posición que la persona con quien se relaciona en ese momento.

## LO QUE TODOS NECESITAN ENTENDER ACERCA DE LAS PERSONAS

### 1. Todo el mundo quiere ser alguien

Todo el mundo desea ser apreciado y estimado por los demás. Y si trata a cada persona que conoce como si fuera el sujeto más importante del mundo, le expresará que es alguien, para usted.

### 2. A nadie le interesa cuánto sabe usted hasta que saben cuánto le importa

Las personas son sus principales recursos y sus mayores impedimentos. El reto es seguir interesado en ellos sin importar nada.

### 3. Todos necesitan a alguien

Lo que las personas pueden realizar por sí mismas es casi nada comparado con su potencial al trabajar con otros. Y hacer cosas con otra gente tiende a traer contentamiento.

### 4. Cualquiera que ayude a alguien influye en muchos más

Lo que usted le da a alguien fluye en la vida de toda la gente que esa persona impacta. La naturaleza de la influencia es multiplicar.

## ELIJA ENTENDER A OTROS

Siempre que mira las cosas desde la perspectiva de otra persona, recibirá toda una nueva manera de ver la vida. Y encontrará nuevas maneras de ayudar a otros.

### Una actitud positiva hacia las personas

*Para impactar a otros, averigüe lo que las personas desean, y ayúdeles a obtenerlo. Eso es lo que las motiva. Y eso es lo que facilita que se convierta en una persona influyente en sus vidas.*

## UNA PERSONA INFLUYENTE...

## AMPLÍA A LAS PERSONAS

### ¿QUÉ SIGNIFICA SER MENTOR?

Ser mentor le ofrece a las personas la oportunidad de convertir su potencial en realidad, y sus sueños en su destino. Los mentores impactan la eternidad porque no se sabe dónde terminará su influencia.

### Ocúpese de los defectos del carácter

Abraham Lincoln dijo: *“El carácter es como un árbol y la reputación su sombra. La sombra es lo que pensamos de ella; el árbol es lo verdadero”.*

Martin Luther King afirmó: “La medida definitiva de un hombre no es su posición en los momentos cómodos y convenientes, sino su posición en tiempos de reto y controversia”.

### Enfóquese en sus fortalezas

En lugar de concentrarse en las debilidades, préstele atención a las fortalezas de las personas. Agudice las destrezas que ya existen. Elogie las cualidades positivas. Sáqueles los dones inherentes. Las debilidades pueden esperar, a menos que sean defectos de carácter.



## UNA PERSONA INFLUYENTE... NAVEGA POR OTROS PERSONAS

“El líder descubre el cisma oculto entre dónde están las cosas y dónde estarían mejor, y teje un puente temporal para tratar de cruzar”.

### El Navegante identifica el destino

Sin movimiento, no puede navegar. Y cualquier movimiento será progreso solo si es en dirección a la meta.

### El Navegante traza el Curso

Cuando uno considera las pasiones, el potencial, y la visión de las personas está mejor capacitado para ver a dónde realmente desean ir porque los ve con mayor profundidad y discernimiento.

### A donde tienen que ir

Aquellos que aún no experimentan el éxito muchas veces no

saben qué es lo que hace falta para avanzar de donde están hacia donde quieren ir.

### Lo que tienen que conocer

Un buen navegante reconoce los puntos ciegos en otros, los identifica con gentileza, y ayuda a las personas a sobreponerse a ellos.

### Cómo tienen que crecer

Cuando uno navega por otros, recuerde que no pueden completar todo el viaje en un solo día. Tienen que crecer hacia sus metas y tomar las cosas con calma, paso a paso.

## UNA PERSONA INFLUYENTE... SE CONECTA CON LAS PERSONAS

Conectarse capacita a otros para viajar a un nivel superior. Recuerde, el camino al siguiente nivel siempre es cuesta arriba, y las personas necesitan ayuda para llegar al nivel superior.

### PARA CONECTARSE CON LAS PERSONAS

#### 1. *No menosprecie a las personas*

Solo pueden conectarse con las personas y dirigir las cuando las valoriza. Valorar a las personas es el primer paso en el proceso de conexión, y tiene beneficios adicionales. Cuando les expresa a las personas que no las menosprecia, terminan haciendo lo mismo por usted.

