

# El Poder De Las Relaciones

## Capitulo 1

### Conectar Aumenta Tu Influencia En Todas Las Situaciones

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

Historiano de Presidentes Robert Dallek dice que los presidentes que tuvieron éxito todos tenían 5 cualidades y habilidades en común que les ayudó lograr lo que otros no pudieron.

1. Vision
2. Pragmatica (Practico, Util o Habil)
3. Edificar Consenso (Llegar a un Acuerdo)
4. Carisma (Encanto, Atractivo, Magnetismo)
5. Dignos de Confianza

Conectar es la habilidad de IDENTIFICAR con gente y RELATAR a ellos en una manera que incrementa tu influencia con ellos. - *John C. Maxwell*

**Liderazgo es INFLUENCIA.**

#### Señales de Conexión

Esfuerzo Extra - Gente hace más de lo que se espera•

Aprecio Insolito – Dicen cosas positivas•

Expresión Sin Desconfianza – Demuestran confianza•

Comunicación Aumentada – Se expresan más fácil•

Experiencias Disfrutadas – Se sienten bien de lo que hacen•

Vínculo Emocional – Demuestran conexión en un nivel emocional•

Energía Positiva – Cargan sus pilas emocionales con estar juntos•

Amor Sin condiciones – Aceptan sin reservas•

#### Jorge Rodríguez – El Ladrón

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

Con su pistola puesta en la cabeza de el Ladrón, le dice el Oficial, "Jorge Rodríguez, Yo sé quien eres. Yo he venido para devolver todo el dinero que te has robado de los bancos en Texas. Así que si no me entregas todo, te voy a matar aquí mismo."

Rodríguez pudo mirar la placa de el oficial, y además sabía que esto no era juego. Solo había un problema, no hablaba Inglés. Empezó hablar rápido en Español, pero como el Texas Ranger no hablaba Español, de nada sirvió.

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

El Oficial con gusto aceptó y el muchacho le empezó a explicar todo a Jorge Rodríguez en detalle.

## *El Poder De Las Relaciones*

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

La habilidad de conectar con otros empieza con ENTENDER EL VALOR DE OTROS.

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

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

<b>Gente de Altos Logros</b>	<b>Gente de Medios Logros</b>	<b>Gente de Bajos Logros</b>
Les Importaba la Gente igual que <u>LAS GANANCIAS</u>	Concentraban En <u>PRODUCCION</u>	Se Preocupaban Con Su Propia <u>SEGURIDAD</u> .
Ven a los Subordinados <u>OPTIMISTICAMENTE</u>	Estaban Enfocados Mas En Como <u>LOS VEN OTROS</u>	Demostraban Una <u>DESCONFIANZA</u> Basica En Sus Subordinados
<u>BUSCAN CONSEJOS</u> De Sus Subordinados	Rehusan <u>CONSEJOS</u> De Sus Subordinados	<u>NO</u> Buscan Consejo
Eran <u>ESCUCHADORES ACTIVOS</u>	Escuchaban solo a sus <u>SUPERIORES</u>	Evitan Comunicacion Y Dependen De <u>LOS MANUALES</u>

**Concepto Clave:** "Identificarte con la gente y relacionarte con ellos aumenta tu influencia"

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

### *Capitulo 2*

## **Conectar Se Trata Completamente De Otros**

# El Poder De Las Relaciones

© Randy Glasbergen.  
www.glasbergen.com



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

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

## Porque Me Enfoque En Mi En Vez De Otros

1. **INMADUREZ.** Lo opuesto de Madurez

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

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

Querido Orador:

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

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

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

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

# El Poder De Las Relaciones

Calvin Miller, El Comunicador Empoderado

## 3. FRACASO EN VER EL VALOR DE LOS DEMAS.

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

### Tres (3) Preguntas Conectoras

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

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

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

## Capitulo 3

### Conectar Es Mucho Mas Que Las Palabras

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

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

La manera en que lo decimos cuenta por **38 %**

Lo que otros ven cuenta por **55 %**

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

### Las 3 Componentes de la Comunicacion

PENSAMIENTO Algo que sabemos

EMOCION Algo que sentimos

ACCION Algo que hacemos

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

Algo que sé pero que no siento, mi comunicación es SIN PASION

Algo sé pero no hago, mi comunicación es TEORIA

Algo que siento pero no sé, mi comunicación es SIN FUNDAMENTO

Algo que siento pero no hago, mi comunicación es HIPOCRESIA

Algo que hago pero no sé, mi comunicación es PRESUMIDO (Engreido, pretencioso, vanaglorioso)

