Episodio #310

COMUNICAR PARA INFLUIR DE VERDAD

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

La respuesta para ser un comunicador que impacta: Triple Certificación de Maxwell Leadership

1. Tu mensaje debe provocar movimiento: _____.

La verdadera medida del impacto es si las personas hicieron algo _____ después de escucharte.

Hoy en día estamos tan acostumbrados a solo _____ información, que hemos perdido la noción de lo importante que es poner esa información es _____ accionables.

Hacer algo con lo que escuchamos es el verdadero _____.

Esta es la Ley de los _____, y John la describe así:

"El mayor éxito en la comunicación es la acción."

—John C. Maxwell

Debes ser claro en tu mensaje sobre cuál es la acción que esperas de tu audiencia.
Nada es más poderoso que la _____.

📌 **Pregunta de evaluación:**
¿Cuál es la acción que alguien puede tomar _____ después de escucharte?

Episodio #310

COMUNICAR PARA INFLUIR DE VERDAD

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

2. _____ en quienes ya lo hacen bien

Observa a quienes van _____.

Esta es la Ley de la _____.

"Los buenos comunicadores aprenden de los grandes comunicadores."

—John C. Maxwell

No te limites a copiar el estilo de un solo tipo de comunicador. Aprende de muchos _____:

- Stand-up comedy
- Predicadores
- _____
- _____
- Docentes
- Locutores

La clave es estar atento y detectar quién te engancha, por qué, y qué puedes _____ de eso.

Y también se aprende de los que lo hacen _____:

- Te muestran lo que no debes hacer.
- Te inspiran al darte cuenta de oportunidades _____ que tú no quieres dejar pasar.

📌 **Pregunta de evaluación:**

¿Qué fue lo último que aprendiste de un comunicador al que _____?

Episodio #310

COMUNICAR PARA INFLUIR DE VERDAD

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

3. Habla desde tus _____, no desde tus _____.

La base es: _____.

"Los seres humanos nos conectamos desde nuestra vulnerabilidad, no desde nuestras fortalezas."

—Brené Brown

Hay una gran diferencia entre escuchar teorías no probadas y escuchar verdades que nacen de la experiencia _____.

La buena comunicación se basa en conexión y _____. Y la credibilidad nace de la autoridad _____. Y esa autoridad, del modo en que vives. Comunicar de forma _____-- es compartir con otros lo que has vivido.

Esta es la Ley de la _____:

"Nuestra mayor comunicación ocurre en las áreas donde nuestra vida ha sido cambiada."

—John C. Maxwell

📌**Pregunta de evaluación:**

¿Cuál es tu _____ honesta y potente que puede inspirar a otros?

Palabras: Acción, diferente, consumir, pasos, diferenciador, Resultados, claridad, inmediatamente, Inspírate, adelante, Observación, formatos, Políticos, Empresarios, aprender, mal, perdidas, admiras, cicatrices, teorías, Vulnerabilidad, personal, credibilidad, moral, impactante, Convicción, historia.

Episodio #310

COMUNICAR PARA INFLUIR DE VERDAD

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

La respuesta para ser un comunicador que impacta: Triple Certificación de Maxwell Leadership

1. Tu mensaje debe provocar movimiento: Acción.

La verdadera medida del impacto es si las personas hicieron algo diferente después de escucharte.

Hoy en día estamos tan acostumbrados a solo consumir información, que hemos perdido la noción de lo importante que es poner esa información es pasos accionables.

Hacer algo con lo que escuchamos es el verdadero diferenciador.

Esta es la Ley de los Resultados, y John la describe así:

"El mayor éxito en la comunicación es la acción."

—John C. Maxwell

Debes ser claro en tu mensaje sobre cuál es la acción que esperas de tu audiencia.
Nada es más poderoso que la claridad.

📌 **Pregunta de evaluación:**
¿Cuál es la acción que alguien puede tomar inmediatamente después de escucharte?

Episodio #310

COMUNICAR PARA INFLUIR DE VERDAD

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

2. Inspírate en quienes ya lo hacen bien

Observa a quienes van adelante.

Esta es la Ley de la Observación.

"Los buenos comunicadores aprenden de los grandes comunicadores."

—John C. Maxwell

No te limites a copiar el estilo de un solo tipo de comunicador. Aprende de muchos formatos:

- Stand-up comedy
- Predicadores
- Políticos
- Empresarios
- Docentes
- Locutores

La clave es estar atento y detectar quién te engancha, por qué, y qué puedes aprender de eso.

Y también se aprende de los que lo hacen mal:

- Te muestran lo que no debes hacer.
- Te inspiran al darte cuenta de oportunidades perdidas que tú no quieres dejar pasar.

📌 **Pregunta de evaluación:**
¿Qué fue lo último que aprendiste de un comunicador al que admiras?

Episodio #310

COMUNICAR PARA INFLUIR DE VERDAD

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

3. Habla desde tus cicatrices, no desde tus teorías

La base es: Vulnerabilidad.

"Los seres humanos nos conectamos desde nuestra vulnerabilidad, no desde nuestras fortalezas."

—Brené Brown

Hay una gran diferencia entre escuchar teorías no probadas y escuchar verdades que nacen de la experiencia personal.

La buena comunicación se basa en conexión y credibilidad. Y la credibilidad nace de la autoridad moral. Y esa autoridad, del modo en que vives. Comunicar de forma impactante es compartir con otros lo que has vivido.

Esta es la Ley de la Convicción:

"Nuestra mayor comunicación ocurre en las áreas donde nuestra vida ha sido cambiada."

—John C. Maxwell

📌**Pregunta de evaluación:**
¿Cuál es tu historia honesta y potente que puede inspirar a otros?

Te voy a compartir un esquema sencillo y fácil de recordar para que impactes con tus historias.

Te espero en mi comunidad exclusiva de YouTube.
🔗 Haz clic en **UNIRSE** y ten acceso inmediato.