

Episodio #357

TU CIRCULO DEFINE TUS OPORTUNIDADES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Entre 70% y 80% de las vacantes se cubren a través del llamado “mercado oculto”, es decir, oportunidades que no se publican y se llenan mediante

_____.

La seguridad _____ es parte del _____ de una vida extraordinaria.

1.- Las personas extraordinarias te obligan a _____ tu estándar de

La gente extraordinaria no tolera las _____.

Las personas extraordinarias son personas _____, y las personas seguras se _____ de sus vidas, y no permiten personas que no sean así cerca.

Una característica evidente de la responsabilidad es tu estado de _____ en lo relacional, financiero, emocional y de salud. Si tú no reflejas eso, no estarás en la misma liga que las personas extraordinarias.

2.- Las relaciones de las personas extraordinarias se sostienen sobre conversaciones

No significa que les gusten las conversaciones difíciles, más bien, la seguridad, la _____, el bienestar del otro, el _____ y el amor por la relación los lleva a tenerlas.

La _____ de nuestra vida está ligada a la calidad de nuestras _____



Episodio #357

TU CIRCULO DEFINE TUS OPORTUNIDADES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Prefieren la fricción _____ antes que la armonía _____.

“_____ en las personas debe _____ a confrontarlas.”

— John C. Maxwell, Cómo ganarse a la gente

3.- La exposición a personas extraordinarias _____ lo que consideras

Lo que sea que tú creas que es tu _____ de éxito y alcance, tú puedes con aún más que eso.

Tus límites personales cambian cuando ves a alguien cercano lograr lo que antes parecía fuera de _____.

“Nada expande tanto las posibilidades como el pensamiento _____.”

— John C. Maxwell, Piense para obtener un cambio

4.- Las personas extraordinarias suelen vivir con _____, no con agendas saturadas

No buscan estar _____, buscan avanzar en lo que realmente produce _____.

Han aprendido que la actividad no necesariamente significa _____. Entonces, enfócate en menos cosas para _____ más.

Rigen sus vidas con base en sus prioridades y se sienten _____ haciéndolo.



Episodio #357

TU CIRCULO DEFINE TUS OPORTUNIDADES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

5.- La _____ en el tiempo es uno de los filtros principales de las relaciones de alto _____.

Las relaciones que realmente _____ el crecimiento se fortalecen con la repetición de _____, el cumplimiento de compromisos y la honestidad.

“Todas las relaciones necesitan ser _____.”

— John C. Maxwell, Cómo ganarse a la gente

La base de una gran relación es la confianza y el compromiso, por lo tanto, si realmente te interesa esa persona extraordinaria que quieres tener cerca, encontrarás maneras _____ de aportar valor a su vida a través de tu presencia.

Palabras: contactos, personal, cimiento, elevar, responsabilidad, excusas, seguras, adueñan, orden, difíciles, honestidad, respeto, calidad, conversaciones, productiva, superficial, interesarse, preceder, redefine, posible, límite, alcance, liberado, prioridades claras, ocupados, impacto, productividad, lograr, cómodos, consistencia, valor, impulsan, interacciones, cultivadas, confianza, significativas.



Episodio #357

TU CIRCULO DEFINE TUS OPORTUNIDADES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Entre 70% y 80% de las vacantes se cubren a través del llamado “mercado oculto”, es decir, oportunidades que no se publican y se llenan mediante contactos.

La seguridad personal es parte del cimiento de una vida extraordinaria.

1.- Las personas extraordinarias te obligan a elevar tu estándar de responsabilidad.

La gente extraordinaria no tolera las excusas.

Las personas extraordinarias son personas seguras, y las personas seguras se adueñan de sus vidas, y no permiten personas que no sean así cerca.

Una característica evidente de la responsabilidad es tu estado de orden en lo relacional, financiero, emocional y de salud. Si tú no reflejas eso, no estarás en la misma liga que las personas extraordinarias.

2.- Las relaciones de las personas extraordinarias se sostienen sobre conversaciones difíciles.

No significa que les gusten las conversaciones difíciles, más bien, la seguridad, la honestidad, el bienestar del otro, el respeto y el amor por la relación los lleva a tenerlas.

La claridad de nuestra vida está ligada a la calidad de nuestras conversaciones.



Episodio #357

TU CIRCULO DEFINE TUS OPORTUNIDADES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Prefieren la fricción productiva antes que la armonía superficial.

“Interesarse en las personas debe preceder a confrontarlas.”

— John C. Maxwell, Cómo ganarse a la gente

3.- La exposición a personas extraordinarias redefine lo que consideras posible

Lo que sea que tú creas que es tu límite de éxito y alcance, tú puedes con aún más que eso. Tus límites personales cambian cuando ves a alguien cercano lograr lo que antes parecía fuera de alcance.

“Nada expande tanto las posibilidades como el pensamiento liberado.”

— John C. Maxwell, Piense para obtener un cambio

4.- Las personas extraordinarias suelen vivir con prioridades claras, no con agendas saturadas

No buscan estar ocupados, buscan avanzar en lo que realmente produce impacto.

Han aprendido que la actividad no necesariamente significa productividad. Entonces, enfócate en menos cosas para lograr más.

Rigen sus vidas con base en sus prioridades y se sienten cómodos haciéndolo.



Episodio #357

TU CIRCULO DEFINE TUS OPORTUNIDADES

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

5.- La consistencia en el tiempo es uno de los filtros principales de las relaciones de alto valor

Las relaciones que realmente impulsan el crecimiento se fortalecen con la repetición de interacciones, el cumplimiento de compromisos y la honestidad.

“Todas las relaciones necesitan ser cultivadas.”

— John C. Maxwell, Cómo ganarse a la gente

La base de una gran relación es la confianza y el compromiso, por lo tanto, si realmente te interesa esa persona extraordinaria que quieres tener cerca, encontrarás maneras significativas de aportar valor a su vida a través de tu presencia.

