

**John C.
Maxwell**

**CÓMO
GANARSE
A LA GENTE**

MANUAL

Editado por: Charlie Martinez

Contenido

Introducción.....Pg. 4

EL FACTOR DISPOSICION:

El Principio Del LentePg. 7

El Principio Del Espejo.....Pg. 11

Dolor El Principio del Dolor.....Pg. 13

El Principio Del Martillo.....Pg. 15

El Principio Del Ascensor.....Pg. 18

El Factor Conexión:

El Principio De La Perspectiva.....Pg. 19

El Principio Del Intercambio.....Pg. 21

El Principio Del AprendizajePg. 23

El Principio Del CarismaPg. 25

El Principio Del Numero 10Pg. 26

El Principio De La ConfrontaciónPg. 27

El Factor Confianza

El Principio Del CimientoPg. 29

El Principio De La SituaciónPg. 31

El Principio De BobPg. 32

El Principio De La AccesibilidadPg. 34

El Principio De La TrincheraPg. 35

El Factor Inversión:

El Principio De La HuertaPg. 36

El Principio Del Ciento Uno Por CientoPg. 38

El Principio De La PacienciaPg. 39

El Principio De La CelebraciónPg. 40

El Principio Del Camino AltoPg. 41

El Factor Sinergia:

El Principio Del BumeranPg. 42

El Principio de la AmistadPg. 44

El principio de la AsociaciónPg. 46

El Principio de satisfacciónPg. 47





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?
¿Por qué?

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, a los vendedores, (los mejores vendedores) siéntase a hablar con profesores, emprendedores 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.

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? _____.



Disposición

El Principio Del Lente

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

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.

¿Cómo lo ve la gente a usted?





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 importante:

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. ¿En su experiencia, que diría usted que son las debilidades en referente a sus cualidades/criterio?

Ahora, en referencia a sus talentos guíase por las cualidades positivas, ¿Qué diría usted, que son sus talentos o cualidades positivos? _____

2. Imagen Personal: Una persona con una imagen negativa de sí misma espera lo peor, dañara sus relaciones y encontrara a otros que también sean negativos. Aquellos que tienen una imagen positiva de sí mismos 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. Puesto a la Imagen Personal, ¿Cómo se categoriza? ¿**Imagen personal Positiva o negativa**? ¿Si negativa, por qué? ¿Cómo puede usted cambiar esta imagen de usted?





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**. En su experiencia, ¿Ha resultado ser cierto? ¿Posiblemente algo desde su infancia, por medio de su familia o trabajo? Conteste aquí:

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 mí alrededor, pero puedo cambiar lo que veo dentro de mí. ¿Usted describiría su actitud como generalmente positiva o negativa? ¿Que podría hacer para mejorar su actitud?

John Maxwell dice "Creo que la **actitud es la segunda decisión** más importante que uno hace en la vida (**La más importante es la Fe**)





5. Amistades: La gente más cercana a usted y esto incluye especialmente a su cónyuge, moldeará su personalidad. Piense y apunte: ¿Quiénes son las personas más cercanas a usted, que más le han influenciado en su vida?

La gente con quien usted decida pasar tiempo cambiara lo que usted es. Las palabras del escritor 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, es determinada por medio de tres factores:

1. Sus Relaciones (personas que lo influyen).
2. Los Libros que usted lee.
3. Los audios que usted escuche

Pregunta: ¿Usted está de acuerdo en el comentario?: ¿La diferencia entre la persona que usted es hoy y quien será en cinco años radica en la gente con que pasa tiempo y los libros, audios y videos que usted vea? Esplique:

El Principio Del Espejo

La Primera Persona Que Debemos Examinar: Nosotros Mismos

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).



¿COMO TE VEZ?

1. 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.

2. 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 tiene 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.

1. ¿Con que se comienza para que un individuo tenga un logro significativo?

