

El Poder De Las Relaciones

JOHN C. MAXWELL

AUTOR DEL BEST SELLER DEL NEW YORK TIMES
LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

EL PODER
DE LAS
RELACIONES

QUÉ HACEN
las PERSONAS EFICACES
PARA RELACIONARSE

El Poder De Las Relaciones

Todos Comunican Pero No Todos Conectan

John C. Maxwell

Contenido del Libro

Parte I Principios de Conectar

1. Conectar Aumenta Tu Influencia En Cada Situacion
2. Conectar Se Trata De Otros
3. Conectar Va Mucho Mas Alla Que Palabras
4. Conectar Siempre Requiere Energia
5. Conectar Es Mas Habilidad Que Talento Natural

Parte II Practicas para Conectar

6. Conectores Conectan En Tierra Comun
7. Conectores Hacen El Trabajo Duro De Mantenerlo Simple
8. Conectores Crean Una Experiencia Que Todos Disfrutan
9. Conectores Inspiran A La Gente
10. Conectores Viven Lo Que Comunican

El Poder De Las Relaciones

Capitulo 1

Conectar Aumenta Tu Influencia En Todas Las Situaciones

"El criterio # 1 de ascenso y promoción de los profesionales es la capacidad de comunicarse de manera efectiva." - Ralph G. Nichols

Historiano de Presidentes Robert Dallek dice que los presidentes que tuvieron exito todos tenian 5 cualidades y habilidades en comun que les ayudo lograr lo que otros no pudieron.

1. _____
2. _____ (Practico, Util o Habil)
3. _____
4. _____
5. _____

Connectar es la habilidad de _____ con gente y _____ a ellos en una manera que incrementa tu influencia con ellos. - John C. Maxwell

Liderazgo es INFLUENCIA

Señales de Coneccion

- _____ - Gente hace mas de lo que se espera•
- _____ – Dicen cosas positivas•
- _____ – Demuestran confianza•
- _____ – Se expresan mas facil•
- _____ – Se sienten bien de lo que hacen•
- _____ –Demuestran connection en un nivel emocional•
- _____ –Cargas sus pilas emocionales con estar juntos•
- _____ – Aceptan sin reservaciones•

Jorge Rodriguez – El Ladron

Jorge Rodriguez era ladron de Mexico en el Oeste Antiguo, que operaba en las fronteras de Tejas alrededor de 1900. Rodriguez tuvo tanto exito que los Texas Rangers establecieron un equipo especial para tratar de arrestarlo. En una tarde, uno de estos oficiales especiales miro a Rodriguez cruzando la frontera para volver a Mexico y lo persiguia de una distancia discreta. Observando al bandido, miraba que habia regresado a su pueblo y se metio entre la gente que habia en la cuadra central del pueblito. Llegando a su cantina favorita empezaba a relajarse cuando el Agente se le acerca para tomarlo de sorpresa.

Con su pistola puesta en la cabeza de el Ladron, le dice el Oficial, "Jorge Rodriguez, Yo se quien eres. Yo he venido para devolver todo el dinero que te haz robado de los bancos en Tejas. Asi que si no me entregas todo, te voy a matar aqui mismo."

El Poder De Las Relaciones

Rodriguez pudo mirar la placa de el oficial, y ademas sabia que esto no era juego. Solo habia un problema, no hablaba Ingles. Empezo hablar rapido en Espanol, pero como el Texas Ranger no hablaba Espanol, de nada sirvio.

En ese momento se le acerca un muchacho diciendo, " Yo te puedo ayudar pues yo hablo los dos idiomas. Quieres que te tradusca?"

El Oficial con gusto acepto y el muchacho le empezo a explicar todo a Jorge Rodriquez en detalle.

Con mucha nerviosidad le contesto Rodriguez, "Dile al Texas Ranger que no he gastado ningun centavo del dinero. Si se dirige al poso que esta al entrada de el pueblito, mirando al norte dile que cuente 5 ladrillos para abajo y al quinto ladrillo encontrara que esta suelto, alli va encontrar todo el dinero, ahora apresurate y dile, no sea que me mate."El muchacho se dirige al Texas Ranger y le dice, "Senor, Jorge Rodriguez es un hombre valiente.El dice que esta listo para morir."

La habilidad de conectar con otros empieza con _____.

Jim Collins, autor de el libro, "De Bueno A Mejor" observa, "Los que levantan o crecen grandes companias entienden que el impetu maximo de crecimiento no esta en mercaderias, or tecnologias, o competencias, o productos. Es la cosa singular mas que ningun otra – La habilidad de traer y retener a suficientes personas con esta mentalidad."

Jay Hall de la Empresa de Consultos de Teleometricos ha estudiado el rendimiento de 16,000 executives y encontro una correlacion directa entre logros y la habilidad de cuidar y conectar con gente. Aqui hay lo que descubrio:

Gente de Altos Logros	Gente de Medios Logros	Gente de Bajos Logros
Les Importaba la Gente igual que _____	Concentraban En _____	Se Preocupaban Con Su Propia _____
Ven a los Subordinados _____	Estaban Enfocados Mas En Como _____	Demostraban Una _____
_____	Rehusan _____	_____
De Sus Subordinados	De Sus Subordinados	Buscan Consejo
Eran _____	Escuchaban solo a sus _____	Evitan Comunicacion Y Dependien De _____

Pregunta: "Conecto mejor con una sola persona, en grupo pequeno, o con audencia?"

