

Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Las primeras 3 claves en el episodio pasado fueron:

- Sienten alegría por la _____ y por las personas.
- Siempre están agregando v _____ alor a los demás.
- _____ a las personas.

Piensa en un líder o jefe que te haya gustado mucho. Ese líder con quien viviste una gran experiencia, ¿qué cualidades tenía?

Todos los buenos líderes tienen una cualidad en común: se enfocan más en los _____ que en sí mismos.

"Hay un gran poder en creer."

—José Fernando Cazares.

4. Son carismáticos por su interés _____ por los demás.

El carisma no es un asunto de _____, sino de interés genuino por las personas.

Definición de *carisma*: "Un cierto encanto que inspira _____ en los demás."



Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

El carisma es una característica que debe ser _____. Cuando fingimos interés para obtener algo de los demás o por beneficio propio, es evidente y ocasiona que las personas se alejen y desconfíen de ti.

Los líderes cuyo _____ está en los demás, crecen en carisma.

Podríamos decir que el carisma es lo _____ que atrae de un líder, pero es el carácter y la pasión por _____ a otros lo que genera la devoción _____ de su equipo.

5. Siembran _____ de lo que cosechan.

"El éxito se basa en las semillas que siembro, no en mi cosecha."

—John C. Maxwell

Tu enfoque debe estar en lo que siembras, no en _____ vas a cosechar.

Si quieres ser un líder _____, tu enfoque principal debe estar en lo que das a otras personas.

"Los valores no se enseñan con la boca, se modelan con la vida."

—José Fernando Cazares



Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Transformación: Cambio positivo y _____.

Valores que transforman:

- Cuando un líder cree y valora a otros, les da seguridad y _____ de soñar.
- Cuando un líder cambia su actitud, ve _____ en lugar de obstáculos.
- Cuando una persona perdona, _____ relaciones.
- Cuando una persona _____, conecta con otros.
- Cuando una persona cumple su palabra, gana _____.
- Cuando alguien coloca _____, se protege y protege a otros.
- Cuando alguien es honesto y transparente, gana _____.
- Cuando alguien es humilde, gana conexión, respeto y _____.
- Cuando alguien es _____, brinda seguridad.

6. _____ a todas las personas.

Tratan a todos con el mismo respeto, sin importar su estatus, _____ o posición social.

Un gran líder entiende: "Yo me respeto _____, y por eso siento automático respetar a los demás".



Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Si quieres ser irresistible, tienes que trabajar en la forma en la que te ves a ti mismo, en tu _____ y en cuánto valor te das.

¿Cómo te ganas el respeto de las personas?

- Cuando demuestro _____ para liderar.
- Cuando demuestro valor y coraje.
- Cuando tengo éxito.
- Cuando soy _____ a una causa y a otras personas.
- Cuando _____ a los demás.
- Cuando agrego valor a los demás.

Los líderes irresistibles están _____ en los demás.

Palabras: vida, valor, Levantan, demás, legítimo, personalidad, devoción, genuina, enfoque, primero, valorar, duradera, más, cuánto, irresistible, duradero, capacidad, oportunidades, restaura, escucha, credibilidad, límites, lealtad, admiración, valiente, Respetan, logros, a mí mismo, autoestima, capacidad, leal, respeto, enfocados.



Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Las primeras 3 claves en el episodio pasado fueron:

- Sienten alegría por la vida y por las personas.
- Siempre están agregando valor a los demás.
- Levantan a las personas.

Piensa en un líder o jefe que te haya gustado mucho. Ese líder con quien viviste una gran experiencia, ¿qué cualidades tenía?

Todos los buenos líderes tienen una cualidad en común: se enfocan más en los demás que en sí mismos.

"Hay un gran poder en creer."

—José Fernando Cazares.

4. Son carismáticos por su interés legítimo por los demás.

El carisma no es un asunto de personalidad, sino de interés genuino por las personas.

Definición de carisma: "Un cierto encanto que inspira devoción en los demás."



Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

El carisma es una característica que debe ser genuina. Cuando fingimos interés para obtener algo de los demás o por beneficio propio, es evidente y ocasiona que las personas se alejen y desconfíen de ti.

Los líderes cuyo enfoque está en los demás, crecen en carisma.

Podríamos decir que el carisma es lo primero que atrae de un líder, pero es el carácter y la pasión por valorar a otros lo que genera la devoción duradera de su equipo.

5. Siembran más de lo que cosechan.

“El éxito se basa en las semillas que siembro, no en mi cosecha.”

—John C. Maxwell

Tu enfoque debe estar en lo que siembras, no en cuánto vas a cosechar.

Si quieres ser un líder irresistible, tu enfoque principal debe estar en lo que das a otras personas.

“Los valores no se enseñan con la boca, se modelan con la vida.”

—José Fernando Cazares



Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Transformación: Cambio positivo y duradero.

Valores que transforman:

- Cuando un líder cree y valora a otros, les da seguridad y capacidad de soñar.
- Cuando un líder cambia su actitud, ve oportunidades en lugar de obstáculos.
- Cuando una persona perdona, restaura relaciones.
- Cuando una persona escucha, conecta con otros.
- Cuando una persona cumple su palabra, gana credibilidad.
- Cuando alguien coloca límites, se protege y protege a otros.
- Cuando alguien es honesto y transparente, gana lealtad.
- Cuando alguien es humilde, gana conexión, respeto y admiración.
- Cuando alguien es valiente, brinda seguridad.

6. Respetan a todas las personas.

Tratan a todos con el mismo respeto, sin importar su estatus, logros o posición social.

Un gran líder entiende: "Yo me respeto a mí mismo, y por eso es natural respetar a los demás".



Episodio #280

9 SECRETOS DE LOS LÍDERES IRRESISTIBLES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Si quieres ser irresistible, tienes que trabajar en la forma en la que te ves a ti mismo, en tu autoestima y en cuánto valor te das.

¿Cómo te ganas el respeto de las personas?

- Cuando demuestro capacidad para liderar.
- Cuando demuestro valor y coraje.
- Cuando tengo éxito.
- Cuando soy leal a una causa y a otras personas.
- Cuando respeto a los demás.
- Cuando agrego valor a los demás.

Los líderes irresistibles están enfocados en los demás.