_____ .

2. Las personas que no están conscientes de quiénes son y de lo que hacen, con frecuencia dañan sus _____ con los demás.

3. Ningún logro significativo puede hacerse realidad por medio del esfuerzo

_____ .

- a. En equipo
- b. Individual
- c. De otros
- d. Corporativo

El Principio Del Dolor

El Poeta alemán Herman Hesse escribió: "Si odias a una persona, odias algo en él que es parte de ti mismo. Lo que no es parte de nosotros no nos molesta. "Cuando la gente que lastimas reacciona fuerte y negativo, es el resultado de lo que está sucediendo dentro de ellos más de lo que está sucediendo a su alrededor. Se sienten o creen algo negativo dentro de sí mismos. El problema es que las personas que no creen en sí mismos nunca tendrán éxito, y también guardará en contra de los que les rodean a que no tengan éxito.

La gente que lastima no solo hiere a los demás, sino también son heridos fácilmente por otros, al interactuar con los demás, recuerda esto:
Cualquier momento en que la reacción de una persona es más grande que la situación, la mayoría de las veces la respuesta es otra cosa.
Para entender realmente el principio del dolor y hacer que le ayude en el trato con los demás, es necesario tener en cuenta cuatro verdades:

1. Hay muchas personas que lastiman
2. Esas personas heridas con frecuencia hieren a otros:
3. Personas que lastiman con frecuencia son heridas por los demás
4. Las personas heridas casi siempre se hieren a sí mismas



Las personas sanas están....

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 que lastiman están....

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
Cargan demasiado equipaje



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

¿Es probable que usted sea alguien que accidentalmente lastima a otros o que esté herido por otros que están sufriendo? Expliqué: _____

Como Tratar A Personas Heridas o que lastiman

Si usted tiene que tratar con una persona que lastima, hay algo que todos tenemos que hacer en algún momento, le aconsejo hacer lo siguiente:

- 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
- Ayúdeles a encontrar ayuda

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 a vécese la ayuda de un consejero profesional, y Es posible que el proceso le parezca insoportable, pero bien vale la pena.



EL PRINCIPIO DEL MARTILLO

"Si quiere ganar al mundo, derrítalo, no lo martille"

- Alexander MacLaren

El psicólogo Abraham Maslow dijo: "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's. 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. ¿Será posible que si se detiene lo suficiente, tendrá mayor probabilidad de dar respuestas pacíficas y apropiadas?

Explique: _____

2. Tiempo Oportuno: 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 no decir lo incorrecto en el momento en que nos sentimos tentados a decirlo." Hay dos preguntas referentes al tiempo que usted debe preguntarse antes de acercarse a una persona:



1) ¿Estoy listo para enfrentarlo (a)?

2) ¿Esta, la otra persona dispuesta a escuchar?

¿Alguna vez ha estado en un momento en el que quería decir o dijo algo equivocado en el momento equivocado? _____

¿Qué podría haber hecho mejor para mejorar el momento? _____

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

¿En ocasiones, alguna vez ha notado si el tono de su voz, altera la situación del problema? (Recuerde algún momento en los últimos meses, en la situación de conflicto o desacuerdo, si su tono altero o calmo la situación) Explíqueme:

4. **Temperatura:** El tamaño de un problema que a menudo cambia en función de cómo se maneja. Si la reacción es peor que la acción, el problema por lo general aumenta. Si la reacción es menos de la acción, el problema generalmente disminuye. ¿Cómo ha manejado los problemas cuando se basa en la temperatura Explíqueme: _____



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

1. Deje el pasado en el pasado
2. Preguntase ¿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 ha 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 ha dado cuenta de que ha usado el martillo en lugar del guante de terciopelo.



¡Solidaridad!



El Principio Del Ascensor

La gente puede ser el viento bajo a 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. Añadir valor a otros requiere que una persona dé de sí misma, y esto muy rara la vez ocurre por accidente.

En las relaciones, recibir es muy fácil. Dar es mucho más difícil. Que es más fácil para usted, dar o recibir? Expliqué: _____

_____.

¿Qué tan importante es ser un dador en vez de un receptor? _____

_____.

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.