## *El Poder De Las Relaciones*

Algo que hago pero no siento, mi comunicación es MECANICO

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

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

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

**Para Conectar Visualmente Con La Gente...**

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

**Pensamiento:** Algo Que Sabemos... Conexion INTELLECTUAL Lo Que Otros Entienden

Cualquier mensaje que quieras transmitir debe contener un pedazo de ti

*Conocimiento Debe Ser EXPERIMENTADA*

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

La Experiencia no solo es Buen Maestro, pero tambien es Gran PERSUADIDOR  
*Persuacion sucede cuando hay experiencia.*

**Emocion:** Algo Que Sentimos... Conexion EMOCIONAL Lo Que Otros Sienten

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

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

La gente no siempre recordará lo que usted dijo.

No siempre recordarán lo que usted hizo.

Pero, recordarán siempre cómo usted le hizo sentir.

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

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

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

# El Poder De Las Relaciones

## Capítulo 4

### Conectar Siempre Se Requiere Mucha Energía

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

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

- (1) Busqué objetos de recuerdo de nuestro TIEMPO JUNTOS.
- (2) Me esforce en recordar sus NOMBRES
- (3) Intenté hacerles sentir ESPECIAL.
- (4) Hice mi visita PERSONAL para cuanta gente se me hizo posible.
- (5) Hice un esfuerzo para pasar TIEMPO EXTRA con la gente.
- (6) Durante el sermón, yo compartí mis ERRORES.
- (7) Les di reconocimiento como parte de mi EXITO.

#### Los Cuatro (4) Pecados Sin Perdón De Un Comunicador

- Estar...
- (1) FALTA DE PREPARACION
  - (2) SIN COMPROMISO
  - (3) CONTENIDO NO INTERESANTE
  - (4) INCOMODO DELANTE DE LOS DEMAS

#### La conexión requiere...

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

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

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

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

"El sabio hace inmediatamente lo que el necio hace a lo último." - **Proverbio judío**

#### La conexión requiere...

2. CLARIDEZ ... **Preparate**

La lista de Conexión de JM

**INTEGRIDAD** – Hice lo mejor que pude?•

**EXPECTATIVA** – Agrade a mi Patrocinador?•

## *El Poder De Las Relaciones*

**RELEVANCIA** –Entendíe y relate a la audiencia?•

**VALOR** – Agregue valor al pueblo?•

**APLICACION** – Le deje un estrategia al pueblo?•

**CAMBIO** – Hice una diferencia?•

**La conexión requiere...**

### 3. **PACIENCIA ... Vete Despacio**

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

**La conexión requiere...**

### 4. **AUSENCIA DE EGO ... Dad**

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

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

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

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

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

**La conexión requiere...**

### 5. **ENERGIA ... Recargate**

### **DA UNA PRESENTACION DE PRIMERA VEZ**

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



# *El Poder De Las Relaciones*

## **Me recargo a mi mismo por medio de...**

- (1) Amar La Vida
- (2) Amar Lo Que Hago
- (3) Pasar tiempo con Los Que Amo
- (4) Delegar trabajo A Otros
- (5) Amistades
- (6) Estar Solo
- (7) Ejercicio Corporal
- (8) Ejercicio Espiritual (oracion y meditacion)

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

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

## *Capítulo 5*

### **La Conexión Es Más Habilidad Que Talento Natural**

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

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

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

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

Mientras tanto los Indios guerreros se alistaban para un ataque y aguardaron la orden de su jefe, pero el viejo guerrero levanto su mano y les contó lo que él entendió en su experiencia.

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



# El Poder De Las Relaciones

## ¿Qué hace que la gente escuche?

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

1. **Relaciones** - quién conoces
2. **Sacrificio** - cómo has vivido
3. **Intuición** - qué sabes
4. **Exito** - qué has hecho
5. **Abilidad** - qué puedes hacer

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

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

## Capítulo 6

### Los Conectores Conectan en el Terreno Común

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

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

#### Barreras a encontrar el terreno común

1. **Asunción** “Ya sé lo que otros saben, sienten, y quieren.”

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

2. **Arrogancia** - “No necesito saber lo que otros saben, sienten, o quieren. ”

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

3. **Indiferencia** - “no me importa saber lo que otros saben, sienten, o quieren. ”

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

4. **Control** - “no quiero que otros se den cuenta de lo que sé, siento, o pienso. ”

## *El Poder De Las Relaciones*

Me encanta el punto de vista de Jim Lundy en su libro, LIDEREA, SIGUE O HAZTE UN LADO. En ella, él incluye la respuesta de la gente que trabaja en un ambiente donde los líderes se refrenan de ella. Él escribe sobre el “Lamento de los subordinados,” que dice, “nosotros el mal informado, trabajando para el inaccesible, haciendo lo imposible para el desagradecido!”

