

Episodio #279

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Un líder puede ser alguien que espanta a las personas o alguien que las

_____.

Ser un líder que da buenos resultados es un gran logro, pero si las personas no _____ estar contigo, tu influencia será muy _____, y eventualmente eso impactará tu crecimiento.

1. Sienten alegría por la vida y por las personas.

Las personas felices son magnéticas.

“Nunca he conocido a una persona infeliz que haya vivido una vida significativa.”

—John C. Maxwell

Las personas están dispuestas a _____ lo que sea con tal de encontrar la felicidad.

Cuando un equipo encuentra un líder que _____ felicidad, automáticamente impregna el ambiente de trabajo con motivación para crecer, ser productivos y tener un sentido de _____.



Episodio #279

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Actualmente, las personas no ven _____ el disfrute de la vida con la _____ laboral. Al contrario, buscan que su vida laboral sea parte de las actividades que _____ y que le agregan sentido a su cotidianidad.

2. Siempre están agregando _____ a los demás

Los líderes irresistibles encuentran significado _____ a otros.

Estamos _____ para servir y dar a los demás.

Agregar valor no debe ser únicamente en el formato que el líder prefiere o con el que se siente identificado. Más bien, el líder debe _____ y acercarse a las necesidades de su equipo para poder satisfacer cada área de crecimiento de forma _____.

La Growth App es la herramienta que te permite recibir valor de distintos líderes y mentores de Maxwell Leadership en el momento que tú decidas que es el mejor para ti.

Maxwell Growth App: <https://maxwellleadershipespanol.com/growthapp/>



Episodio #279

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

3. _____ a las personas

Cuando levantamos a otros, automáticamente nos levantamos a _____ mismos.

Existen dos tipos de personas:

- Los que suman y los que _____.
- Los que _____ y los que nos llevan hacia abajo.
- Los que inspiran y los que desaniman.
- Los que se apoyan en otros y los que _____ de otros.
- Los que se preocupan por los demás y los que solo se preocupan por lo _____.

Recurso | Libro “Cómo ganarse a la gente por John C. Maxwell”. Lectura especial del capítulo 5: El principio del ascensor.

Las personas siempre se preguntan esto sobre su líder:

- ¿Puedo _____ en él/ella?
- ¿Me puede _____?
- ¿Le _____?

Palabras: atrae, quieren, limitada, abandonar, transmite, propósito, desconectado, responsabilidad, disfrutan, valor, sirviendo, diseñados, adaptarse, eficiente, Levantan, nosotros, restan, impulsan, desconfían, suyo, confiar, ayudar, importo.



Episodio #279

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Un líder puede ser alguien que espanta a las personas o alguien que las atrae.

Ser un líder que da buenos resultados es un gran logro, pero si las personas no quieren estar contigo, tu influencia será muy limitada, y eventualmente eso impactará tu crecimiento.

1. Sienten alegría por la vida y por las personas.

Las personas felices son magnéticas.

“Nunca he conocido a una persona infeliz que haya vivido una vida significativa.”

—John C. Maxwell

Las personas están dispuestas a abandonar lo que sea con tal de encontrar la felicidad.

Cuando un equipo encuentra un líder que transmite felicidad, automáticamente impregna el ambiente de trabajo con motivación para crecer, ser productivos y tener un sentido de propósito.



Episodio #279

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Actualmente, las personas no ven desconectado el disfrute de la vida con la responsabilidad laboral. Al contrario, buscan que su vida laboral sea parte de las actividades que disfrutan y que le agregan sentido a su cotidianidad.

2. Siempre están agregando valor a los demás

Los líderes irresistibles encuentran significado sirviendo a otros.

Estamos diseñados para servir y dar a los demás.

Agregar valor no debe ser únicamente en el formato que el líder prefiere o con el que se siente identificado. Más bien, el líder debe adaptarse y acercarse a las necesidades de su equipo para poder satisfacer cada área de crecimiento de forma eficiente.

La Growth App es la herramienta que te permite recibir valor de distintos líderes y mentores de Maxwell Leadership en el momento que tú decidas que es el mejor para ti.

Maxwell Growth App: <https://maxwellleadershipespanol.com/growthapp/>



Episodio #279

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

3. Levantan a las personas

Cuando levantamos a otros, automáticamente nos levantamos a nosotros mismos.

Existen dos tipos de personas:

- Los que suman y los que restan.
- Los que impulsan y los que nos llevan hacia abajo.
- Los que inspiran y los que desaniman.
- Los que se apoyan en otros y los que desconfían de otros.
- Los que se preocupan por los demás y los que solo se preocupan por lo suyo.

Recurso | Libro “*Cómo ganarse a la gente por John C. Maxwell*”. Lectura especial del capítulo 5: El principio del ascensor.

Las personas siempre se preguntan esto sobre su líder:

- ¿Puedo confiar en él/ella?
- ¿Me puede ayudar?
- ¿Le importo?