El Poder De Las Relaciones

Capitulo 2

Conectar Se Trata Completamente De Otros

© Randy Glasbergen.
www.glasbergen.com



Nada de "La Hicimos", YO lo hizo solo, me entiendes!

*"Si primero le ayudas a los demas conseguir lo que ellos quieren,
ellos te ayudaran a conseguir lo que tu quieres." - Zig Ziglar*

Porque Me Enfoque En Mi En Vez De Otros

1. _____ Lo opuesto de Madurez

Madurez: La habilidad de ver y actuar de parte de _____. "*Madurez no siempre llega con edad,
aveces la edad llega sola.*"

El Poder De Las Relaciones

2. _____ El Impacto negativo sobre la audiencia a quien quieres que te escuche.

Querido Orador:

Tu ego se ha hecho un pared entre usted y yo. Tu no estas verdaderamente preocupado de mi, es asi? Lo que mas te interesa es saber si te estara saliendo tu platica... si estas quedando bien. Temes que no te vamos aplaudir, no es cierto? Tienes miedo que no voy a reirme con tus cuentos o llorar con tus anectodas emocionales. Estas tan enredado en el asunto de como voy a recibir tu platica que ni siquiera me has considerado para nada. Me pude ver enamorado de ti, pero estas tan consumido con Amor a Ti mismo que el mio es innecesario. Si no te presto atencion es porque me siento tan inutil aqui.

Cuando te veo delante de el microfono, Yo veo a Narciso a su espejo . . . Estara bien tu corbata? Estara en su lugar tu peinado? Es impecable tu conducta? Estara perfecta tu fraseologia?

Parece ser que tienes control de todo menos tu audiencia. Todo lo miras tan bien, menos a nosotros. Pero esta seguedad nos ha hecho sordos a ti. Ya nos vamos, disculpa. Hablanos despues. Volveremos a ti cuando en verdad nos puedas ver... cuando tus suenos queden estrellados y tu corazon en mil pedazos, cuando tu orgullo se encuentre con la desesperacion. Cuando haiga campo en tu mundo para nosotros. Entonces no importara si aplaudimos tu magnificencia pues seras uno de nosotros.

Solo entonces derribaras la pared de tu Ego y usaras esos mismos ladrillos para edificar un puente de relacion intima. Alli te veremos en ese puente. Entonces te escucharemos. Todos los Oradores son recibidos con gozo cuando se extienden a uno con entendimiento. --Tu Audencia

Calvin Miller, El Comunicador Empoderado

3. _____

Para agregar valor a otros, uno tiene que valorar a otros

Tres (3) Preguntas Conectoras

- (1) Te _____ por mi?
- (2) Me puedes _____ a mi?
- (3) Puedo _____ en ti?

Concepto Clave: El Conectar empieza cuando otros se sienten valorizados.

Pregunta: "Que hago para aumentar el valor que yo le pongo a otros?"

El Poder De Las Relaciones

Capitulo 3

Conectar Es Mucho Mas Que Las Palabras

Cuando la mayoría de la gente intenta comunicar con otros, creen que el mensaje es todo lo que importa. Pero la realidad es que la comunicación va mucho más allá que las palabras. En un estudio importante, el profesor emérito Albert Mehrabian de la psicología del UCLA descubrió que las comunicaciones cara a cara se pueden analizar en tres componentes: *palabras, tono de voz, y lenguaje corporal*. Lo que pueda venir como una sorpresa es que en algunas situaciones, lo que la gente nos ve hacer y el tono de voz que utilizamos pesa mucho mas que cualquier palabra que digamos mientras intentamos comunicar. En las situaciones donde se están comunicando las sensaciones y las actitudes,

Lo que decimos solo cuenta por 7 % de lo que se cree.

La manera en que lo decimos cuenta por 38 %

Lo que otros ven cuenta por 55 %

Maravillosamente, mas de 90% de la impresion que dejamos no tiene que ver nada con lo que decimos.

Las 3 Componentes de la Comunicacion

_____ Algo que sabemos

_____ Algo que sentimos

_____ Algo que hacemos

Creo que esos tres componentes son esenciales para conectar también. Solo falte en incluir uno de los tres, y habrá una desconexión de la gente y una interrupción en la comunicación. Más específicamente, enseguida presento como ocurriría la interrupción, según mi opinión. Si intento comunicar...

Algo que sé pero que no siento, mi comunicación es _____

Algo sé pero no hago, mi comunicación es _____

Algo que siento pero no sé, mi comunicación es _____

Algo que siento pero no hago, mi comunicación es _____

Algo que hago pero no sé, mi comunicación es _____ (Engreído, pretencioso, vanaglorioso)

Algo que hago pero no siento, mi comunicación es _____

Tenemos que hacer estos 3 congruentemente y entonces conectar ira mucho mas alla que las palabras. Solo haci estamos hablando algo que la gente siente y conectamos mas efectivamente.

Acción: Algo que hacemos... Conexión _____ - Lo Qué Otros Ven

El Poder De Las Relaciones

Henry Ward Beecher afirmo, "Hay personas tan radiantes, tan cordial, tan benignos, tan complacientes, que por instinto, usted se siente bien en presencia de ellos y el bien que le hacen, cuyo entrada en un cuarto es como traer una lámpara allí." **Otros apagan tu vela!**

Para Conectar Visualmente Con La Gente...