Conexión

El Principio De La Perspectiva

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**

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

1.) Salgase de su pequeño mundo. Valla a lugares que nunca ha visto, conozca al tipo de personas que no conoce todavía, y haga cosas que nunca ha hecho antes. Piense acerca de dónde se encuentra en este momento. ¿En qué forma encuentra su propio mundo? _____

2.) Deje su ego en la puerta. Si su enfoque siempre está centrado en usted, nunca podrá establecer relaciones positivas con los demás. ¿Ha analizado su ego? ¿Está de acuerdo en que su ego limita sus relaciones con los demás? _____

3.) 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. Esto es cierto porque el egoísta se separa de lo que es más importante en la vida: la gente. ¿Se ha separado de la gente? ¿Cuánto pagaría usted para tener habilidades de la gente? _____



El Principio Del Intercambio

En lugar de poner a otros en nuestro lugar, debemos ponernos nosotros en el lugar de ellos. Cuando fallamos en ver las cosas desde la perspectiva del otro fallamos en nuestras relaciones.

A veces, cuando usted quiere que los demás piensen como usted, se arriesga un poco a "perder la cabeza." ¿Cuántas veces ha querido que se hagan las cosas a su conocimiento en vez de hacerlo al conocimiento de otros? ¿Por qué será que esto provoca conflictos o errores en su relación?

Como hacer el intercambio

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



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 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.

¿Cómo se pone usted en el lugar del otro?



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 se esfuerza en encontrar la legitimidad del punto de vista de otra persona, su mentalidad se ampliara y será más versátil. ¿De qué forma a expandido su mente?

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 se hagan a su modo, que encontrar la manera de conectarse con otros. Todo depende de si usted está dispuesto a cambiar. Cuando usted está dispuesto a cambiar, similitudes.

¿Está dispuesto a cambiar de acuerdo a las preocupaciones de otros ____

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.

¿Con qué frecuencia usted le pregunta a la gente sus puntos de vista sobre un tema? ¿Con qué frecuencia usted pregunta a los demás lo que desean?



El Principio Del Aprendizaje

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 enseñar, pero esto solo puede ser cierto si tenemos la actitud correcta. 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 valoran.

3. Desarrolle relaciones con potencial de crecimiento: Encuentre a la gente que más puede ayudarle 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.

4. Identifique las características únicas y fortalezas de las personas:

El filósofo y poeta Ralph Waldo Emerson comentó: "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.

¿Escriba una anécdota en la que usted aprendió algo en especial, de una persona de la que pensó menos probable? _____

¿Cuál es su filosofía en cuanto al aprendizaje y el crecimiento personal? _____





El Principio Del Carisma

La gente se interesa en la persona que se interesa en ellos. Dale Carnegie dijo: Usted puede hacer mas amigos en dos meses por medio de interesarse en otros, que los que puede hacer en dos años tratando que los demás se interesen en usted. ¿Está de acuerdo con la cita de Dale Carnegie? Explique por qué sí o por qué no:

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

- 1. Muestre un interés genuino en los demás:** A las personas no les importa cuanto 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 el sonido más dulce e importante.
- 4. Sea un buen oyente:** Anime a los demás a hablar de sí mismos.
- 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."
- 6. Haga que la otra persona se sienta importante:** y hágalo con sinceridad.

El Principio Del Numero 10

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. ¿Dónde es más fácil creer en las personas: En casa o en el trabajo? ¿Qué pasos positivos podrían llevarnos a cambiar? Explique:

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. ¿Qué tan cierto es la cita que acaba de leer, de Johann Wolfgang Von Goethe? ¿Está de acuerdo con la afirmación? Explique su respuesta.





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. Siga estos pasos cuando se enfrente a una confrontación:

Paso 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.

Paso 2) Reúnase con la persona tan pronto, sea posible

Postergar la confrontación solo hace que la situación se empeore.

Paso 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 antes de entender es un necio.

Paso 4) Puntualice el asunto. Sea positivo, describa su percepción, indique cómo esta situación le hace sentir, y explique por qué es importante para usted.

Pasó 5) Anime una respuesta

El 80% de los casos tienen posibilidades excelentes para resolver el conflicto.

Paso 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.



¿Como maneja usted el conflicto en sus relaciones?

