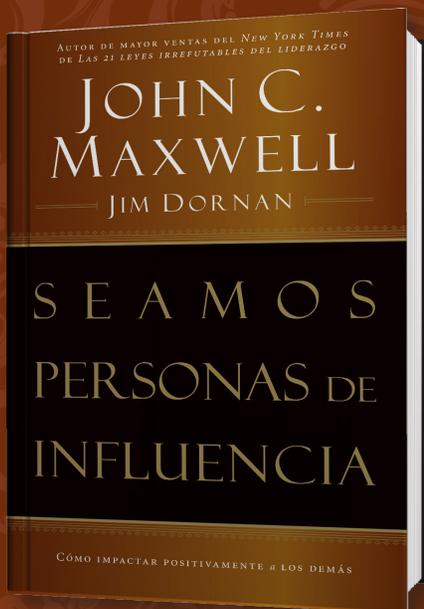


Seamos personas de influencia

Principios prácticos y sencillos aplicables a la vida diaria:

- Los gerentes comprobarán como sus empleados responder con nuevo entusiasmo
- Los padres lograrán una conexión más profunda con sus hijos
- Los entrenadores observarán un mejor desempeño en sus jugadores
- Los pastores llegarán a más personas



Información sobre el equipo de John Maxwell

Todos los integrantes del equipo de capacitadores, entrenadores y oradores de John Maxwell han sido especialmente instruidos y certificados por John para ayudar a las personas a definir intenciones claras en su vida privada y profesional mediante el trabajo con objetivos claros y un plan sólido. Ser intencional consiste en estar apoyados en una estrategia predeterminada.

Nuestros coaches, oradores y capacitadores están equipados con los mejores materiales y han desarrollado las habilidades necesarias para trabajar con usted en entornos individuales y grupales mediante talleres y seminarios a fin de permitirle visualizar, crear e implementar la estrategia de liderazgo más acorde a sus necesidades.



CAPACITACIÓN EN LIDERAZGO y DESARROLLO PROFESIONAL



Cómo Impactar Positivamente En La Vida De Otras Personas

Sin importar cuál sea su vocación o aspiración, ser una persona de influencia lo ayudará a lograr un mayor impacto en los demás. Aprenda métodos sencillos y reveladores para interactuar de forma más positiva con otras personas, y vea cómo aumenta su éxito personal y el de su organización.

MEDIANTE LA INFLUENCIA, PUEDE ALCANZAR EL ÉXITO EN SU HOGAR, EN EL TRABAJO Y EN TODAS LAS ÁREAS DE SU VIDA

SEAMOS PERSONAS DE

INFLUENCIA: Todos influimos sobre otras personas. No es necesario tener una ocupación de alto perfil para ser una persona de influencia; toda vez que su vida se conecta con la de otra persona, usted ejerce su influencia. Todo lo que usted hace (en su hogar, en el trabajo o en un deporte) tiene un impacto en la vida de las personas que lo rodean. Sin importar cuáles sean sus objetivos en la vida, podrá alcanzarlos más rápido, ser más eficaz y realizar un aporte más perdurable si aprende a desarrollar su influencia.

👉 **Una persona de influencia actúa con integridad con las personas:** La integridad hace que otras personas confíen en usted. Si se gana su confianza, las personas respetarán sus motivos en lugar de sospechar de ellos. En consecuencia, la confianza le brinda la oportunidad de influir y agregar valor a sus vidas.

👉 **Una persona de influencia nutre a las personas:** Si mira a su alrededor, descubrirá que las personas en su vida tienen hambre de motivación, reconocimiento, seguridad y esperanza. El proceso mediante el que se satisfacen estas necesidades humanas básicas se denomina nutrición. Las personas de influencia nutren a otras: no las hacen dependientes de su liderazgo, sino que les brindan la libertad para que puedan alcanzar su máximo potencial.

👉 **Una persona de influencia tiene fe en las personas:** Su objetivo como persona de influencia no es hacer que los demás tengan una buena opinión de usted. Por el contrario, su obligación como líder es hacer que las personas tengan una mejor opinión de sí mismas. Las circunstancias externas rara vez derrotan a las personas; por lo general, es su baja autoestima lo que las refrena.

👉 **Una persona de influencia escucha a las personas:** Muéstrese impresionado e interesado, en lugar de impresionante e interesante. Si escucha habitualmente a los demás y valora a las personas y lo que tienen para ofrecer, es probable que desarrollen una fuerte lealtad hacia usted, incluso si su autoridad sobre ellas es informal o no tiene carácter oficial.

👉 **Una persona de influencia comprende a las personas:** En el trato con otros, la mayoría de las personas no miran más allá de su experiencia. Tienden a ver los hechos a través del filtro de su posición, antecedentes o circunstancias. Su visión limitada de la vida aleja a los demás y entorpece las relaciones.

👉 **Una persona de influencia engrandece a las personas:** La mayoría de las personas desean progresar, pero son reacias al cambio. Desean crecer tan solo lo suficiente para hacer frente a sus problemas; sin embargo, deben extenderse hasta alcanzar su pleno potencial. Sin ayuda, la mayoría de las personas no llegan a desarrollar lo mejor de sí mismas. Necesitan que alguien los acompañe para ayudarlas a hacer realidad sus sueños.

👉 **Una persona de influencia navega por otras personas:** La mayoría de las personas necesita asistencia para atravesar las dificultades de la vida. Cuando azotan las tormentas, necesitan una guía hasta que puedan avanzar por sus propios medios. Usted tiene que ayudarlas

a encontrar su camino, evitar escollos y mantener el rumbo. En ocasiones, esto significa caminar junto a ellas en su viaje hasta que puedan navegar por sí solas.

👉 **Una persona de influencia se conecta con las personas:** Muchos líderes creen que iniciar el contacto es responsabilidad del seguidor, cuando en realidad debe ser al revés. Para ser eficaz, es usted quien debe iniciar las conexiones. Obtener progresos es imposible a menos que se conecte con las personas en el lugar donde se encuentran.

👉 **Una persona de influencia empodera a otras personas:** Al empoderar a las personas, compartirá con ellas su influencia, posición y sabiduría para que puedan dar lo mejor de sí mismas. Empoderar significa confiar el poder a otras personas. El empoderamiento aumenta la estatura de los demás sin reducir su propia autoridad.

👉 **Una persona de influencia reproduce otras personas:** Cada vez que ejerce su influencia sobre una persona que no puede o no sabe influir sobre otras, está limitando el alcance de su liderazgo. Sin embargo, cuando influye sobre líderes, no solo influye sobre ellos sino también, de forma indirecta, sobre las personas que reciben la influencia de ese líder. El efecto es la multiplicación.