Y “el Lamento de los Hongos” va así: “Sentimos que nos están manteniendo en la obscuridad. de vez en cuando viene alguien y nos enbarra con estiercol. Cuando levantamos las cabezas, nos las cortan y luego nos meten al bote.”

### **Opciones Que Le Ayudarán A Encontrar El Terreno Común**

1. **Disponibilidad** - Elegiré pasar tiempo con otros.
2. **Escuchando** - Escucharé para encontrar el terreno común.

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

3. **Haga Preguntas** - estaré interesado lo subsistente en otros para hacer preguntas.
4. **Consideracion** - pensaré en otros y buscaré maneras de ayudarles.
5. **Franquesa** - dejaré entrar a gente en mi vida.
6. **Afabilidad** - tendre cuidado de otros.

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

7. **Humildad** - pensaré menos en mi para pensar mas en otros.

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

” La humildad es...

(1) una capacidad para el **Auto-critica**.

(2) permitir que **Otros** brillen.

8. **Adaptabilidad** - me trasladaré desde mi mundo el suyo.

Para conectar en el terreno común, pregunte...

Siento que lo que usted siente ANTES de preguntar “usted siente lo que siento?”

Veo lo que usted ve ANTES de preguntar “usted ve lo que veo?”

Sé lo que usted sabe ANTES de preguntar “usted sabe lo que sé?”

Sé lo que usted quiere ANTES de preguntar “usted sabe que quiero?”

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

# El Poder De Las Relaciones

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

## Capítulo 7

### Los Conectores Hacen El Trabajo Difícil De Mantenerlo Simple

#### La personas que se relacionan se esfuerzan por simplificar el mensaje

#### La Vida es difícil de modo que mantenlo simple

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

Mis criterios para el buen material

**Humor** - algo que hará que la gente ríer

**Corazon** - algo que cautive las emociones de la gente

**Esperanza** - algo que inspirará a gente

**Ayuda** - algo que ayudará a gente de una cierta manera tangible.

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

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

Después de hablar en mas de cincuenta diversos países en centenares de lugares, he desarrollado una estrategia de Las “3 Engranés (S solo en Ingles, **SMILE, SLOW, SIMPLE**)”.

Mantenlo **SIMPLE**. Hazlo simple

Dígalo **DESPACIO**. Sin prisa

Tenga una **SONRISA**. Emboza una sonrisa

#### El Arte de la Simplicidad

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

2. Llegue al **punto**.

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

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

Recomendación	Significado
Ella era siempre alta en mi opinión.	Siempre andaba marijuana
Mientras que él trabajó con nosotros se le dieron numerosas citas	Lo paraba mucho la Policia

## *El Poder De Las Relaciones*

Diría que es su talento verdadero se desperdicia en su trabajo actual.	Siempre andaba borracho
Usted no creará las credenciales de esta mujer	Su aplicacion era mentira
Siempre preguntaba si habia alguna cosa que él podría hacer.	Todos se preguntaban lo mismo
Usted nunca lo veria dormido en el trabajo.	Era demasiado listo para sorprender
Él no sabe el significado de la palabra YA!	Tampoco la sabe deletrear

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

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

- *Guillermo H. Rastetter*

4. Digalo **muy claro.**

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

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

5. Diga **menos.** Mantenlo Simple

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

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

### *Capitulo 8*

## Los Conectores Crean Un Ambiente Que Todos Disfrutan

### Como ser interesante

1. Toma **responsabilidad** de tus Oidores

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

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

2. Comunica tu mensaje desde **el mundo** de los demas.

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

3. Cautiva **la atencion** de tu audiencia desde el principio.

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

4. Dilo en una manera que se queda **grabado.**

Martin Lutero Jr. dijo **"TENGO UN SUEÑO"**

## *El Poder De Las Relaciones*

John F. Kennedy dijo **"PREGUNTA QUE PUEDES HACER POR TU PATRIA"**

Winston Churchill dijo **"NUNCA, NUNCA, NUNCA TE RINDAS"**

Estimado Predicador:

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

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

Arrestaron a un hombre en Greenville el otro día. Le meteron en la cárcel. Él estaba caminando por la ciudad con un manto blanco, llevando un lebrero que decía, "el mundo está llegando a su fin". No sé por qué lo arrestaron. Casi todo el mundo creía que tenía razón. En mi opinión, él estaba diciendo la verdad de una manera interesante. La semana pasada mi predicador predicó sobre el mismo tema. No fue muy interesante la manera en que dijo la misma verdad. Puede que haigan encerrado al hombre equivocado.