¿Diría usted que la mayoría de la gente no tiene en cuenta los

Mejores intereses de la otra persona durante una confrontación?

¿Que sucede cuando la persona que inicia se deja llevar demasiado por las emociones? _____



Confianza

El Principio Del Cimiento

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." ¿Está de acuerdo con esta cita? ¿Por qué si o por qué no? ¿Por qué es tan importante la confianza en el liderazgo?

Esto puede afirmarse no solo de los líderes y sus seguidores, sino también de todas 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 le toca hacer un retiro. Mientras tanto, el resto se queda en el banco ganando interés."

La falta de confianza no siempre es una cuestión de carácter. A veces se trata de la falta de criterio o falta de comunicación. Expliqué algunas veces en que usted busco la manera de recuperar la confianza que en un momento perdió. ¿Le fue fácil? ¿Cuánto tiempo le tomo o aun sigue intentando recuperar la confianza de una persona que haya lastimado? _____



“Mayor alago es ser confiado que ser amado.”

-George MacDonald

El Principio De La Situación

Nunca deje que la situación signifique más que la relación. Es más gratificante para resolver una situación que para disolver una relación. Cada vez que una persona se pone al frente de la situación de la relación, lo que sucede por una razón: la pérdida de la perspectiva. ¿Cómo puedo evitar la situación en la perspectiva correcta? Para mantener su perspectiva y prevenir que la situación sea más importante que la relación, hágase estas cinco preguntas:

1. ¿Veo el panorama grande y bueno - o simplemente la mala imagen?
2. ¿Comunico el panorama grande y bueno junto con el malo?
3. ¿Es esta una situación de una sola vez o muy repetida?
4. ¿Muestro mi amor incondicional durante las situaciones difíciles?
5. ¿Será posible que hago la mayoría de las situaciones de vida o muerte?

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 qué esa relación es importante para nosotros. Hay una gran diferencia entre una situación que ocurre una vez, y otra que sucede una y otra 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.

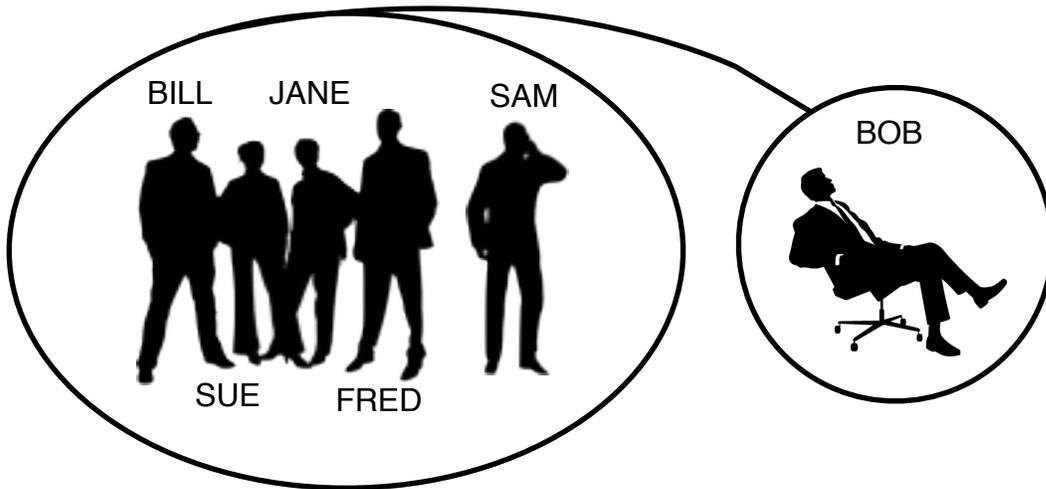
La Relación sobre La Razón = Relación Exitosa
La Razón Sobre la Relación = Relación en Fracaso

Tome la decisión de poner sus relaciones por delante de las circunstancias de la vida.



El Principio De Bob

Si **Bob** tiene problemas con Bill y **Bob** tiene problemas con Fred y **Bob** tiene problemas con Jane y **Bob** tiene problemas con Sue y **Bob** tiene problemas con Sam,... 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.

