

# PODCAST

DE LIDERAZGO DE

## JOHN MAXWELL

POR JUAN VEREECKEN

**EP:** 33

**Serie:** Invertir en relaciones

**Título:** ¿Dador o inversionista?

### **IDEA PRINCIPAL DEL EPISODIO**

La intencionalidad y la inteligencia para dar te convierte en un inversionista relacional.

---

Dar a otros es un gran paso, pero todavía puedes llegar a un nivel más alto: convertirte en un inversionista...de relaciones.

Cuando se trata de relaciones, hay tres tipos de personas:

1. **Los \_\_\_\_\_: Reciben y nunca dan.**  
Solo se aprovechan de las relaciones porque únicamente piensan en su propio beneficio.
2. **Los \_\_\_\_\_: Primero reciben y luego dan.**  
Llevan bien las cuentas. Ven las relaciones como un negocio y no están dispuestas a poner en riesgo el beneficio personal.
3. **Los \_\_\_\_\_: Primero dan y luego reciben.**  
El enfoque está en los demás.

**Los inversionistas** tienen éxito en sus relaciones y consiguen lo mejor de las personas porque tienen dos cosas en común:

1. **Los inversionistas entienden que la gente posee \_\_\_\_\_.**

Las personas son **el activo más apreciado** de una organización **solo** si la organización invierte en ellas.

Valoran a la \_\_\_\_\_ y su \_\_\_\_\_.

2. **Los inversionistas acogen el \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_.**  
La mejor manera de ayudarse a sí mismos es ayudando a otros.

---

**Respuestas**

Los CONSUMIDORES

Los NEGOCIADORES

Los INVERSIONISTAS

Los inversionistas entienden que la gente posee GRAN VALOR

Valoran a la GENTE y su POTENCIAL.

Los inversionistas acogen el PRINCIPIO del BUMERÁN.