

Como Ganarse A La Gente

John C. Maxwell

Hola, Mi nombre es Charlie Martínez y primero quiero invitarlos y agradecerles por tomar el tiempo para escuchar este audio que contiene un resumen y notas importantes basado en el libro que se titula "Como Ganarse A La Gente" por el autor John C. Maxwell. El nos invita a descubrir principios que funcionan cada vez.

Introducción

¿Que se requiere para ganar en las relaciones personales? ¿Es necesario nacer con una personalidad arrolladora o un gran sentido de intuición para tener éxito en las relaciones? Cuando se trata de habilidades relacionales, hay quien las tiene y hay quien no. Entonces, ¿sencillamente tenemos que aceptar las habilidades que Dios nos dio, sean cuales sean? ¿Puede alguien que sea bueno para construir relaciones volverse todavía mejor?

La mayoría de nosotros puede darse cuenta de inmediato que está en presencia de una persona con "don de gente". Los individuos que tienen una capacidad excelente para relacionarse con otros se conectan fácilmente con nosotros, nos hacen sentir bien y nos elevan a un nivel más alto. Nuestra interacción con ellos crea una experiencia positiva que nos motiva a querer pasar tiempo con ellos.

Algunas personas son tan hábiles para trabajar con la gente que deberían estar en una especie del Salón de la Fama de las relaciones personales. Me refiero a individuos como Dale Carnegie que se dedico la mayor parte de su vida en ganar a mucha! mucha! Gente. Otra persona que se me viene a la mente que posiblemente ustedes lo conocen es: Mario Luis Kreutzberger Blumenfeld, posiblemente usted lo conoce por su nombre artístico que es: "Don Francisco" de ¡Sábado Gigante! El también gano mucha! Mucha! gente. Asimismo, hay personas cuyas habilidades relacionales les harán candidatos al Salón de la Infamia Social (en otra forma serian gente que tendrían menos fama o fama no muy agradable). Sin embargo, no es necesario leer el periódico ni estudiar historia para encontrar esos ejemplos extremos. Uno tiene que lidiar con gente así todos los días: en la calle, en la iglesia, (quizás en el hogar), y sin lugar a dudas, en el trabajo.

¿Qué precio le daría a las habilidades para tratar con las personas? Pregunte a los ejecutivos exitosos, entreviste a empresarios, los vendedores, (los mejores vendedores) siéntase a hablar con profesores, emprendedor y dueños de negocios, pastores y padres para descubrir que separan los éxitos de los fracasos y le dirán que es la habilidad para relacionarse con otros y le dirán que las habilidades relacionales hacen la diferencia entre aquellos que se superan y los que no. Lo cierto es que todos pueden vincular sus éxitos y fracasos a las relaciones que han desarrollado en su vida. Nuestras habilidades de interacción determinan nuestro posible éxito. Todos los éxitos de la vida son el resultado de iniciar relaciones con gente correcta y luego fortalecer esas relaciones con buenas habilidades relacionales. Anote esto: "Las buenas relaciones son más que la cubierta del pastel en la vida, son el pastel mismo", la sustancia que necesitamos para llevar una vida exitosa y en excelencia. En la vida, las habilidades que usted emplee y las personas con quienes elija relacionarse, determinaran su éxito o su fracaso. Se han dividido los principios de interacción con este libro conforme a cinco factores críticos que debemos tener en cuenta si queremos ganarnos a la gente.

Como Ganarse A La Gente Introducción

1. Disposición: ¿Estamos preparados para las relaciones?
2. Conexión: ¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?
3. Confianza: ¿Podemos desarrollar la confianza mutua?
4. Inversión: ¿Estamos dispuestos a invertir en otros?
5. Sinergia: ¿Podemos crear relaciones en las que todos salgamos ganando?

Aprenda y practique los Principios de interacción, y podrá dar respuesta afirmativa a todas estas preguntas. De este modo alcanzara el éxito en las relaciones personales porque será capaz de desarrollar relaciones sanas, eficaces y satisfactorias. Usted tendrá la oportunidad de convertirse en la clase de persona que también hace exitosos a los demás. ¿Que podría ser mejor que esto?

Como Ganarse A La Gente 2_El Factor Disposición

El Factor Disposición:

¿Estamos preparados para las relaciones?

"La persona más útil en el mundo hoy día es el hombre o la mujer que sabe como relacionarse bien con los demás. Las relaciones humanas son la disciplina mas importante en la ciencia de la vida." -Stanley C. Allyn

En mi experiencia yo e trabajado con mentores que tienen la habilidad de relacionarse en forma tan sencilla de tal manera que impactan a la gente desde más joven hasta la persona más educada, me refiero a personas genuinamente atentas en las personas con las que se encuentran. Debemos admitir que no todo el mundo tiene talento para iniciar, construir y mantener relaciones buenas y saludables. Hay muchos que crecen en hogares disfuncionales y nunca cuentan con ejemplos de relaciones positivas. Otros han sido tan lastimados en el pasado que ven el mundo entero a través del filtro de su dolor, y debido a todo lo que ignoran sobre las relaciones personales, no se conocen a sí mismos ni saben cómo relacionarse con otros de forma saludable.

Se necesitan personas con habilidades relacionales saludables para construir relaciones excelentes. Ese es el punto de partida para todos. Creo que existen ciertos fundamentos indispensables para preparar bien a la gente para las relaciones. Estos determinan el éxito en el factor disposición. Los componentes esenciales están contenidos en los siguientes cinco principios de interacción:

1. El Principio Del Lente: Quienes somos determina como vemos a los demás.
2. El Principio Del Espejo: La primera persona que debemos examinar...nosotros mismos.
3. El Principio Del Dolor: Las personas heridas hieren a los demás y ellos las lastiman con facilidad.
4. El Principio Del Martillo: Nunca use un martillo para matar la mosca que se paro en la cabeza del otro.
5. El Principio Del Ascensor: Podemos elevar a los demás o llevarlos al suelo en nuestras relaciones.

La persona que carezca de alguno de estos componentes esenciales no estará bien preparada para las relaciones, y como resultado tendrá problemas recurrentes al trabajar con otros. Al aprender estos cinco Principios de Interacción usted se preparara para la creación de relaciones positivas y saludables.

El Principio Del Lente

Quienes somos Determina Como Vemos A Los Demás

Le pregunta que debo responder: ¿Cual es mi percepción de los demás?

Quien es usted determina la manera como ve todo a su alrededor. Usted no puede separa su identidad de su perspectiva. Todo lo que usted es y todas las experiencias que a tenido dan color y forma a su realidad. Este es su lente.

Quien es usted determina lo que usted ve. No es lo que nos rodea lo que determina que vemos, sino lo que está dentro de nosotros. La manera como vemos a los demás es un reflejo de nosotros mismos.

Si soy una persona que confía en los demás, les veré como personas confiables. Si critico a los demás, veré a los demás como mis críticos.

Su personalidad se trasluce cada vez que usted habla acerca de los demás e interactúa con ellos. Alguien que no le conozca podría decir mucho acerca de usted basándose en una simple observación.