Piense en la última vez que se enfrentó a un problema relacionado con las personas. ¿Cómo responde usted a eso? ¿Terminó allí, o sigue ardiendo? ¿Diría usted que su situación arrojó agua o gasolina en el "fuego"? ¿Por qué? ¿Cómo podría haber respondido mejor? _____

¿Qué puede hacer usted si hay un Bob o una Betty 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?

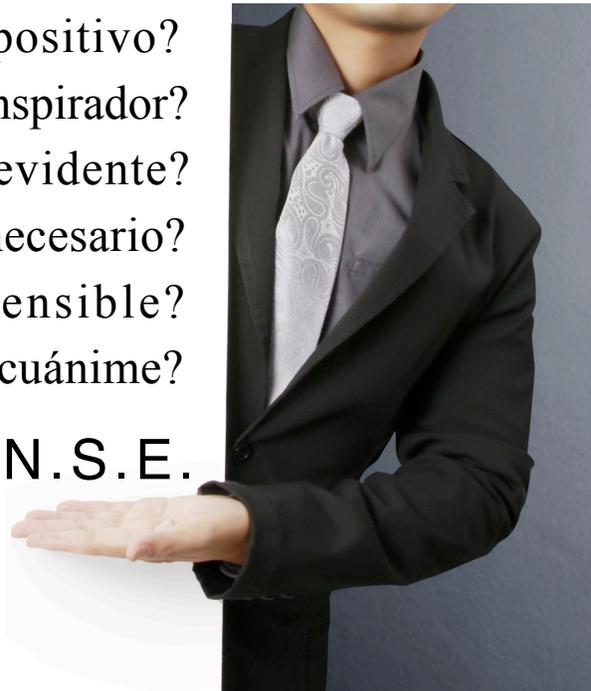
E-¿Es evidente?

N-¿Es necesario?

S-¿Es sensible?

E-¿Es ecuánime?

P.I.E.N.S.E.



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. Calidez personal.** De verdad le 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 personas.** Apreciar las diferencias de los demás puede aportar a que les gusten más las personas sino también lo 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 ecuanimes 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 accesible 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 perdón 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 es 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

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 ha estado con sus amigos en las trincheras de ellos. Usted debe estar dispuesto a luchar por cualquier amigo que le pida ayuda. Eso es lo que hacen los amigos. ¿Qué hace, que una persona esté dispuesta a luchar la batalla de otra persona con él? ¿Es siempre por motivos egoístas? ¿Importan los motivos? ¿Acaso cambian el resultado final? _____

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 trincheras 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 quien están dispuestos a ayudarlo." Las personas que se meten a la trincheras 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.



INVERSION

El Principio De La Huerta

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 probabilidades, 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.

El Principio Del Ciento Uno Por Ciento

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? _____

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.

Cuando la conexión es difícil, usted tiene que encontrar la única cosa en que ustedes dos se ponen de acuerdo. Cuanto mayores sean las diferencias, lo más importante es concentrarse en lo que están de acuerdo. Una vez que lo hacen, del 100 por ciento de su esfuerzo

Usted



Ellos

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. **Entiende 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 usted decide desarrollar una relación con otra persona, es un paquete. Usted no consigue tomar sólo lo bueno y rechazar lo malo. Trate de dar a los demás el mismo tipo de gracia que le gustaría recibir por sus defectos.
5. **Identifique áreas en que la gente necesita tener paciencia con usted.** Es buena idea que sepamos cuales son las nuestras.



El Principio De La Celebración

La prueba verdadera de las relaciones no es solo cuan leales somos como 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?

Tome en cuenta de que no es una competencia. Usted debe estar dispuesto a mirar las cosas desde el punto de vista de otras personas. Al lograr algo que es importante para *ellos*, celebrar con entusiasmo el éxito que otros no ven todavía. A veces la gente hace grandes avances y ni siquiera son conscientes de ello.



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 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 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.

El camino Alto, Entiende que lo importante no es lo que le sucede a uno sino que sucede en uno. El reportero David 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 gracias 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 impone 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.