- (1) Expande la Gama tus _____ haga mas de lo que hace (Illus: Apaga el sonido y solo mire el rostro de los buenos conectadores. Adivine que estan diciendo) Ejemplo... (Joel Osteen abriendo sus manos)
- (2) Muevete con un sentido de _____ (con confianza) Intencional y enfocado
- (3) Mantente con una _____ abierta (Pulpitos se convierten en fortalezas)

Pensamiento: Algo Que Sabemos... Conexion _____ Lo Que Otros Entienden

Cualquier mensaje que quieras transmitir debe contener un pedazo de ti

Conocimiento Debe Ser _____

Nada puede suceder por ti hasta que primero suceda en ti.

La Experiencia no solo es Buen Maestro, pero tambien es Gran PERSUADIDOR

_____.

Emocion: Algo Que Sentimos... Conexion _____ Lo Que Otros Sienten

Juan Kotter, autor y amigo, recientemente escribió un libro titulado Una Sensación De Urgencia. En ella él indica, "Por siglos hemos oído la expresión, Grandes Lideres son los que logran ganarse el corazon y la mente de otros." Note que él no dice que los grandes líderes ganan las mentes de otros. Ni tampoco dice que ganan la mente y los corazones. El corazón viene primero. Y si deseamos ser buenos comunicadores, necesitamos siempre tener esto presente. Si usted quiere ganar a otra persona, primero ganese su corazón, y lo demas es probable que seguira.

La gente pueda que oigan tus palabras pero sienten tu _____.

La gente no siempre recordará lo que usted dijo.

No siempre recordarán lo que usted hizo.

Pero, recordarán siempre cómo usted le hizo sentir.

A John C. Maxwell se le confeso, que la razon porque el pudo comunicar su mensaje en China tan efectivamente fue por su Amistad.

Concepto Clave: Cuanto más haga usted, para ir más allá de las palabras, se convertiran en mas ocasiones en las que usted conectará con la gente.

Pregunta: Qué "Técnica Visual,"necesito mejorar para conectar mejor con la gente?"

El Poder De Las Relaciones

Capítulo 4

Conectar Siempre Se Requiere Mucha Energia

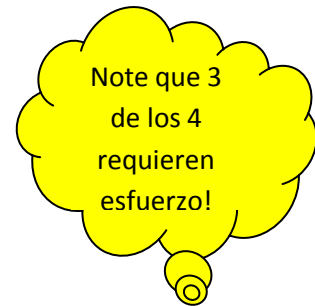
Piense en 3 comunicadores que usted le gusta mirar y escuchar.

Testimonio: Cómo conecté con la gente después de una ausencia de 25 años

- (1) Busqué objetos de recuerdo de nuestro _____.
- (2) Me esforce en recordar sus _____.
- (3) Intenté hacerles sentir _____.
- (4) Hice mi visita _____ para cuanta gente se me hizo possible.
- (5) Hice un esfuerzo para pasar _____ con la gente.
- (6) Durante el sermón, yo compartí mis _____.
- (7) Lesdi reconocíamiento como parte de mi _____.

Los Cuatro (4) Pecados Sin Perdon De Un Comunicador

- Estar...**
- (1) _____
 - (2) _____
 - (3) _____
 - (4) _____



La conexión requiere...

1. _____... Tu da el primer paso!

He tenido el privilegio de hablar algunas veces a los empleados de Wal-Mart en las jefaturas de la compañía en Bentonville, Arkansas. La primera vez que lo hice, me llevaron en una jira de las instalaciones, y me sorprendi ver muestras por todas partes que hacian hincapie de los valores y de la filosofía de la organización. En esa primera visita después de terminar mi conferencia, tomé un cuaderno y escribí los mensajes que vi en muchas de las muestras. El que dejó la impresión más grande en mí era **"la regla de 10 pies."**

Decia, "A partir de este día enadelante, prometo y declaro solemnemente que cada vez que un cliente viene a diez pies de mí, sonreiré, lo miraré en los ojos, y lo saludaré. - **Sam Walton**

"Si usted espera hasta poder hacer todo para todos, en vez de hacer algo para alguien, usted terminará no haciendo ninguna cosa para nadie." - **Malcolm Bane**

"El sabio hace inmediatamente lo qué el tonto hace a lo último." - **Proverbio judío**

El Poder De Las Relaciones

La conexión requiere...

2. _____ **Preparate**

La lista de Conexion de JM

INTEGRIDAD – Hice lo mejor que pude?•

EXPECTATIVA – Agrade a mi Patrocinador?•

RELAVANCIA –Entendie y relate a la audiencia?•

VALOR – Agregue valor al pueblo?•

APLICACION – Le deje un estrategia al pueblo?•

CAMBIO – Hice una diferencia?•

La conexión requiere...

3. _____ **Vete Despacio**

“El hombre que va solo puede empezar el dia, pero el que viaja con otro tiene que esperar que el otro este listo.” -Henry David Thoreau

La conexión requiere...

4. _____ **Dad**

Pensé en porqué usted es tan fácil de escuchar. La idea me intrigó especialmente cuando pensé en el hecho de que aun cuando la gente sabe la materia que usted va a decir, esto es verdad. Y no creo que es solo por la buena narración.