Quien es usted determina cómo ve la vida

Un ejemplo: Un abuelo dormía profundamente en el sofá cuando sus nietos pequeños decidieron hacerle una jugada. Fueron a la nevera y sacaron un pedazo de queso seco de olor bastante fuerte. Restregaron un pedazo en el bigote del abuelo sin que él se diera cuenta y corrieron a esconderse para ver qué pasaría. Después de un rato, la nariz del anciano empezó a sacudirse, luego su cabeza empezó a ir de un lado a otro. Por fin el abuelo quedo sentado de un brinco en el sofá, y con mirada de asco dijo: "¡Algo apesta!" Se levanto, entro a la cocina y después de oler por todas partes dijo: "Aquí también apesta." En ese momento, decidió salir de la casa para respirar aire fresco, pero al abrir la boca volvió a percibir el mal olor y se lamento diciendo: "¡Todo el mundo apesta!"

La buena noticia para el abuelo es que él puede quitarse el mal olor con jabón y agua, y así todo volverá a la normalidad. En cambio, una persona que lleve el mal olor por dentro tiene una gran tarea más difícil por delante. La única forma de cambiar su forma de ver la vida es cambiar lo que usted es por dentro.

Eleanor Roosevelt dijo: "Nadie puede hacerte sentir inferior sin tu consentimiento."

En las palabras del psicólogo y escritor Phil McGraw: "Tu enseñas a la gente como pueden tratarte." Lo que uno enseñe la deriva de cómo ve la vida, y nuestra manera de ver la vida se deriva de quienes somos. Es fácil ver que las capacidades naturales afectan lo que hacemos, pero nuestro pensamiento y nuestras actitudes también son parte de nosotros y son un aspecto importante de nuestros talentos y habilidades.

Cinco elementos que determinan quienes somos:

¿Pregunta? ¿Qué factores contribuyen a determinar quién es usted?

Muchos, por supuesto, pero estos son los cinco que considera el Sr. Maxwell más importantes:

1. Genética:

Hay algunas cualidades y características que usted recibió al ser creado que son maravillosas, y esto es cierto para cada ser humano en la tierra. En lo relacionado con el carácter, preste mucha atención a sus debilidades; en lo relacionado con los talentos, enfóquese en sus puntos fuertes.

COMO GANARSE A LA GENTE 3_ *El Principio Del Lente*

Sin embargo, de los cinco factores principales que determinan quien es usted, es el único que no puede cambiar con sus decisiones, mientras que los otros cuatro, por lo menos en cierta medida, dependen de usted.

2. Imagen Personal:

El poeta T.S. Eliot observó: "La mitad de los daños que se hacen en este mundo se devén a personas que quieren sentirse importantes. No tienen la intención de hacer daño, Solo están absortos en la lucha interminable de pensar bien de sí mismo"

La gente es como el agua, cada uno encuentra su propio nivel. Una persona con una imagen negativa de sí misma esperara lo peor, dañara sus relaciones y encontrara a otros que también sean negativos. Aquellos que tienen una imagen positiva de sí misma esperaran recibir lo mejor en la vida, y aquellos que tienen una imagen personal positiva y influencia positiva tendrán mayor probabilidad de alcanzar el éxito, ver a los demás como exitosos en potencia, y relacionarse con otras personas exitosas.

3. Experiencia en la vida:

Las personas responden a lo que están preparadas y dispuestas a creer, y lo que las preparara para recibir lo que creen en su experiencia. No podemos deshacer nuestro pasado pero si podemos programarnos con experiencias nuevas.

4. Actitud y decisiones frente a esas experiencias:

Todavía más importante que escoger nuestras experiencias es decidir que actitudes tendremos en cuanto a las experiencias que tenemos. Quizás no pueda cambiar el mundo que veo a mi alrededor, pero puedo cambiar lo que veo dentro de mí. John Maxwell dice "Creo que la actitud es la segunda decisión más importante que una hace en la vida (La más importante es la fe)

5. Amistades:

Una de las cosas más importantes que usted hará jamás es elegir a sus amigos. La gente más cercana a usted y esto incluye especialmente a su cónyuge, moldeara su personalidad. La gente con quien usted decida pasar tiempo cambiara lo que usted es. Las palabras del escritos Charlie "el tremendo" Jones son muy ciertas: "La diferencia entre la persona que usted es hoy y quien será en cinco años radica en la gente con que pase tiempo y los libros, audio's y vídeos que usted vea."

El Principio Del Espejo

La Primera Persona Que Debemos Examinar: Nosotros Mismos

La pregunta que debo responder: ¿Me he examinado a mi mismo(a) y he asumido la responsabilidad por quién soy?

La Prueba Del Espejo:

Las personas que no están conscientes de quiénes son y de lo que hacen, con frecuencia dañan sus relaciones con los demás. La forma de cambiar esto es mirarse en el espejo. (Esto es algo muy difícil de hacer cuando a usted no le gusta mirarse en el espejo).

La conciencia de uno mismo:

La naturaleza humana parece dotar a las personas con la habilidad de medir a todo el mundo excepto a ellos mismos.

Imagen de uno mismo:

Si usted no cree en usted mismo, siempre saboteara sus relaciones. Una imagen propia negativa impedirá que una persona talentosa alcance el éxito, y aunque una persona con una imagen deficiente de si mismo logre algún éxito, este no durara pues tarde o temprano la persona se bajara al nivel de sus propias expectativas. En palabras de Phil McGraw dijo "Siempre digo que la relación más importante que usted jamás tendrá es con usted mismo. Tiene que ser primero su propio mejor amigo."

Sinceridad con uno mismo:

El comediante Jack Parr dijo: "Al mirar atrás, mi vida parece como una larga carrera de obstáculos, y todo parece indicar que yo fui el mayor obstáculo." Si, fue un chiste, pero lo que él dijo es cierto para la mayoría de nosotros, esta tan solo en su capacidad para ocasionarse problemas a sí mismo.

Superación personal:

El Sr. John Maxwell dice: "Si en algún momento llego a creer que he terminado de crecer y mejorar, estaré en graves problemas." El crítico Samuel Johnson aconsejo que aquel que tiene tan poco conocimiento de la naturaleza humana como para buscar la felicidad por medio de cambiar cualquier cosa que no sea su propia disposición, desperdiciara su vida en esfuerzos infructuosos y multiplicara las aflicciones que tanto desea evitar.

Responsabilidad personal:

De verdad creo que ningún logro significativo puede hacerse realidad por medio del esfuerzo individual. Sin embargo, también creo que todo logro significativo empieza con la visión de un individuo. Si quiere tener mejores relaciones con los demás, entonces deténgase, mírese en el espejo, y empiece a trabajar para mejorar lo que ve.

El Principio Del Dolor

Las Personas Heridas, Hieren A Los Demás, Y Son Lastimadas Con Facilidad

"Se tu mismo." ¡Es el peor consejo que se les puede dar a algunas personas!

La pregunta que debemos responder es: ¿Hiero a las personas o ellas me hieren a mí con demasiada facilidad?

Dolor Sin Ganancia

Para entender de verdad el principio del dolor y usarlo para mejorar su trato con los demás, usted necesita tener presentes cuatro verdades:

1. Hay muchas personas heridas

Por supuesto, el hecho de que tanta gente viva con heridas sin sanar no es un fenómeno nuevo. Lo cierto es, una gran cantidad de individuos está alimentando heridas profundas.