SINERGIA

El Principio Del Bumerán

Cuando ayudamos a otros, nos ayudamos a nosotros mismos. Los que invierten en otros, dan y luego reciben. Ellos, creen que el éxito viene de ser servicial, atento y constructivo. También desean hacer todo, animan a todos, y entienden que, la mejor manera de lograrlo, es dar de sí mismos. Para enriquecer el mundo y convertirse en alguien que invierte en otros,

Pensar en "otros primero." Las relaciones saludables y crecientes comienzan con la capacidad de poner a otras personas, en primer lugar. Comience cada relación, dando respeto a las demás personas incluso antes de que él o ella hayan tenido la oportunidad de ganárselo.

Mantenga el “enfoco” en la inversión, no en el intercambio. Los que invierten en las personas son como los inversionistas en el mercado de valores. A largo plazo se beneficiarán, pero tienen poco control sobre como el rendimiento se verá y cómo ocurrirá. Pero si pueden controlar qué y cómo invertir.

Escoja unas pocas personas con un gran potencial. Cuando las personas se preparan para hacer inversiones financieras, los sabios no ponen todo su dinero en una sola acción o fondo. Ellos diversifican invirtiendo en varias áreas. Los inversionistas buenos no se extienden demasiado. Ellos saben que pueden dar solamente tanto tiempo y atención a cada inversión en particular. Los que invierten en las personas siguen un patrón similar. Escoja la cantidad de gente, en que usted puede manejar con intensidad, elija sólo personas con un gran potencial de crecimiento, y personas cuyas necesidades de crecimiento coincide con sus dones y talentos.

Con el permiso de ellos, inicié el proceso. Usted no puede ayudar a alguien que no quiera de su ayuda. Cuanto más fuerte sea la relación y mayor confianza, mayor es la probabilidad de que el proceso de inversión funcionará.

Disfrute el retorno a su tiempo. Cuando los motivos de la gente genuinamente desean agregar valor a los demás, no pueden ayudar a otros sin recibir algún beneficio. El retorno puede ser inmediato, o puede tomar un largo tiempo, pero ocurrirá. Y cuando esto pase, la relación comenzará a resonar con sinergia pura.

¿Es posible añadir valor a la gente, si usted no ve el valor, en la gente? Explique su respuesta. Describa las características de una persona que valora a las personas y pone a los demás en primer lugar. Piense en alguien que conozca que se ajusta a este perfil y describa a la persona. _____



EL Principio de la Amistad

La mayoría de la gente subestima el poder y la importancia de las relaciones en lo que se refiere a las empresas y profesiones. El interés de aprender a administrar es la moda más reciente, mas se enfocan en la calidad del producto, o crear programas y sistemas para mejorar la productividad o aumentar la repetición de negocios. Estas herramientas son útiles, pero la verdadera clave, son las relaciones. Nunca subestimes el poder de la amistad a la hora de hacer negocios.

En cuanto se entiende, la forma en que afectan las relaciones de negocios, usted comienza a darse cuenta de que todas las relaciones comerciales no son creadas iguales.

Éstos son los cuatro niveles de las relaciones comerciales:

Conocimiento de las Personas: Su comprensión de la gente ayuda a construir su negocio. Todo el conocimiento del producto en el mundo no va a ayudar a alguien sin don de gentes. Tampoco lo hará, conocimientos técnicos. Tampoco lo hará la capacidad de construir una organización eficiente con brillantez. Si los individuos no poseen habilidades de la gente, muy fácilmente alcanzaran un techo en su eficacia.

Habilidades de Servicio: Barry J. Gibbons, autor de: (*This Indecision Is Final*) *Esta Indecisión es Definitiva*, escribe: "Entre el 70 y 90 por ciento de las decisiones de no repetir una compra de algo, no son sobre el producto o el precio. Tienen que ver con algún aspecto de la relación de servicio." ¿Cómo tratas a las personas con las que hace negocios realmente importa, sobre todo en un mercado competitivo.