Pienso que toda esta, en que un comunicador es primero un dador, en vez de un tomador. El espiritu del hombre discierne y se alimenta con un espiritu dadivoso. Es renovado realmente por un maestro con un espiritu dadivoso-este se comprueba por el hecho de que aun cuando la gente oye lo que usted ha dicho muchas veces, todavía se siguen llenando. Su enseñanza esencialmente está dando, y la gente puede recibir todo el dia de un dador, mientras que se cansa rápidamente de un tomador. Piense en la manera que enseñaba El Señor Jesús, muchas veces la gente ni sabía lo que él hablaba, pero le escuchaban atentamente. El Señor les daba - era alimento. No les quitaba. Era a nivel espiritual, no solo informacion.

Yo pienso que trabaja de esta manera. Si los comunicadores enseñan solo por necesidad, o de inseguridad, de ego, o aún de responsabilidad, no están dando. Esa **persona necesita** que lo alaben, algo que la audiencia debe dar. La **persona insegura** quiere la aprobación y aceptación, algo que la audiencia debe dar. La **persona egoista** quiere ser levantada en alto, para sentirse superior y un poco mejor que los demas,y tambien es algo que la audiencia debe dar. Incluso la **persona motivada** por la responsabilidad quiere ser reconocida como el trabajador fiel, para ser visto como responsable - algo que la audiencia debe cederles a ellos. Muchos comunicadores enseñan en uno de estos modos, siempre quitando sin darse cuenta que lo hacen.

El Poder De Las Relaciones

Luego queda el Dador. Este enseña por amor, por gracia, de gratitud, de compasión, por la pasión, y de un corazón rebotante. Éstos son modos que usa el dador. En cada uno de estos modos del corazón, la audiencia no tiene que dar ninguna cosa, solamente recibe. La enseñanza entonces, se convierte en un regalo. Llena y renueva.

Éste es usted. Es por eso que la gente te puede escuchar todo el día. Pues he mirado y he aprendido de usted, usted siempre enseña de los modos de dador. Es raro cuando usted se desliza al modo del ego, y en esos momentos raros siento que ya no estás dando. Usted está tomando. Eso te sale como, “yo soy especial y un poco mejor que usted.” Sin embargo con excepción de esos momentos muy raros, podría escucharlo a usted todo el día.

La conexión requiere...

5. _____ **Recargate** **DA UNA PRESENTACION DE PRIMERA VEZ**

Lorin Woolfe, escribe en **LA BIBLIA DE LIDERASGO**, “Liderazgo toma una casi insondable fuente de energía verbal: permaneciendo centrado en tu mensaje, repitiendo el mismo mantra hasta que usted mismo no aguanta el sonido de su propia voz-solo para entonces seguirlo repitiendo, porque en el momento en que usted se comienza aburrir con el mensaje, es cuando comienza a filtrarse en los que te escuchan.”

Me recargo a mi mismo por medio de...

- (1) Amar _____
- (2) Amar _____
- (3) Pasar tiempo con _____
- (4) Delegar trabajo _____
- (5) _____
- (6) Estar _____
- (7) _____
- (8) _____ (oracion y meditacion)

Concepto dominante: Entre más grande es el grupo, más energía se requiere para conectar.

Pregunta: “Con quién necesito conectar para aumentar mi energía? Cómo puedo hacer esto?”

El Poder De Las Relaciones

Capítulo 5

La Conexión Es Más Habilidad Que Talento Natural

“Todos los grandes locutores eran malos locutores primero.” - Rafael Waldo Emerson

Los grandes comunicadores no son todos cortados del mismo trapo. Pero si comparten la habilidad de conectar. Y eso no se desarrolla accidentalmente. No esperes tener éxito con suerte loca, como el líder de un tren de carros de pioneros que se dirigían a través de los llanos occidentales. Cuando un puesto de observación noto una nube del polvo en la distancia que se movía hacia ellos, ellos sabían que estaban en peligro. Como esperaban, un tribu de indios venían como trueno hacia ellos y el líder pidió que los carros formaran un círculo detrás de una colina.

Cuando el líder de los pioneros vio la figura alta de un jefe silueteado contra el cielo, él decidió hacerle frente al jefe e intentar comunicar con él usando lenguaje de mudos. Pasando unos breves minutos El jefe se volvió rápido a sus hombres.

“¿Qué sucedió?” le preguntan los pioneros a su líder. “Bueno, como ustedes vieron, no podíamos hablar el lenguaje de cada uno,” “así que utilizamos el lenguaje de mudos. Dibujé un círculo en el polvo con mi dedo para demostrar que todos somos uno en esta tierra. Él mirando el círculo dibuja una línea a través de ella. Significando, por supuesto, que hay dos naciones, la nuestra y el suyo. Pero señalé mi dedo al cielo para indicar que somos uno en Dios. Entonces metió su mano en su bolsa y sacó una cebolla, la cual él me dio. Naturalmente, entendí que indicaba con ella las capas múltiples de comprensión disponibles a cada uno. Para demostrarle que entendía su significado, yo me comí la cebolla. Después metí la mano al saco y le ofrecí un huevo para demostrar nuestra buena voluntad, pero como era demasiado orgulloso para aceptar mi regalo mejor se dio la vuelta y se fue!”

Mientras tanto los guerreros se alistaban para un ataque y aguardaron la orden de su jefe, pero el viejo guerrero levanto su mano y les contó de nuevo su experiencia.