2. Esas personas heridas con frecuencia hieren a otros

El poeta alemán Herman Hesse escribió: "Si detestas a una persona detestas algo en él o ella que es parte de ti mismo. Lo que no es parte de nosotros no nos molesta." Cuando una persona herida explota es en respuesta a lo que sucede en su interior más que a lo que sucede a su alrededor. El problema es que la gente que no cree en si misma nunca triunfara, y también impedirá el éxito de quienes le rodean.

3. Esas personas heridas con frecuencia son heridas por los demás

Las personas heridas no solo hacen daño a otros, sino que también son lastimados fácilmente por otros. La gente herida reacciona de forma exagerada y sobreprotege, también intentan ejercer una influencia desmedida, y con esto quiero decir que controla la relación.

4. Las personas heridas casi siempre se hieren a sí mismas

Las personas que hieren con más frecuencia y más profundo son ellos mismos. El poeta George Herbert declaro "El que no puede perdonar a otros destruirá el puente que el mismo debe cruzar."

Como Tratar A Personas Heridas

El autor Glenn Clark aconseja: "Si quiere viajar lejos y rápido, viaja ligero. Despójate de todos tus celos, envidias, falta de perdón, egoísmo y lagrimas." La gente que no a superado su dolor, tiene dificultad para hacer esto, y en consecuencia actúan y reaccionan de forma diferente a la gente normal.

Las personas sanas. . . .

Mas dispuestas a cambiar
Mas dispuestas a admitir sus fallas
Mas dispuestas a discutir los problemas
Mas dispuestas a aprender de otros
Mas dispuestas a hacer algo para resolver los problemas
Dispuestas a viajar con poco equipaje

Las personas sanas. . . .

Menos dispuestas a cambiar
Menos dispuestas a admitir sus fallas
Menos dispuestas a discutir los problemas
Menos dispuestas a aprender de otros
Menos dispuestas a hacer algo para resolver
el problema Cargando demasiado equipaje

COMO GANARSE A LA GENTE 5_ *El Principio Del Dolor*

Si usted tiene herida, algo que todos momento, le

- No lo tome como algo personal
- Busque el problema más allá de la persona
- Mire mas allá de la situación
- No agregue a su dolor
- Ayudeles a encontrar ayuda

que tratar con una persona tenemos que hacer en algún aconsejo hacer lo siguiente:

El gesto más amable que usted puede brindar a las personas heridas es tratar de conseguirles ayuda y seguir adelante. Para analizar sus heridas del pasado y evaluar sus problemas emocionales se requiere aveces la ayuda de un consejero profesional, y es posible que el proceso le parezca insoportable, pero bien vale la pena.

El Principio Del Martillo

Nunca Use Un Martillo Para Matar La Mosca Parada En La Cabeza Del Otro

"Si quiere ganar al mundo, derrítalo, no lo martille" - Alexander MacLaren

Como dijo el psicólogo Abraham Maslow: "Si la única herramienta que usted tiene es un martillo, tendrá la tendencia a ver cada problema como un clavo". La gente requiere un trato más complejo y delicado. John Maxwell dice, "Cada vez que me siento tentado a llover sobre mojado, trato de aplacar mi conducta con el uso de las cuatro T. Quizá usted quiera usarlas cuando se encuentre en una situación similar."

1. Toda la información

Si usted salta a conclusiones mucho antes de que terminen de presentarle un problema dado primero trate de:

Escuchar,
Hacer preguntas,
Volver a escuchar,
Hacer más preguntas,
Escuchar un poco más,
Y por último,
Responder.

Descubrirá que si se detiene lo suficiente, tendrá mayor probabilidad de dar respuestas pacíficas y apropiadas.

2. Tiempo Oportuno

Actuar en determinado momento es tan importante como emprender las acciones correctas. Es importante discernir cuando no se debe actuar. La famosa anfitriona y escritora, Lady Dorothy Nevill hizo la siguiente observación: "El arte verdadero de la conversación no consiste solo en decir lo correcto en el lugar correcto, sino también en dejar sin decir lo incorrecto en el momento en que nos sentimos tentados a decirlo."

3. Tono

A veces la gente responde a nuestras actitudes y acciones más que nuestras palabras. Muchos conflictos por cosas insignificantes ocurren porque la gente emplea un tono de voz incorrecto.

4. Temperatura

Con el ánimo exaltado, mucha gente prefiere lanzar bombas. Esto puede ocasionar muchas situaciones adicionales porque el tamaño del problema original muchas veces cambia dependiendo de cómo se maneje.

COMO GANARSE A LA GENTE 6 *El Principio Del Martillo*

En términos generales,

Si la reacción es peor que la acción, el problema se empeora.

Si la reacción es menor que la acción, el problema tiende a resolverse.

Si usted desea tener un toque más suave con la gente, considere estos consejos:

1. Deje el pasado en el pasado
2. Pregúntese ¿Es mi reacción parte del problema?
3. No olvide que las acciones se recuerdan mucho tiempo después que las palabras han sido olvidadas. La manera como usted trata a la gente permanecerá con ellos mucho más tiempo que las palabras específicas que usted les dijo.
4. Nunca permita que la situación importe más que la relación.
5. Trate a sus seres queridos con amor incondicional.
6. Admita las ofensas y pida perdón. Admitir que usted se a equivocado y pedir perdón puede cubrir una multitud de pecados. Ese método también es una de las mejores maneras de corregir las cosas cuando usted se a dado cuenta de que ha usado el martillo en lugar del guante de terciopelo.

El Principio Del Ascensor

Podemos Elevar A Los Demás O Llevarlos Al Suelo En Nuestras Relaciones

La gente puede ser el viento bajo nuestras alas o el ancla en nuestro bote. Y de tal manera podemos elevar a las personas o llevarlas al suelo en nuestras relaciones. La gente que añade valor a otros casi siempre lo hace de manera intencional. Lo digo porque añadir valor a otros requiere que una persona dé de sí misma, y esto muy rara la ves ocurre por accidente. En las relaciones, recibir es fácil, dar es mucho más difícil.

Algunas personas multiplican algo en la vida y las valoramos cualquier persona que así lo desee puede aprender a añadir a los demás, para ello solo se necesita el deseo de elevar a la gente y la intencionalidad para llevarlo a cabo.

Todos queremos ser una influencia positiva en la vida de otros y la verdad es que si podemos serlo. Si usted quiere elevar a la gente y añadir valor a su vida, mantenga estos cuatro puntos en mente:

1. Los elevadores se comprometen a ser alentadores.
2. Los elevadores conocen la pequeña diferencia entre herir y ayudar.
3. Los elevadores inician lo positivo en un ambiente negativo.
4. Los elevadores entienden que la vida no es un ensayo.

Esta es una cita para tener en mente: "Pasare por este mundo nada-mas que una vez. Por eso, cualquier bien que pueda hacer o cualquier bondad que pueda mostrar a cualquier semejante, déjeme hacerlo ahora. No puedo postergarlo ni descuidarlo, pues no volveré a pasar por aquí ninguna otra vez." Recuerde, cada persona en el mundo tiene la capacidad de convertirse en alguien que eleva a los demás.

