



PODCAST DE LIDERAZGO DE
JOHN MAXWELL
POR JUAN VERECKEN



EP: 149

Título: ¿Cómo ganarse la confianza de otros?

Voces: Juan Vereecken & Alejandro Mendoza

Recursos recomendados: Libro "Cómo ganarse a la gente" de John C. Maxwell

IDEA PRINCIPAL DEL EPISODIO

La confianza es el fundamento de cualquier relación.

Tus relaciones van a mejorar en la medida en que las personas confíen en ti. Aprende a ganarte la confianza de otros.

TRES CUALIDADES DE LA CONFIANZA

1. La confianza comienza _____

Trabaja primero en tu carácter y luego en tus relaciones.



La confianza es el cimiento
de toda relación.

No _____ que otros confíen en ti más allá de tu nivel de confiabilidad.

Tu confiabilidad es determinada por tu _____, acciones y palabras.

Pregúntate:

- ¿Soy sincero? Esto tiene que ver con ser _____ y humilde.
- ¿Soy sólido? Quiere decir que vives sobre la base de valores y _____.
- ¿Cumplo lo que prometo?

2. La confianza no puede _____ en compartimientos

No es posible que confíen en ti como amigo, pero desconfíen como compañero de equipo.

Tu carácter debe estar _____ en todas las partes de tu ser.

Es _____ ser honesto en familia, pero deshonesto en el trabajo.

3. La confianza funciona como una _____

Cada vez que haces algo para desarrollar la confianza, te depositan algo de cambio en tu bolsillo.

Hay un _____ para cada persona.



**Tus acciones, oportunidades y opciones
en la vida dependen de tu credibilidad**



PODCAST DE LIDERAZGO DE
JOHN MAXWELL
POR JUAN VEREECKEN



EP: 149

Título: ¿Cómo ganarse la confianza de otros?

Voces: Juan Vereecken & Alejandro Mendoza

Recursos recomendados: Libro "Cómo ganarse a la gente" de John C. Maxwell

IDEA PRINCIPAL DEL EPISODIO

La confianza es el fundamento de cualquier relación.

Tus relaciones van a mejorar en la medida en que las personas confíen en ti. Aprende a ganarte la confianza de otros.

TRES CUALIDADES DE LA CONFIANZA

1. La confianza comienza contigo

Trabaja primero en tu carácter y luego en tus relaciones.



La confianza es el cimiento
de toda relación.

No esperes que otros confíen en ti más allá de tu nivel de confiabilidad.

Tu confiabilidad es determinada por tu comportamiento, acciones y palabras.

Pregúntate:

- ¿Soy sincero? Esto tiene que ver con ser auténtico y humilde.
- ¿Soy sólido? Quiere decir que vives sobre la base de valores y principios.
- ¿Cumplo lo que prometo?

2. La confianza no puede dividirse en compartimientos

No es posible que confíen en ti como amigo, pero desconfíen como compañero de equipo.

Tu carácter debe estar entretejido en todas las partes de tu ser.

Es imposible ser honesto en familia, pero deshonesto en el trabajo.

3. La confianza funciona como una cuenta bancaria

Cada vez que haces algo para desarrollar la confianza, te depositan algo de cambio en tu bolsillo.

Hay un bolsillo para cada persona.



**Tus acciones, oportunidades y opciones
en la vida dependen de tu credibilidad**