“Cuando estábamos cara a cara,” les dijo,” sabíamos inmediatamente que no hablamos la misma lengua. Ese hombre entonces dibujó un círculo en el polvo. Dando entender que nos tenían rodeado. Dibujé una línea a través de su círculo para demostrarle que los cortaríamos por la mitad. Entonces él levantó su dedo al cielo comodiendo que él podría tomarnos el solo. Entonces le di una cebolla para decirle que él pronto probaría los rasgos amargos de la derrota y de la muerte. ¡Pero se comió la cebolla en desafío! Entonces él me demostró un huevo para decirme lo frágil que es nuestra posición. Por lo cual estoy convencido que debe haber otros cerca. Salgamos de aquí.”

¿Qué hace que la gente escuche?

Si usted quiere ser un mejor comunicador o un mejor líder, usted no puede depender de suerte loca. Debes aprender conectar con otros utilizando hasta lo máximo, todas tus habilidades y experiencias que tienes. Cuando escucho los grandes comunicadores, noto que hay un puñado de factores que usan para que la gente los escuche. Al estar leyéndolas, piense en cuál de ellas podrías utilizar para conectar con otros:

1. _____ - quién conoces
2. _____ - cómo has vivido
3. _____ - qué sabes
4. _____ - qué has hecho
5. _____ - qué puedes hacer

Concepto dominante: Las habilidades que usted aprende para conectar en un nivel se pueden utilizar para comenzar a conectar en el nivel siguiente.

Pregunta: ¿“Cuál habilidad de conexión es una fuerza en su vida? Cómo puede usted hacerla mejor?”

El Poder De Las Relaciones

Capítulo 6

Los Conectores Conectan en el Terreno Común

Es difícil encontrar el terreno común con otros cuando el único en el cual te enfocas eres tu mismo!

Continúo trabajando en el aprendizaje de cómo otros piensan y perciben el mundo. ¿Leí recientemente un libro de Terry Felber llamado, "Estoy quedando claro?" Él dice que la gente tiene diversos sistemas representativos basados en los cinco sentidos que proporcionan la base primaria para sus pensamientos y sensaciones. Por ejemplo, si varias personas caminaran en la playa juntos, sus recuerdos de la experiencia serían muy diferentes basados en su sistema representativo. Uno podría recordar cómo el sol se sentía en su piel y la arena en sus pies. Otros podrían recordar como se miraba el agua y los colores vivos de la puesta del sol. El tercero podría que describa los sonidos del océano y los pájaros, y otros, el olor del aire salado y la loción que bronceaba los banadores de Sol. Cada uno de nosotros crea un marco para la manera que procesamos información. Felber dice, "si usted puede aprender establecer claramente cómo otros alrededor de usted experimentan el mundo, e intentas experimentar realmente el mismo mundo que ellos, te sorprenderías en lo eficaz que se convertiría su comunicación." Ésa es simplemente otra manera de buscar el terreno común.

Barreras a encontrar el terreno común

1. _____ - "sé ya lo que otros saben, sienten, y quieren."

"Toda las malcomunicaciones son un resultado de diferenciación de asunciones." - Jerry Ballard

2. _____ - "No necesito saber lo que otros saben, sienten, o quieren. "

El Supremo Juez del Tribunal Louis D. Brandeis observo, "Nueve-décimos de las controversias serias que se presentan en la vida son resultado del malentendido, de un hombre que no sabe los hechos a otro hombre que le parecen importantes, o no pudiendo de otra manera apreciar su punto de vista."

3. _____ - "no me importa saber lo que otros saben, sienten, o quieren. "

El cómico George Carlin bromeó, los "científicos anunciaron hoy que habían encontrado una curación para la apatía. Sin embargo, dicen que no hay nadie que demuestre el pedacito más leve de interés en él."

4. _____ - "no quiero que otros se den cuenta de lo que sé, siento, o pienso. "

Me encanta el punto de vista de Jim Lundy en su libro, LIDEREA, SIGUE O HAZTE UN LADO. En ella, él incluye la respuesta de la gente que trabaja en un ambiente donde los líderes se refrenan de ella. Él escribe sobre el "Lamento de los subordinados," que dice, "nosotros el mal informado, trabajando para el inaccesible, haciendo lo imposible para el desagradecido!" Y "el Lamento de los Hongos" va así: "Sentimos que nos están manteniendo en la obscuridad. de vez en cuando viene alguien y nos enbarra con estiercol. Cuando levantamos las cabezas, nos las cortan y luego nos meten al bote."

El Poder De Las Relaciones

Opciones Que Le Ayudarán A Encontrar El Terreno Común

1. _____ - Elegiré pasar tiempo con otros.
2. _____ - Escucharé para encontrar el terreno común.

Sonya Hamlin en su libro, *Cómo Hablar Para Que La Gente Escuche*, observa que la mayoría de la gente encuentra esto difícil debido a el "factor, Yo-Primero." Ella escribe, El escuchar requiere el rendir nuestro pasatiempo-envolucración en nosotros mismos y nuestro auto-interés propio. Es nuestro enfoque primario, enteramente humano. Es donde nuestra motivación para hacer cualquier cosa viene. ¿Con esto como base, usted puede ver el problema que se crea cuando nos piden que escuchemos a otro?

3. _____ - estaré interesado lo subsiguiente en otros para hacer preguntas.
4. _____ - pensaré en otros y buscaré maneras de ayudarles.
5. _____ - dejaré entrar a gente en mi vida.
6. _____ - tendré cuidado de otros.

Rogelio Ailes, antes Consultor de la Comunicación a los Presidentes, cree que el más influyente factor en el discurso público es Afabilidad. Él dice que si la gente le gusta a usted, ella lo escuchará, y si no, no lo harán.