COMO GANARSE A LA GENTE 8_ *El Factor Conexión*

El Factor Conexión:

¿Estamos Dispuestos A Enfocarnos En Los Demás?

Todos los seres humanos poseen el deseo de conectarse con otras personas. La necesidad de la conexión es motivada a veces por un deseo de recibir amor, pero también puede darse por sentimientos de soledad, la necesidad de aceptación la búsqueda de satisfacción o el deseo de tener éxito en los negocios. Debemos dejar de pensar en nosotros mismos y empezar a enfocarnos en las personas con quienes deseamos construir relaciones. Tan pronto deje de preocuparse tanto por usted mismo(a) y empiece a fijarse en los demás y en lo que desean, construirá puentes para alcanzarles y se convertirá en la clase de persona a quien otros querrán acercarse.

COMO GANARSE A LA GENTE 9 *El principio De La Perspectiva*

El principio De La Perspectiva

Toda la población del mundo, con una pequeña excepción, está compuesta por los demás seres humanos

La gente que permanece centrada en sí misma y que solo se sirve así misma siempre tendrá dificultad para llevarse con los demás. Para ayudarles a romper ese patrón de vida, necesita ver la realidad de las cosas, para lo cual se requieren tres elementos:

- A.) Perspectiva
- B.) Madurez
- C.) Responsabilidad

Abra sus ojos a la realidad de la vida

Si quiere mejorar su capacidad para ver las cosas en la perspectiva correcta y poner a los demás en primer lugar, haga lo siguiente:

- A.) Salgase de su pequeño mundo

Para cambiar de enfoque, la gente necesita salir de su "pequeño mundo." Si usted tiene una visión estrecha de la gente, vaya a lugares que nunca haya visto, conozca al tipo de personas que no conoce todavía, y haga cosas que nunca haya hecho antes. Esto cambiara su perspectiva.

- B.) Deje su ego en la puerta

¿Ha pasado alguna vez demasiado tiempo hablando con una persona con un ego enorme?

Un egoísta puede describirse no como una persona que piensa demasiado en sí misma, sino que piensa muy poco en los demás. Esa es una buena descripción. Con frecuencia nos equivocamos al creer que lo opuesto del amor es el odio, sino lo opuesto de amar a otros es ser egocéntricos. Si su enfoque siempre está centrado en usted, nunca podrá establecer relaciones positivas con los demás.

- C.) Entienda que trae satisfacción verdadera

Lo que en el fondo trae satisfacción involucra a los demás. Una persona que está completamente enfocada en si mismo siempre se sentirá inquieta y ansiosa.

El reformador que lucho contra la esclavitud Henry Ward Beecher dijo: "Ningún hombre vive más engañando que el hombre egoísta." Esto es cierto porque el egoísta se separa de lo que es más importante en la vida: la gente.

El Principio Del Intercambio

En Lugar De Poner A Otros En Nuestro Lugar, Debemos Ponernos Nosotros En El Lugar De Ellos

A veces, cuando usted quiere que los demás piensen como usted, se arriesga un poco a "perder la cabeza"

No nos vemos a nosotros mismos y a los demás de la misma forma. Por naturaleza, la gente se ve a sí misma a la luz de sus intenciones, pero miden a los demás de acuerdo con sus acciones.

Cuando fallamos en ver las cosas desde la perspectiva del otro fallamos en nuestras relaciones.

Como hacer el intercambio

Para mejorar el intercambio y ver las cosas desde la perspectiva de la otra persona, empiece haciendo estas cuatro cosas:

1. Deje "su lugar" y visite "el lugar del otro"

Haga lo que sea necesario para cambiar su perspectiva, preste atención a las inquietudes de la gente, estudie su cultura o profesión, lea sobre sus áreas de interés, o visite el lugar donde se desempeñan, su hogar, su oficina, su vecindario o su región.

2. Reconozca que la otra persona tiene un punto de vista valido

Los sistemas de creencias de la gente y sus experiencias personales son diversos y complejos. Así usted se esfuerce en ver las cosas desde el punto de vista de la demás gente, todavía habrá diferencias de opinión. Eso está bien. Si me esfuerzo en encontrar la legitimidad del punto de vista de otra persona, su mentalidad se ampliara y será más versátil.

3. Examine su actitud

Siempre es fácil ver ambos lados de un asunto en lo que usted no tenga algún interés en particular. Es mucho más difícil cuando es evidente que usted lo tiene. En ese caso, a usted le interesa más que las cosas que hagan a su modo que encontrar la manera de conectarse con otros. Todo depende de si usted está o no dispuesto a cambiar.

4. Pregunte al otro que haría en su lugar

La clave para aplicar el principio del cambio es la empatía. Esto significa que si usted procura identificarse con el punto de vista de los demás, será mucho más fácil conectarse con ellos. ¿Por qué? Porque sabrán que usted se interesa en ellos. A veces la mejor manera de lograr esto es a través del simple acto de preguntar.

El Principio Del Aprendizaje

Cada Persona Que Conocemos Tiene El Potencial De Enseñarnos Algo

¿Cuál es tu actitud?

La verdad es que todos nosotros podemos aprender lecciones valiosas en circunstancias bastante improbables, y de las personas menos probables. Todo el mundo tiene algo que compartir y algo que enseñarnos pero esto solo puede ser cierto si tenemos la actitud correcta. La gente que mas aprende no es siempre la que pasa tiempo con la gente más inteligente, si no los que tienen una actitud educable.

Como Aprender De Otros

Si usted tiene una actitud educable, o si está dispuesto a adoptar esa actitud, estará en la posición correcta para aprender de otras personas. En ese caso, todo lo que necesita es dar los siguiente cinco pasos:

1. Haga del aprendizaje su pasión

El experto en gerencia Philip B. Crosby comenta: "Según una teoría de la conducta humana, la gente retarda su propio crecimiento intelectual de forma subconsciente. Lo hacen al apoyarse demasiado en clichés y hábitos, y tan pronto llegaran a cierta edad en la que se sienten cómodos con sigo mismos y con el mundo, dejan de aprender y su mete queda en neutro durante el resto de su vida. Es posible que progresen en los eslabones organizacionales, y que no dejen de ser ambiciosos y emprendedores, hasta pueden trabajar día y noche pero ya no pueden aprender mas."

2. Valore a la gente

La gente no aprende de personas a quienes no valoren.

3. Desarrolle relaciones con potencial de crecimiento

Necesitamos encontrar a la gente que más puede ayudarnos a crecer, tales como expertos en nuestro campo, pensadores creativos que expandan nuestra mente, gente exitosa y productiva que nos inspira a avanzar al siguiente nivel. Con frecuencia, el aprendizaje es la recompensa de pasar tiempo con gente extraordinaria.

4. Identifique las características únicas y fortalezas de las personas

El filosofo y poeta Ralph Waldo Emerson comento: "Nunca he conocido a un hombre que no haya sido mi superior en algún particular." La gente crece mejor en las áreas en que son fuertes y pueden aprender más de las fortalezas de otra persona. Por esa razón hay que tener criterio en la selección de las personas de quienes queremos aprender.

5. Haga preguntas

El aprendizaje empieza con el simple acto de escuchar. La mejor manera de aprender es observar y hacer preguntas.

