

# PODCAST

DE LIDERAZGO DE

## JOHN MAXWELL

POR JUAN VEREECKEN

### Hoja de Discusión

Episodio 25

«Seis maneras para crecer en carisma»

### IDEA PRINCIPAL DEL EPISODIO

Para conseguir el mejor desempeño de las personas tenemos que interesarnos en ellos.

---

*«Si quieres conectarte con los demás enfócate en ellos y no en ti mismo»  
- Dale Carnegie*

**¿Acostumbro a enfocarme en los demás y sus intereses o solo en lo mío?**

### Seis maneras de lograr que le caigas bien a la gente\*

1. Muestra un \_\_\_\_\_ en los demás.

Pregúntale a las personas sobre su historia de vida.

*«Me siento atraído hacia personas que se \_\_\_\_\_ por mi vida y mi historia»*

Tres consejos de Juan Vereecken a quienes lideran a grupos grandes de personas:

- a. Muestra \_\_\_\_\_ por el grupo que está a tu cargo.
- b. Actúa a \_\_\_\_\_ de todo el grupo.
- c. \_\_\_\_\_ con quienes puedas.

2. \_\_\_\_\_.

Sonreír \_\_\_\_\_ puertas.

**Mito: Mantener la cara seria demuestra autoridad**

3. Recuerda que el \_\_\_\_\_ de una persona es a sus oídos el sonido más dulce e importante.

Llamar a las personas por sus nombres requiere el ejercicio intencional de aprenderlos y recordarlos.

4. Sé un buen \_\_\_\_\_.

Cuando escuchamos a las personas les estamos diciendo que las \_\_\_\_\_.

Una persona no escuchada no se va a \_\_\_\_\_ mucho tiempo.

5. Habla en términos de los \_\_\_\_\_ de la otra persona.

¿Quién tiene más carisma, el que habla con pasión de sus intereses o el que muestra interés por la pasión de otros?

6. Haga que la otra persona se sienta \_\_\_\_\_ y hágalo con \_\_\_\_\_.

Dos recomendaciones:

a. \_\_\_\_\_ a las personas.

b. Hazle saber cuán importante es lo que está \_\_\_\_\_.

---

## AUTOEVALUACIÓN

Tómate unos minutos para reflexionar acerca de las siguientes preguntas:

1. ¿Ha sido un problema para ti mostrar interés genuino en los demás?

a. Nunca \_\_

b. Solo con las personas que no me caen bien \_\_

c. Depende de mi estado de ánimo \_\_

d. A veces \_\_

2. ¿Puedes pensar en alguien que conozcas personalmente que sea carismático y hábil por naturaleza?

a. Descríbelo: \_\_\_\_\_

b. ¿Cómo te hace sentir esa persona?  
\_\_\_\_\_

c. ¿Qué puedes aprender de esa persona?  
\_\_\_\_\_

3. ¿Qué tan bueno eres para recordar el nombre de las personas?

- a. Siempre los recuerdo \_\_\_
- b. Generalmente los recuerdo \_\_\_
- c. Tengo que preguntarlo varias veces para recordarlo \_\_\_
- d. No hay manera de que los recuerde \_\_\_

4. ¿Alguna vez te has detenido a preguntarle a un colaborador o empleado sobre la historia de su vida? ¿Cómo te sentiste al respecto?

- a. Siento que nada cambió \_\_\_
- b. Siento que perdí el tiempo \_\_\_
- c. Mejoró mi empatía hacia esa persona \_\_\_
- d. Ahora entiendo mejor a esa persona \_\_\_
- e. La relación cambió para ambos \_\_\_
- f. Otra \_\_\_\_\_

5. ¿Te resulta difícil hacer que las personas a tu alrededor se sientan importantes?

6. ¿Qué vas a comenzar a hacer hoy mismo para interesarte y demostrar interés por otros, incluyendo aquellas personas que no te caen muy bien?

Si tienes dudas, comentarios o sugerencias sobre este podcast, escríbenos en [contacto@podcastdeliderazgoodejohnmaxwell.com](mailto:contacto@podcastdeliderazgoodejohnmaxwell.com)

---

**RESPUESTAS:**

Muestra un INTERÉS GENUINO en los demás.

*"Me siento atraído hacia personas que se INTERESAN por mi vida y mi historia."*

Muestra INTERÉS por el grupo que está a tu cargo.

Actúa a FAVOR de todo el grupo.

CONÉCTATE con quienes puedas.

SONRÍE.

Sonreír ABRE puertas.

Recuerda que el NOMBRE de una persona es a sus oídos el sonido más dulce e importante.

Sé un buen OYENTE.

Cuando escuchamos a las personas les estamos diciendo que las VALORAMOS.

Una persona no escuchada no se va a QUEDAR mucho tiempo.

Habla en términos de los INTERESES de la otra persona.

\*John Maxwell agradece por este contenido a Dale Carnegie y su libro: Cómo hacer amigos e influenciar a las personas.