7. _____ - pensaré menos en mí para pensar más en otros.

El poeta, periodista, y redactor Alan Ross afirmó, "humildad significa saber usar su fuerza para beneficio de otros, a nombre de un propósito más alto. El líder humilde no es débil, sino fuerte... no se preocupa con uno mismo, sino con cómo mejor utilizar sus fuerzas para el bien de otros. Un líder humilde no piensa menos de sí mismo, sino elige considerar las necesidades de otros y hacer satisfacer una causa digna. Amo estar en presencia de un líder humilde porque hacen resaltar lo mejor en mí. Su enfoque está en mi propósito, mi contribución, y mi capacidad de lograr todo lo que me propongo lograr.

" La humildad es...

- (1) una capacidad para el _____.
- (2) permitir que _____ brillen.

8. _____ - me trasladaré desde mi mundo al suyo.

Para conectar en el terreno común, pregunte...

Siento lo que usted siente ANTES de preguntar "usted siente lo que siento?"

Ve lo que usted ve ANTES de preguntar "usted ve lo que veo?"

Sé lo que usted sabe ANTES de preguntar "usted sabe lo que sé?"

Sé lo que usted quiere ANTES de preguntar "usted sabe que quiero?"

Concepto dominante: Sepa las razones porque usted y su oyente quieren comunicar y construya un puente entre ellos.

Pregunta: ¿"Cuál es el puente que usted necesita construir para conectar en el terreno común?"

El Poder De Las Relaciones

Capitulo 7

Los Conectores Hacen El Trabajo Dificil De Mantenerlo Simple

La personas que se relacionan se esfuerzan por simplificar el mensaje
La Vida es dificil de modo que mantenlo simple

“Ser simple es ser grande.” - Rafael Waldo Emerson

Mis criterios para el buen material

- _____ - algo que hará que la gente ríer
- _____ - algo que cautive las emociones de la gente
- _____ - algo que inspirará a gente
- _____ - algo que ayudará a gente de una cierta manera tangible.

"Ser Sencillo es ser Grande" - **Ralph Waldo Emerson**

Lograr que cualquier tipo de comunicacion sea **BREVE, PRECISA E IMPACTANTE** requiere un GRAN ESFUERZO

Después de hablar en mas de cincuenta diversos países en centenares de lugares, he desarrollado una estrategia de Las “3 S”.

Mantenlo _____ . Hazlo simple
Dígalo _____ . Sin prisa
Tenga una _____ . Genuina

El Arte de la Simplicidad

1. Habla _____ la gente, no _____ a ellos. *No se necesita tanta destreza para identificar un problema como para encontrar una buena solucion. Dijo Albert Einstein: "Si no puedes explicarlo de manera sencilla, no lo entiendes suficientemente"*

2. Llegue al _____.

Los conectadores llegan al punto antes de que comiencen los oyentes a preguntar “cuál es el punto?”

Cuando la persona que pide recomendación no es alguien a quien tu quieres recomendar, se requiere que seas muy creativo. Enseguida están algunas aparentes recomendaciones, junto con sus significados “verdaderos”, seleccionados para el libro, léxico de las recomendaciones intencionalmente ambiguas (L.I.A.R.) por Roberto Thornton:

Recomendación	Significado
Ella era siempre alta en mi opinión.	Siempre andaba marijuana
Mientras que él trabajó con nosotros se le dieron numerosas citas	Lo paraba mucho la Policia
Diría que su talento verdadero se desperdicia en su trabajo actual.	Siempre andaba borracho
Usted no creerá las credenciales de esta mujer	Su aplicacion era mentira
Siempre preguntaba si habia alguna cosa que él podría hacer.	Todos se preguntaban lo mismo
Usted nunca lo veria dormido en el trabajo.	Era demasiado listo para sorprenderle
Él no sabe el significado de la palabra YA!	Tampoco la sabe deletrear

El Poder De Las Relaciones

3. Digalo un vez y otra vez y despues digalo otra vez y otra vez.

“La primera vez que usted dice algo, se oyo. La segunda vez, se reconoce, y la tercera vez, se aprende.”

- *Guillermo H. Rastetter*

4. Digalo _____.

“Tenga un entendido para que no sea un malentendido.” - *Charles Blair*

Jack Welch, el anterior CEO de General Electric, declaro, Los Manejadores Inseguros crean complejidad.
Los Manejadores Asustados y nerviosos utilizan libros densos de planes y procedimientos y usan pizarrones con ilustraciones de todo que han sabido desde su niñez.”

5. Diga _____ . Mantenido Simple

Concepto Dominante: Cuanto más grande es el grupo, más simple necesita ser la comunicación.

Pregunta: “Puede alguien repetir a otro lo qué acabo de decirle a ellos?”

El Poder De Las Relaciones

Capitulo 8

Los Conectores Crean Un Ambiente Que Todos Disfrutan

Como ser interesante

1. Toma _____ de tus Oidores

Por lo general no hay malas audiencias, solo malos comunicadores.

Comunicacion de Cementerio - Mucha gente pero nadie esta poniendo atencion!

2. Comunica tu mensaje desde el _____ de los demas.

La gente no recordara lo que para nosotros es importante, ellos solo recordaran lo que para ellos fue y es importante.

3. Cautiva _____ de tu audiencia desde el principio.

La gente tiene como un remoto en su cabeza, si no les agradas te apagan.