El Principio Del Carisma

La Gente Se Interesa En La Persona Que Se Interesa En Ellos

Usted puede hacer mas amigos en dos meses por medio de interesarse en otros de los que puede hacer en dos años tratando que los demás se interesen en usted. -Dale Carnegie

Seis maneras de lograr que usted le caiga bien a la gente (Con Agradecimientos a Dale Carnegie)
Las enseñanzas de Dale Carnegie por medio de su libro Como Hacer Amigos e Influenciar a Las Personas.

1. Muestre un interés genuino en los demás: A las personas no les importa cuánto sepa yo hasta que sepan cuanto me importan.
2. Sonría: Si usted quiere atraer a otros, haga brillar su rostro con una sonrisa.
3. Recuerde que el nombre de una persona es a sus oídos es el sonido más dulce e importante.
4. Sea un buen oyente: anime a los demás a hablar de sí mismo.
5. Hable en términos: de los intereses de la otra persona.

La regla de platino dice: "Trata a los demás como ellos quieren ser tratados."
Si usted lo hace será casi imposible que se equivoque en la interacción personal.

6. Haga que la otra persona se sienta importante y hágalo con sinceridad.

La regla de platino dice: "Trata a los demás como ellos quieren ser tratados."
Si usted lo hace será casi imposible que se equivoque en la interacción personal.

El Principio Del Numero 10

Crear Lo Mejor De La Gente Casi Siempre Saca A Relucir Lo Mejor De La Gente

Cuando usted cree en la gente y aprenda a ver a cada persona como un número 10, cada día que pasa es un día fabuloso. Creer en la gente si saca a relucir lo mejor de la gente. Si cualquier persona tan solo cree en si misma puede alcanzar su potencial y convertirse en el ser único e irrepetible que fue creado para ser. Si le han lastimado o defraudado en el pasado, por favor no deje que esto dañe su actitud en el futuro. El filosofo y poeta Johann Wolfgang Von Goethe dijo: "Trata a un hombre como parece ser y le harás peor. Tratarle como si ya fuera lo que podría llegar a ser, y le harás aquello que debería ser.

El Principio De La Confrontación

Interesarse en las personas debe preceder a confrontarlas

El conflicto es como el cáncer: la detección temprana incrementa la posibilidad de un resultado favorable.

Como manejamos el conflicto determina nuestro éxito en situaciones difíciles.

Pautas Para La Confrontación Saludable:

1. Confronte a una persona solo si esa persona le importa. En casi todas las situaciones donde haya una relación personal de por medio, lo mas productivo es proceder a la confrontación teniendo muy presentes los intereses de la otra persona.
2. Reúnase con la persona tan pronto como sea posible. Lo cierto es que cuando uno deja el conflicto sin resolver, por una u otra razón, siempre empeora. Postergar la confrontación solo hace que la situación se empeore.
3. Procure primero el entendimiento no necesariamente el acuerdo. La persona que da su opinión antes de entender es un ser humano, pero la persona que emite un juicio de entender es un necio.
4. Puntualice el asunto. Es importante que aborde a la persona positiva. Describa sus percepciones, exprese como le hace sentir y explique porque es importante para usted.
5. Anime una respuesta. El 80% de los casos tienen posibilidades excelentes para resolver el conflicto.
6. Acepte un plan de acción. Un buen plan de acción debería incluir los siguientes puntos:
 - 1) Identificación clara del problema
 - 2) Acuerdo para resolver el problema
 - 3) Pasos concretos que demuestran la resolución del problema
 - 4) Una estructura de responsabilidad mutua
 - 5) Una fecha límite para la culminación satisfactoria
 - 6) Un compromiso de ambas partes para dejar el problema en el pasado tan pronto se resuelva.

El Factor Confianza

¿Podemos Desarrollar La Confianza Mutua?

La gloria de la amistad no es la mano extendida, la sonrisa cálida o el gozo del compañerismo. Es la inspiración, es espiritual que nos llega al descubrir que otra persona cree en nosotros y está dispuesta a confiar lo suficiente como para darnos su amistad.

- Ralph W. Emerson

El Principio Del Cimiento

La confianza es el fundamento de cualquier relación

"Mayor Halago es ser confiado que ser amado" -George MacDonald

Warren Bennis dice: "La integridad es la base de la confianza, y no es tanto un ingrediente del liderazgo como su producto más importante, Es la única cualidad que no puede adquirirse sino ganarse. Es conferida por compañeros de trabajo y Seguidores, y sin ella el líder no puede funcionar." Esto puede afirmarse no solo de los líderes y sus seguidores, sino también de las relaciones.

El desarrollo de la confianza es como la construcción de un puente, requiere tiempo y debe hacerse una parte a la vez. Como en la construcción, es mucho más rápido y fácil derribar algo que edificarlo, pero si el cimiento es fuerte, existe una buena probabilidad de que lo que se construya sobre él se mantenga en pie!

Si usted desea ser cada vez más digno de confianza, y como resultado mejorar sus relaciones, recuerde estas tres verdades acerca de la confianza:

1. La confianza empieza con usted mismo

Si usted no es sincero consigo mismo, no será capaz de practicar la sinceridad con otros. El autoengaño es el enemigo de las relaciones y menoscaba el crecimiento personal.

2. La confianza no puede dividirse en compartimentos

Mucha gente hoy día intenta dividir su vida en compartimentos. Creen que pueden mantener diferentes grados de sinceridad en las diferentes áreas de su vida, y que pueden negociar con sus valores de tal modo que no afectara el resto de su vida, lo cierto es que el carácter no funciona así ni tampoco la confianza.

3. La confianza funciona como una cuenta bancaria

Mike Abrashoff, autor de *Its Your Ship (El barco es suyo)*, dice: "La confianza es como una cuenta bancaria, uno tiene que seguir haciendo depósitos si quiere que crezca. En ocasiones las cosas saldrán mal y a uno el toca hacer un retiro. Mientras tanto, el resto se queda en el banco ganando interés."

El Principio De La Situación

Nunca Permita Que La Situación Importe Mas Que La Relación

Siempre que una persona pone la situación por delante de la relación, sucede por una misma razón: pérdida de la perspectiva correcta.

La gente siempre es más importante que las cosas. Nuestras propiedades, nuestro poder, nuestra posición y nuestra agenda son cosas transitorias.

Siempre que experimentamos una etapa difícil en una relación, necesitamos acordarnos en primer lugar de por que esa relación es importante para nosotros.

Hay una gran diferencia entre una situación que ocurre una vez, y otra que sucede una y otro vez.

Si usted puede comunicar su amor a los seres más cercanos en su vida en medio del dolor o la dificultad, usted incrementa en gran medida la estabilidad de la relación.

Tome la decisión de poner sus relaciones por delante de las circunstancias de la vida. Si lo hace, desarrollara una confianza más profunda en sus relaciones y esta pondrán avanzar a un nivel.

El Principio De Bob

Cuando Bob tiene un problema con todos, casi siempre Bob es el problema

Si Bob tiene problemas con Billy
y Bob tiene problemas con Fred
y Bob tiene problemas con Ana
y Bob tiene problemas con Juan
y Bob tiene problemas con Sam,
Entonces usualmente Bob es el
PROBLEMA.