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

-Su audiencia

**Concepto Clave:** Esfuerzate para creer la mejor experiencia para tu platica

**Pregunta:** Cuanto tiempo dedico a esta practica?

### *Capitulo 9*

## **Los Conectores Inspiran A La Gente**

### **Como ser interesante**

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

# *El Poder De Las Relaciones*

## **LA ECUACION DE INSPIRACION dice asi:**

Lo que la gente **SABEN** + Lo que **VEN** + Lo que **SIENTEN** = **INSPIRACION**

Lo Que La Gente Necesita Saber:

1. Que tu los **ENTIENDES** y que estas **ENFOCADO** en ellos.
2. Que tienes **ALTAS EXPECTATIVAS** de ellos.

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

Lo Que La Gente Necesita Ver:

1. Necesitan ver tu **CONVICCION.**

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

2. Necesitan ver tu **EJEMPLO.**

*El Maestro Mediocre **DICE**      El Maestro Bueno **EXPLICA**      El Gran Maestro **MUESTRA***

Lo Que La Gente Necesita Sentir:

1. Necesitan sentir tu **CONFIANZA** en ti mismo y en ellos.
2. Necesitan sentir tu **PASION.**

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

Doctores John Bright Cage y Jeff Marshal,

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

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

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

**Catalyst:** Para jovenes y asistido por mas de 12,000 anual

**Impacto Maximo:** alcanzando mas de 100,000 anual

## *El Poder De Las Relaciones*

**Cambio:** Una experiencia ejecutiva de alto nivel

- 2 de mis compañías han crecido grandemente:

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

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

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

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

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

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

**Pregunta:** "Cuál parte de la ecuación de inspiración necesito fortalecer, ...Sabiedo - Viendo - o Sintiendo?"

### *Capítulo 10*

## **Los Conectores Viven Lo Que Comunican**

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

*Los primeros seis meses – comunicación reemplaza confianza.*

*Después de seis meses – confianza reemplaza comunicación.*

### **La lista de comprobación de la credibilidad**

1. "He conectado con mi mismo?"

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

2. "He corregido mis males?"

3. "Se puede contar conmigo?"

*Cuando haces un compromiso se crea esperanza.*

*Si se mantiene un compromiso se crea confianza.*

4. "Es mi Liderazgo como vivo, Guio o Lidereo como vivo?"

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



## *El Poder De Las Relaciones*

5. "¿Digo la **verdad**?"

6. " Soy **vulnerable**?" Transparente (Sorprendido en una tormenta sin abrigo)

*Parker Palmer, autor de El Valor para enseñar, dice, "todos sabemos que la perfección es una máscara. Así que no confiamos en la gente detrás de las máscaras sabelo todos. Que no están siendo honestos con nosotros. Las personas con quienes tenemos una conexión profunda son aquellos que reconocen su debilidades."*

7. "Estoy siguiendo la **regla de oro**?"

8. "¿Entrego **resultados**?"

**Peter Drucker, el padre de la administración moderna, afirma, "comunicación... siempre hace demandas. Exige siempre que el recipiente se convierta en alguien, haga algo, crea algo. Siempre apela a la motivación". En otras palabras, comunicadores exhortan a otros que entreguen resultados. Pero para ser creíble como comunicador, usted también debe entregar resultados!**

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

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

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

Moisés no poseía habilidades para tratar **gente**.

Moisés no fue un buen **comunicador**.

Moisés no fue un **buen lider**.

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

*El escribe: "Fue sugerencia de Dios juntar a Moisés con su hermano Aaron como equipo, pues es que Aaron era un mejor orador. Pero fue Moisés, no Aaron, quien habló a Faraón y guió a su pueblo a salir de Egipto. Lo que él carecía encuanto a capacidad para hablar, Moisés poseía en convicción, valor y compasión por su pueblo. Estos rasgos eran comunicados indiscutiblemente a todos los que estuvieron expuestos a él, tanto seguidores y amigos. Es que Moisés tomo cualquier habilidad que posea, y realizó lo mejor de su alcance de ella. Hizo lo que fue llamado hacer y aumento su influencia y la utilizo para ayudar a un número incalculable de personas. Y conecto con su gente. Cuando murió, una nación entera lloró. El pueblo lloraron su muerte por treinta días."*

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