4. Dilo en una manera que se _____.

Martin Lutero Jr. dijo _____

John F. Kennedy dijo _____

Winston Churchill dijo _____

Estimado Predicador:

El mundo nunca se ha dado basto en su gusto de la verdad. He sido miembro de una Iglesia ahora por más de cincuenta años. Nosotros hemos tenido veinte pastores o más. No sé con certeza. Ninguno de ellos se quedó por mucho tiempo. Cada uno de ellos dijo la verdad. De hecho, todos podrían aburrirte durante horas con la verdad. Hubo sólo uno entre todo el montón, que alguna vez realmente queríamos que se quedara. dijo la verdad de una manera interesante. Una vez se puso su bata de dormir y jugó el papel de el rey David. Lo hizo muy interesante. Otra vez se vistio como si fuera el Mesonero de Belén. A continuación, una vez se cubrio la cara con hollín. Se miró tan extraño, nos dijo que El era Job. Todos sabíamos mejor y él tambien sabía que sabiamos, pero realmente nunca entendí el libro de Job hasta ese sermón.

Una vez se viste de una túnica blanca y llegó por la puerta de atras del auditorio llevando un letrero. Nos dijo que era el Arcángel. Parecía tan convencido, le creímos. La cosa es que haría cualquier cosa para mantener nuestra atención. Lo hizo siempre. Una iglesia más grande en otra ciudad lo contrató y nos abandonó. Los buenos siempre parecen irse.

Arrestaron a un hombre en Greenville el otro día. Le meterion en la cárcel. Él estaba caminando por la ciudad con un manto blanco, llevando un letrero que decía, "el mundo está llegando a su fin".

El Poder De Las Relaciones

No sé por qué lo arrestaron. Casi todo el mundo creía que tenía razón. En mi opinion, él estaba diciendo la verdad de una manera interesante. La semana pasada mi predicador predicó sobre el mismo tema. No fue muy interesante la manera en que dijo la misma verdad. Puede que haigan encerrado al hombre equivocado.

A mi me parece importante la verdad dicha de una manera interesante. No muchas personas lo hacen. Un montón de nosotros que escuchamos sus sermones si quisieramos que lo hicieran. Vistanse de el manto blanco y el lebrero. Solo no vayan a salir para afuera.

-Su audiencia

Concepto Clave: Esfuerzate para crear la mejor experiencia para tu platica

Pregunta: Cuanto tiempo dedico a esta practica?

El Poder De Las Relaciones

Capitulo 9

Los Conectores Inspiran A La Gente

Como ser interesante

Cuanto significa en verdad, que alguien sea altamente motivado en su trabajo, y en su vida? Parte de mi estudio sobre que tanto en verdad significa la motivacion fue asombroso para mi. Tuve que examinar mis referencias con mucho cuidado para verificar que las estadisticas fueran veraz. Muchos estudios que yo leia aventaban numeros como 40% o aveces mas, cuando comparaban el trabajo de empleados motivados a los empleados que no eran motivados. Lei un estudio que decia que los empleados motivados eran 87% mas leal y no facil dejaban su trabajo en comparacion al empleado sin motivacion. Muchos estudios que lei, decian que los empleados motivados muy pocos veces llamaban a su empleo para decirles que iban a fallar por enfermedad, o reclamos de aseguranza, menos robo, menos horas malgastadas y la lista seguia. Las estadisticas me dejaban atonito. Hay gran diferencia en el resultado, lo que rinden, los logros de gente motivada a los que no tienen motivacion. Pero todos sabemos esto por experiencia personal; todos sabemos cuanto mas damos cuando alguien nos inspira. No cabe duda de ello; todos se benefician cuando hay motivacion. Todos quieren ser inspirados.

LA ECUACION DE INSPIRACION

Lo que **SABEN** + Lo que **VEN** + Lo que **SIENTEN** = _____

Lo Que La Gente Necesita Saber:

1. Que los _____ y que estas _____ en ellos.
2. Que tienes _____ de ellos.

"Manejamiento se trata de persuadir gente a que hagan lo que no desean, mientras liderasgo se trata de inspirar gente a que hagan lo que jamas pensaban que podian." -Steve Jobs

Lo Que La Gente Necesita Ver:

1. Necesitan ver tu _____

El Presidente Lyndon B. Johnson aserto, *"Lo que convence es CONVICCION. Cree en el argumento que levantas. Al no ser asi es como si estubieras muerto. La otra persona discernira facilmente que algo falta, y no habra cadena de razonamiento, no importa que tan logico o elegante o brillante, ganara el caso a tu favor."*

2. Necesitan ver tu _____.

El Maestro Mediocre _____ El Maestro Bueno _____ El Gran Maestro _____

Lo Que La Gente Necesita Sentir:

1. Necesitan sentir tu _____ en ti mismo y en ellos.
2. Necesitan sentir tu _____.

"La gratitud muda no es ayuda a nadie." -Gladys Stern

El Poder De Las Relaciones

Doctores John Bright Cage y Jeff Marshal,

Hace 10 años tuve un ataque de corazón. Dios los uso a los dos para conservar mi vida. Esta carta es mi manera de agradecerles. Las palabras en esta carta vienen de mi corazón. Es necesario escribirlo para que en una manera palpable les pueda dar las gracias. Creo que la gratitud muda no le sirve a nadie.