Cada generador de problemas es como un encendedor de cigarrillos, y cada uno de nosotros es como una persona que lleva dos Valdés, uno está lleno de agua y el otro está lleno de gasolina. Cuando vemos la chispa de un problema que empieza a arder, podemos elegir entre apagarlo con agua o avivarlo con gasolina. Si queremos controlar la cantidad de daños que Bob puede hacer, necesitamos usar el agua.

¿Qué puede hacer usted si hay un Bob o una Bety en su vida? Considere las siguientes sugerencias: Responda con un comentario positivo, muestre interés en la persona criticada y motive que se den pasos concretos hacia una solución.

Pida a Bob que piense antes de hablar, no todos tendrán una respuesta positiva a sus sugerencias, pero si usted tiene una conexión fuerte con Bob o está en una posición de autoridad con esa persona, pídale que PIENSE antes de decir lo que se le ocurra, mediante el uso de este acróstico:

P- ¿Es Positivo?
I- ¿Es Inspirador?
E-¿Es Evidente?
N-¿Es Necesario?
S- ¿Es Sensible?
E- ¿Es Ecuánime?

Si puede responder "si" a todas estas preguntas, será apropiado que proceda.

El Principio De La Accesibilidad

Si estamos a gusto con nosotros mismos, otros se sentirán a gusto con nosotros

Si quiere ser una persona agradable y accesible a los demás, usted debe hacer que se sientan cómodos. La gente pierde muchas oportunidades para establecer conexión y desarrollar relaciones más profundas porque no se hacen accesibles a los demás.

Las personas accesibles por lo general exhiben las siguientes siete características:

1. Caldees personal: de verdad les gusta la gente. Para ser accesibles, no es suficiente amar a las personas en teoría, usted necesita irradiar calidez personal hacia la gente que conoce.
2. Aprecio las diferencias en las persona. Apreciar las diferencias de los demás puede aportarle a que les guste más las personas sino también la hace a usted más agradable y accesible.
3. Estado de ánimo estable. La gente accesible demuestra constancia y equilibrio en el manejo de sus emociones, son personas ecuánimes y hasta predecibles. Uno sabe que va a recibir de ellas porque son prácticamente la misma persona cada vez que usted los encuentra.
4. Sensibilidad hacia los sentimientos de otras personas. Aunque la gente accesible es emocionalmente estable, eso no significa que esperen lo mismo de los demás, se sintonizan con el estado de ánimo y los sentimientos de los demás para ajustarse con rapidez y poder relacionarse bien con ellos.
5. Entendimiento de las debilidades humanas y reconocimiento de las propias. La gente accesibles es sincera en cuanto a sus habilidades y también sus faltas, están dispuestos a permitir que les digan no aquello que quieren oír sino lo que necesitan oír. Además son personas capaces de reírse de sí mismos.
6. Capacidad para perdonar con facilidad y pedir perdón con rapidez. Las personas accesibles también son humildes. Debido a esa humildad, piden perdona de inmediato y lo dan con facilidad a los demás.
7. Autenticidad. La gente accesible es genuina, son quienes son, y como resultado, se conectan con los demás en un nivel muy genuino. No aparentan ser alguien que no son, no se esfuerzan en esconder lo que piensan y sienten, y no tienen una agenda secreta.

El Principio De La Trinchera

Al prepararse para la batalla, cave un hoyo en el que también quepa un amigo.

Enfrentamos muchos tipos de batallas en la vida y las trincheras que nos toca utilizar en muchas ocasiones tienen diferentes formas y tamaños. El hogar es el más importante y lo ideal sería que siempre fuera un puerto seguro con personas en quienes podamos depender. Otros pueden incluir un negocio, un equipo, deportivo, un grupo pequeño, un pelotón o algo por el estilo. Por supuesto, las personas que nos acompañan son tan variadas como ellos.

La trinchera es para usted y un amigo, no solo para el amigo. Usted puede pedirle a un amigo que combata con usted, pero nunca debería enviar a otra persona a librar sus batallas. Usted también a estado con sus amigos en las trincheras de ellos. Usted debe de estar dispuesto a luchar por cualquier amigo que la pida ayuda. Eso es lo que hacen los amigos.

Tal vez usted tenga muchos amigos, pero no todos serán amigos de trincheras y lo cierto es que usted tampoco será esa clase de aliado para todas las personas en su vida. Las amistades de trinchera son especiales.

Tener a alguien al lado durante una batalla es de gran ayuda. No obstante, antes de la batalla, el simple hecho de saber que alguien cree en uno y está dispuesto a luchar por uno es una motivación para seguir adelante. El filósofo griego Epicúreo dijo: "No es tanto la ayuda de nuestros amigos lo que nos ayuda, como el conocimiento confiado de que están dispuestos a ayudarnos." Las personas que se meten a la trinchera ven las cosas desde su punto de vista. Esperan empatía por su situación. Esto no solo hace que sean de gran ayuda sino también una fuente de consuelo y de ánimo. Los amigos de trincheras hacen una diferencia en nuestras vidas.

El Factor Inversión:

¿Estamos Dispuestos A Invertir En Otros?

¿Estamos dispuestos a invertir en otros? ¿Por qué alguien dedicaría parte de su tiempo y energía a invertir en los demás? Para descubrir la respuesta, piense en lo siguiente:

Usted puede construir una casa hermosa, pero tarde o temprano se derrumbara.

Puede desarrollar una carrera espectacular, pero llegara el día en que terminara.

Puede ahorrar una gran suma de dinero, pero no se la podrá llevar a la tumba.

Puede gozar de salud excelente hoy, pero con el tiempo decaerá.

Puede enorgullecerse de sus logros, pero alguien le superara más adelante.

Las relaciones son como cualquier otra inversión en la vida: el rendimiento que usted recibe depende de lo que invierta.

El Principio De La Huerta

Todas Las Relaciones Necesitan Ser Cultivadas

Todas las relaciones necesitan ser cultivadas para crecer. Usted no puede descuidar una relación y esperar que crezca. Esto no significa que todas las relaciones sean iguales y necesitan la misma cantidad de tiempo y atención. La naturaleza y el propósito de la relación determinaran la energía y el tiempo necesarios para cultivarla. Usted puede empezar a cultivar una relación saludable y que crezca si se enfoca en los siguientes seis aspectos:

1. Compromiso

Toda relación duradera sufre tensiones e inconvenientes de todo tipo, y no existen dos personas que estén siempre de acuerdo en todo.

Hasta de las mejores amistades puede esperarse que enfrenten alguna clase de conflicto. La cuestión es, ¿qué vamos a hacer cuando lleguen los problemas?

2. Comunicación

En casi todos los casos empieza con comunicación fácil. A veces la amistad se enciende con una sola chispa, pero lo cierto es que solo se profundiza con comunicación más compleja y hasta difícil.

Por último, la relación es sustentada por medio de comunicación internacional.

3. Amistad

El crítico Samuel Johnson comento: "Si un hombre no se propone darse a conocer a más personas a medida que avanza por la vida, en poco tiempo quedara solo. Amigo mío, te aconsejo que mantengas tus amistades en reparación constante."