#### 2. *Hay que tener una mentalidad que cambie las cosas*

*Crea que puede cambiarlas.*

Helern Keller: “La vida es un negocio emocionante y más excitante cuando se vive para otros”. Es posible que no pueda ayudar a todo el mundo, pero ciertamente puede ayudar a alguien.

Crea que lo que comunica puede cambiar las cosas.

Usted debe creer que lo que tiene que ofrecer a otros puede cambiar sus vidas. Nadie quiere seguir a una persona sin convicción. Si no lo cree, tampoco lo harán los demás.

#### 3. *Reconozca y respete las diferencias de personalidad*

– *Tipo sanguíneo:* desea diversión; es extrovertido, orientado a las relaciones, gracioso, independiente, popular, artístico, emotivo, activo, y optimista.

– *Tipo melancólico:* anhela perfección; es introvertido, orientado a las tareas, artístico, emotivo, orientado a las metas, organizado y pesimista.

– *Tipo flemático:* desea la paz; es introvertido, no

emotivo, tiene el carácter fuerte, orientado a las relaciones, pesimista, e impulsado por los propósitos.

– **Tipo colérico:** desea poder o control; de carácter fuerte, decisivo, orientado a metas, organizado, poco emotivo, activo, extrovertido, y optimista.

#### **4. Encuentre la llave para la vida de los demás**

Para entender la mente de una persona, examine lo que ha alcanzado. Para entender su corazón, vea lo que aspira hacer. Eso lo ayudará a encontrar la llave, y una vez que lo haga, úsela con integridad.

#### **5. Comuníquese de corazón**

Ser genuino es el factor más importante al comunicarse con otros, ya sea en forma individual o ante gran público.

#### **6. Comunique experiencias comunes**

Joseph F. Newton dijo: “Las personas están solas porque construyen murallas en vez de puentes”. Para construir puentes que lo conecten a los demás en forma perdurable, hablen acerca de las experiencias comunes.

#### **7. Una vez conectados, avance**

Si desea influir a otros, y movilizarlos en la dirección correcta, debe conectarse con ellos más que tratar de llevárselos a otra parte.

## **UNA PERSONA INFLUYENTE... FORTALECE A LAS PERSONAS**

### **LO QUE SIGNIFICA FORTALECER A OTROS**

John Craig señaló: “No importa cuánto trabajo pueda hacer, ni cuán atractiva sea su personalidad, no podrá llegar muy lejos en los negocios si no puede trabajar con otros”

J. Paul Getty declaró: “No importa cuánta experiencia o conocimiento posea un ejecutivo; si no puede alcanzar resultados con las personas, carece de valor”

W. Alton Jones opinó lo siguiente: *“El hombre que tiene los resultados más satisfactorios no siempre es el que tiene la mente más brillante, sino el que puede coordinar mejor los cerebros y los talentos de sus socios”.*

## **UNA PERSONA INFLUYENTE... REPRODUCE OTROS INFLUYENTES**

Un buen líder siempre tendrá a su alrededor a los que lo superen en tareas particulares. Esa es la señal del liderazgo. Jamás tema emplear o administrar a personas que lo superen en ciertas labores. Ellos solo pueden fortalecer su organización”.

Andrew Carnegie: “ningún hombre se convierte en un gran líder si quiere hacerlo todo u obtener el crédito por ello”.

### **Ponga el equipo primero**

Los que se distinguen desarrollando líderes piensan en el bienestar del equipo antes que en el de ellos mismos.

### **Comprométase a desarrollar líderes, no seguidores**

## **CÓMO LEVANTAR LÍDERES QUE REPRODUZCAN OTROS LÍDERES**

“No juzgue cada día por lo que cosecha sino por las semillas que plante”.

### *Ser una persona influyente significa...*

Modelar integridad con todos los que se encuentren  
Sustentar las personas en su vida para que se sientan valorados

Mostrar fe en otros para que crean en sí mismos  
Escucharlos para que pueda edificar su relación con ellos

Entenderlos para poder ayudarlos a alcanzar sus sueños  
Ampliarlos para que puedan aumentar su potencial  
Navegar con ellos a través de las dificultades de la vida hasta que puedan hacerlo por su cuenta

Conectarse con ellos para poder moverlos a un nivel superior  
Fortalecerlos para que se conviertan en la persona para lo cual fueron creados

Reproducir otros líderes para que su influencia continúe creciendo a través de los demás

Elaborado por



[Carlos.Aguirre@incae.edu](mailto:Carlos.Aguirre@incae.edu)