Sus vidas han sido dedicadas a ayudar gente. No cabe duda que a muchos se les ha concedido una segunda oportunidad para vivir. Por los últimos 10 años yo he disfrutado mi "segunda oportunidad" para vivir. Por la bondad de Dios y el don que ha ustedes se les ha concedido, permitanme compartir brevemente lo que me ha sucedido durante este tiempo:

- *He disfrutado estos 10 años con mi esposa (Margarita), y mi familia*
- *5 nietos me han nacido y me robaron el corazón*
- *Escribi 38 libros que vendieron más de 15 millones de copias*
- *Amazon.com me indujo en su Sala de Fama*
- *He sido nombrado el Guru de Líderes #1*
- *He fundado 3 eventos de Liderazgo:*

Catalyst: Para jóvenes y asistido por más de 12,000 anual

Impacto Máximo: alcanzando más de 100,000 anual

Cambio: Una experiencia ejecutiva de alto nivel

- 2 de mis compañías han crecido grandemente:

Injoy: Unidos con más de 4 mil iglesias y recaudado más de 4 \$ billones

Equip: Entrenando más de 13 millones de líderes en 113 países

- He sido privilegiado para hablar a las Naciones Unidas, West Point, NASA, el CIA y muchas compañías de Fortuna 500
- Lo más importante es que más de 7,500 almas se han ganado para Cristo

I Samuel 2:9 dice, "El guarda los pies de sus santos" paso por paso. Dr. Cage no fue accidente cuando me diste tu tarjeta de negocio diciendome, "John, Dios me ha pedido que yo te cuide. Llamame cuando tengas necesidad de ayuda." Dr. Marshall, no fue accidente que me encontraste en el hospital con tu equipo y me dijiste, "Estamos aquí para cuidar de ti, todo va estar bien."

Por los últimos 10 años continuamente he expresado a Dios mi gratitud por ustedes dos. En esta noche les entrego esta carta con mucho amor y aprecio, "Gracias!"

Concepto Clave: Lo que la gente recuerda más es como los hicistes sentir.

Pregunta: "Cual parte de la ecuacion de inspiracion necesito fortalecer,
...Sabiendo - Viendo - o Sintiendo?"

El Poder De Las Relaciones

Capítulo 10

Los Conectores Viven Lo Que Comunican

"Credibilidad es moneda para líderes y comunicadores. Con él, son solventes; sin ella, quedan en bancarrota."

Los primeros seis meses – comunicación reemplaza _____

Después de seis meses – confianza reemplaza _____

La lista de comprobación de la credibilidad

1. "He conectado con _____?"

Las relaciones que tenemos con los demás dependen en gran medida por las relaciones que tenemos con nosotros mismos.

2. "He corregido mis _____?"

3. "Se puede contar _____?"

Cuando haces un compromiso se crea esperanza.

Si se mantiene un compromiso se crea confianza.

4. "Guio o Lidereo como _____?"

Autor y orador Jim Rohn observó, "no puedes hablar lo que no sabes. No puedes compartir lo que no se sientes. No puedes traducir lo que no tienes. Y uno no puede dar lo que no posee. Y para compartir y para que sea efectivo, primero necesita tenerlo".

5. "¿Digo la _____?"

6. " Soy _____?"

Parker Palmer, autor de El Valor Para Enseñar, dice, "todos sabemos que la perfección es una máscara. Así que no confiamos en la gente detrás de máscaras sabelo todos, que no son honestos con nosotros. Las personas con quienes tenemos una conexión profunda son aquellos que reconocen sus debilidades."

7. "Estoy siguiendo la _____?"

8. "¿Entrego _____?"

Peter Drucker, el padre de la Administración Moderna, afirma, "Comunicación... siempre hace demandas. Siempre exige que el recipiente se convierta en alguien, que haga algo, que crea algo. Siempre apela a la motivación". En otras palabras, los comunicadores exhortan a las personas a que entreguen resultados. Pero para ser creíble como comunicador, usted también tiene que entregar resultados!

Concepto clave: La única forma de mantener conexión con las personas es vivir lo que se comunica.

Pregunta: "En qué área en la lista de verificación de credibilidad necesito trabajar?"

El Poder De Las Relaciones

La Gran Pregunta: "Puedo aprender a conectar con los demás?" "Sí".

Moisés no poseía habilidades para tratar _____.

Moisés no fue un buen _____.

Moisés no fue un _____.

Lorin Woolfe, en la **Biblia de Liderazgo** dice, "hay un amplio debate sobre el aprendizaje de habilidades comunicativas y el carácter de 'carisma'." Dice Lorin Woolfe que si puede ser aprendido.

El Escribe: "Fue sugerencia de Dios juntar a Moisés con su hermano Aaron como equipo, pues es que Aaron era un mejor orador. Pero fue Moisés, no Aaron, quien habló a Faraón y guió a su pueblo a salir de Egipto. Lo que Moises carecía en cuanto a capacidad para hablar, poseía en convicción, valor y compasión por su pueblo. Estos rasgos se comunicaron indiscutiblemente a todos los que estuvieron expuestos a él, tanto seguidores y amigos."

Es que Moisés tomo las habilidades que el posea, y realizó lo mejor de su alcance de ello. Hizo lo que fue llamado hacer y aumento su influencia y la utilizo para ayudar a un número incalculable de personas. Moises conecto con su gente. Cuando murió, una nación entera lloró. Dice la Palabra de Dios que el pueblo lloraron su muerte por treinta días."

Si Dios pudo hacer esto con Moises lo puede hacer contigo!