Esto aplica tanto a amistades viejas como a nuevas. Creo que a veces no valoramos a las personas más cercanas a nosotros, y como resultado no nos proponemos ser primero sus mejores amigos.

4. Recuerdos

Creo que los recuerdos comunes son una fuente maravillosa de conexión y fomento de la unidad entre las personas.

5. Crecimiento

Cuando usted empieza cualquier amistad, el ambiente está lleno de promesas y posibilidades, pero hay que encontrar maneras de mantener viva y fuerte la relación a fin de que conserve ese potencial para el futuro y no solo buenos recuerdos.

6. Mimarse

Voltaire escribió: "Si la primera ley de la amistad es que debe cultivarse, la segunda ley es ser condescendientes cuando se haya ignorado la primera".

Hagale saber a sus amigos y familiares cuanto le importan con tanta frecuencia como pueda.

El Principio Del Ciento Uno Por Ciento

Encontremos El Uno Por Ciento En Que Estamos De Acuerdo Y Demos El Cien Por Ciento De Nuestro Esfuerzo

A veces construir relaciones es una batalla cuesta arriba y conectarse con otra persona puede ser particularmente difícil. ¿Cómo puede conectarse con personas que parecen no tener nada en común con usted?

Puede construir puentes para establecer relaciones en tales circunstancias? En ese caso, ¿pueden esas relaciones llegar a ser saludables, duraderas y productivas? Debemos admitir que cuando no encontramos un terreno común con otra persona, es muy difícil conectarse.

Cuando la conexión personal es difícil, usted debe encontrar aquello en que ambos puedan ponerse de acuerdo. Esto es algo que pueda hacer con cualquier persona. El problema es que muchas personas por naturaleza hacen todo lo opuesto y buscan las diferencias que tienen con los demás. ¿Por qué? A veces se debe a una competitividad instintiva que motiva a la gente a llevar la delantera. En otros casos la gente quiere sobresalir y encontrar su carácter distintivo. Otras veces la gente se enfoca en las diferencias porque se sienten amenazados por los demás.

El lugar de esto, para establecer una conexión, la gente necesita definir un terreno común. La mayoría de las personas tiene muchas cosas en común, pero hasta la pareja mas dispareja puede encontrar algo en lo que ambos pueden ponerse de a cuerdo, y tan pronto lo hagan, necesitan darle el cien por ciento de su esfuerzo.

El Principio De La Paciencia

Usted puede dar los siguiente seis pasos para volverse una persona más paciente en sus relaciones:

1. De prioridad a la paciencia como una virtud digna de adquirir Arnold Glasgow es un autor muy citado que nos dice: "La llave que abre todas las puertas es la paciencia. El pollito es resultado de incubar el huevo, no de romperlo."

A la larga, usted descubrirá que tener paciencia con la gente es beneficioso para usted, pero es posible que no vea ese rendimiento de inmediato.

2. Entienda que toma tiempo desarrollar buenas relaciones. Todo lo que vale la pena en esta vida requiere tiempo para desarrollarse, y esto es cierto en las relaciones. Cuantas más personas se involucren en el círculo de relaciones inmediatas, mas se demorara el proceso.

3. Practique el principio del intercambio. Cada uno de nosotros piensa que sus circunstancias merecen consideración especial y que la gente debería tener más paciencia con nosotros.

En lugar de esto, deberíamos ponernos en el lugar de la otra persona, como explique en el capítulo sobre el principio del intercambio, y ser más pacientes con ellos.

4. Entienda que la gente tiene y crea problemas. Cuando se trata de personas, siempre hay buenas noticias y malas noticias. La buena noticia es que algunas personas en su vida van a ser la fuente de sus alegrías más grande, la mala noticia es que esas mismas personas pueden ser la causa de sus mayores problemas. Cuando usted decida establecer una relación con otra persona, tenga presente que le toca aceptar todo el paquete, no puede quedarse solo con lo bueno y rechazar lo malo. Trate de dar a otros la misma gracias que le gustaría recibir por sus imperfecciones.

5. Identifique áreas en que la gente necesita tener paciencia con usted. Es buena idea que sepamos cuales con las nuestras.

El Principio De La Celebración

La prueba verdadera de las relaciones no es solo cuan leales somos cuando los amigos fallan, sino cuanto nos alegramos al verles triunfar.

Todo el mundo ha fracasado en algún momento, así que es una forma excelente de conexión. El problema es que como la gente esta tan dispuesta a identificarse con el fracaso, a veces tienen dificultad para conectarse a través del éxito. Además, si no se identifican con el éxito de otras personas, es posible que lo resientan.

Con frecuencia, los mismos factores que impiden a la gente alcanzar el éxito-inseguridad emocional, mentalidad de escasez, celos injustificados, etc. etc. Son el obstáculo que no les deja celebrar los éxitos de los demás.

Todo el tiempo se comparan con otros y en su opinión se quedan cortos. ¿Como entonces aprendemos a celebrar con los demás en lugar de ignorarles o menoscabarles? Empiece haciendo estas cuatro cosas:

1. Entienda que no es una competencia.
2. Celebre cuando otros tengan éxito.
3. Celebre éxitos que otros todavía no, ven.
4. Celebre más con aquellos más cercanos a usted.

El Principio Del Camino Alto

Subimos a un nivel más alto cuando tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan.

Si uno tira lodo está perdiendo terreno. En realidad solo hay tres caminos que podemos tomar cuando se trata de lidiar con los demás. Podemos tomar:

El camino bajo, en donde tratamos a los demás peor de lo que nos tratan,

El camino medio, en donde tratamos a los demás igual como ellos nos tratan, o

El camino alto; en donde tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan.

El camino bajo daña relaciones y aleja a los demás de nosotros. El camino medio tal vez no aleje a la gente pero tampoco las atraerá a nosotros. La gente se limita a reaccionar y no toma iniciativas pues permite que otros dicten el patrón de conducta social que deben seguir. En cambio, el camino alto nos ayuda a crear relaciones positivas y atrae personas hacia nosotros. Establece un patrón positivo de conducta que los demás puedan adoptar, de tal modo que hasta a la gente negativa le resulta difícil menoscabarlo.

Entienden que lo importante no es que le sucede a uno sino que sucede en uno. El reportero Divid Brinkley comento: "Exitoso es el hombre que puede construir buenos cimientos con los ladrillos que otros le lanza." Eso es lo que hacen aquellos que deciden recorrer el camino alto en las relaciones personales.

Se comprometen a viajar continuamente por el camino alto. Casi cualquier persona puede ser amable ante una falta de amabilidad de vez en cuando, pero es más difícil sostener una actitud de camino alto todo el tiempo.

Ven su necesidad personal de gracia y por eso la extienden a otros. Las personas que recorren el camino alto saben que necesitan gracia en su vida, y por eso es más probable que la extiendan a otros.

La gente que recorre el camino alto, Se imponen parámetros más altos que el resto de la gente. La gente que recorre el camino alto hace de la excelencia su meta.

El camino alto con frecuencia no es el más fácil, pero es el único que conduce al nivel más alto de vida.

El Factor Sinergia:

¿Podemos Crear Relaciones En Las Que Todos Salgamos Ganado?