Reputación en Negocios. Escritor: Howard Hodgson dijo: "Independientemente, cual sea el tipo de negocio en que usted se encuentra, usted está en el negocio de relaciones. Es por eso que su reputación es su mayor activo."

Amistad Personal. Su amistad con los demás se refleja en su negocio. El nivel más alto de las relaciones comerciales se alcanza cuando la gente le gusta su negocio ¡pero lo más importante es, usted tiene que caerles bien a sus clientes!

Tenga en cuenta los cuatro niveles de relación comercial:

- 1. Conocimiento de las Personas.**
- 2. Habilidades de Servicio.**
- 3. Reputación en los Negocios.**
- 4. Amistad Personal**

¿En qué nivel se encuentran la mayor parte de la gente que hace negocios?
¿Importa si la persona es un colega o un cliente? ¿Dónde le gustaría estar? ¿Qué impide que sus relaciones de negocios suban al siguiente nivel? _____





El principio de la Asociación

Trabajando juntos aumenta las probabilidades de ganar en conjunto. Trate de establecer relaciones con todos, pero forje alianzas con sólo unos pocos. Los más cercanos a usted determinan su nivel de éxito. Pase de simplemente trabajar con gente buena y capaz a asociarse con gente responsable y que hacen la diferencia. Encuentre gente capaz con la misma pasión y misión como la suya que también necesiten a otros para hacer la diferencia. Esto dará lugar a muchas asociaciones relacionales gratificantes y juntas hacer cosas que tengan un impacto positivo al ayudar a otros.

Cada persona posee una de dos mentalidades: la **escasez** o la **abundancia**. Las personas con una mentalidad de escasez creen que sólo hay lo que hay para repartir, de tal manera que uno tiene que arreglárselas para encontrar todo lo que pueda y proteger lo que uno tenga a toda costa. Las personas con una mentalidad de abundancia creen que siempre hay suficiente para todos.

¿Cuánto control tiene usted sobre las personas con las que trabaja más de cerca?
¿Eso tiene un impacto en su capacidad para alcanzar sus objetivos y cumplir sus sueños? Si usted tiene poco control, ¿qué podría hacer para cambiar esa situación?
¿Cómo podrá salir en la búsqueda de personas con la misma pasión, misión y talento en la necesidad de una asociación? _____



El Principio de La Satisfacción

Los siguientes cuatro factores ayudan a crear el clima adecuado para las Relaciones donde simplemente estar juntos es suficiente:

1. Recuerdos compartidos crear un ambiente de unión:

Ese tipo de experiencias son muy valiosas en nuestras relaciones más profundas.

2. Creciendo juntos crea un ambiente comprometido:

Lo que se puede decir de todo tipo de relaciones. Comienzos y finales son, mucho más fáciles que el trabajo duro para sostener una relación. ¿Por qué?

1. Empezando relaciones poseen la emoción de empezar juntos
2. Relaciones continuas tienen el compromiso de quedarse juntos
3. Relaciones duraderas posean la alegría de estar juntos

3. El respeto mutuo crea un medio ambiente sano:

El respeto en una relación crea un medio ambiente sano, ya que produce dos cosas:

1. Crea confianza. La confianza es la base de todas las relaciones.
2. Engendra servicio.

La gente no puede dejar de ayudar y servir a alguien a quien respetan profundamente.

Albert Einstein dijo: "Sólo una vida, vivida para los demás vale la pena"

4. El amor incondicional crea un ambiente seguro.

Cuando alguien te ama sin condiciones y sin agenda personal, es la cosa más liberadora en el mundo.

En las relaciones con un alto grado de seguridad, ¿cómo es que el respeto mutuo y el amor incondicional entran en juego? Piense en la relación más estrecha en su vida. ¿Se sintió seguro con esa persona? ¿Puede decir lo que quiera? ¿Puede expresar sus sentimientos? ¿Se siente cómodo con largos silencios? Si no, ¿cómo se puede cambiar el entorno y hacerlo más positivo?



Felicidades hemos concluido. Practica y aplica tus nuevos conocimientos para crear nuevas habilidades que te apoyaran en alcanzar tus metas.

Bendiciones