En algunas relaciones todos ganan. Ellas añaden valor a ambas partes y esto es gratificante. Si las personas entran a una relación con mentalidad de inversión, después de haber establecido conexión y desarrollo confianza mutua, en muchos casos el resultado es una relación de beneficio mutuo.

Lo maravilloso de las relaciones en las que todos ganan es que pueden forjarse en cada área de la vida y en todo tipo de relaciones entre: esposos y esposas, padres é hijos, amigos y vecinos, jefes y empleados. Si ambas partes sostienen una actitud generosa y sus necesidades son satisfechas, entonces la relación puede convertirse en algo muy especial.

A la larga, las relaciones que benefician a un lado más que al otro no duran. Si una persona da todo el tiempo y el otro solo recibe, el dador tarde o temprano se agotara.

Lo irónico es que el receptor también se sentirá insatisfecho porque sentirá que no recibe lo suficiente. La única manera de construir una relación positiva, perdurable y con sinergia es asegurarse de que todos los participantes ganen

El Principio Del Bumerán

Cuando Ayudamos A Otros, Nos Ayudamos A Nosotros Mismos

Invertir en los demás es uno de los actos más nobles y productivos que podemos realizar. Todo lo que podemos hacer para ayudar a otros hace el mundo un mejor lugar. Como dijo el presidente Woodrow Wilson: "No estamos aquí solo para ganarnos la vida, estamos aquí para capacitar al mundo para vivir con mayor amplitud y visión, con un espíritu de esperanza y logro cada vez más refinado. Lo cierto es que estamos aquí para enriquecer el mundo."

¿Cómo podemos enriquecer al mundo y convertirnos en alguien que invierte en otros? Empiece dando estos cinco pasos:

1. Piense primero en los demás:

Las relaciones positivas, sanas y que crecen empiezan con la habilidad de poner primero a los demás. Empiece cada relación respetando a la otra persona, incluso antes de que él o ella haya tenido una oportunidad de ganárselo. Inicie actos de bondad hacia todas las personas.

2. Enfóquese en las inversiones, no en las ganancias:

Los que invierten en la gente son como inversionistas en el mercado de valores. A largo plazo se beneficiaran, pero tienen poco control sobre el rendimiento exacto de esas inversiones o como se generan las ganancias. Lo que si pueden controlar es que y como van a invertir, y es en ello que devén enfocar su tiempo y energía.

3. Seleccione a unas cuantas personas con gran potencial:

Cuando la gente se prepara para hacer inversiones financieras, los que son sabios y prudentes no ponen todo su dinero en las acciones de una sola compañía o en un solo fondo. Más bien diversifican su capital e invierten en diversos sectores. Los buenos inversionistas tampoco se diversifican demasiado. Saben que solo pueden dedicar cierta cantidad de tiempo y atención a cada inversión en particular.

Los que saben invertir en la gente siguen un patrón familiar. Elija solo tanta gente como pueda manejar con intensidad, escoja solo aquellos con gran potencial de crecimiento y solo a personas cuya necesidad de crecimiento corresponda a los dones y talentos que usted tiene.

4. Con el permiso de ellos, empiece el proceso: Usted no puede ayudar a alguien que no quiera su ayuda. Cuanto más fuerte sea la relación y mas sólida la confianza, mayor probabilidad habrá de que funcione el proceso de inversión, pero todo debe empezar con un acuerdo mutuo.

5. Disfrute el rendimiento en el tiempo propicio: Cuando los motivos de la gente son puros y su deseo genuino es añadir valor a otros, sin recibir algún beneficio. Quizá el lucro no sea inmediato y hasta tome mucho tiempo, pero ocurrirá. Y cuando esto pase, la relación empezara a resonar con sinergia pura.

El Principio De La Amistad

Si todos los factores están balanceados, la gente estará más dispuestas a trabajar con personas que les guste.

Tan pronto usted entienda la manera en que las relaciones afectan a los negocios, empezara a entender que todas las relaciones de negocios no son iguales.

1. Conocimiento de las personas: el que usted conozca a la gente le ayuda a desarrollar su negocio. Todo el conocimiento de un producto no ayudara a alguien sin habilidades con la gente. Tampoco lo hará la pericia técnica, ni la habilidad para construir una organización brillantemente eficiente. Si los individuos no poseen habilidades de interacción, en poco tiempo llegaran al tope de su eficacia.

2. Habilidades de servicio: La manera en que trate a la gente le ayuda a desarrollar su negocio. Barry J. Gibbons, autor de Esta indecisión es definitiva comenta: "Entre el setenta y el noventa por ciento de las decisiones para no volver a comprar algo no tienen que ver con el producto ni el precio, si no con algún aspecto específico en la relación de servicio." Hoy día muchos negocios reconocen este hecho y el resultado es que se enfocan más en el servicio al cliente. La forma en que usted trate a las personas con las que hace negocios es realmente importante, en especial en un mercado competitivo. Cuanto más competitiva sea la industria, mayor será la importancia del servicio.

3. Reputación en los negocios: Su reputación para entablar relaciones le ayuda a desarrollar su negocio. El escritor Howard Hodgson dijo; "Sin importar cual sea su negocio, usted está en el negocio de las relaciones, por eso su reputación es su activo más importante."

4. Amistad personal: Su amistad con otros le ayuda a desarrollar su negocio. El nivel más alto de las relaciones de negocios se alcanza cuando a la gente no solo le gusta su negocio si no mas importante aun, ¡usted les gusta!

El Principio De La Asociación

Trabajar juntos aumenta la probabilidad de ganar juntos.

Debería tratar de construir relaciones con todas las personas, pero forjar asociaciones solo con unos pocos.

Las personas más cercanas a uno determinan su nivel de éxito. Trabajar con gente buena y capaz y asociarse con gente que quiera hacer una diferencia, encuentre gente capaz, con la misma pasión y misión que usted y que también necesiten de otros para hacer una diferencia.

Cuando usted se asocia con estas personas, es mucho lo que van a lograr juntos. Cada persona posee una de dos mentalidades: escasez o abundancia.

La gente con una mentalidad de escasez cree que solo hay cierta cantidad de recursos disponibles. La gente con mentalidad de abundancia cree que siempre hay suficiente para todos.

El Principio De La Satisfacción

En las mejores relaciones, el gozo de estar juntos es suficiente.

Este tipo de experiencias es muy valioso en nuestras relaciones más profundas. Los comienzos y los finales son a veces mucho más fáciles que el trabajo duro implica sostener una relación con el paso de los años. ¿Por qué?

Comenzar una relación tiene la emoción de empezar juntos.

Seguir en la relación implica el compromiso de mantenerse juntos.

Que la relación sea duradera tiene el gozo de permanecer juntos.

El respeto dentro de una relación crea a un ambiente saludable porque produce dos cosas. Primero, crea confianza, y como usted sabe, la confianza es el fundamento de todas las relaciones.

Segundo, genera una actitud de servicio. La gente casi no puede resistirse a ayudar y servir a una persona a quien le tenga un respeto profundo, y como dijo Albert Einstein: "Solo una vida vivida para otros vale la pena."

El amor incondicional crea un ambiente seguro. Cuando alguien le ama sin condiciones ni intereses egoístas, es el sentimiento más liberador en el mundo.