

EL VALOR DE LA INFLUENCIA

SI VALORA LA INFLUENCIA, SE ESFORZARÁ POR
DESARROLLAR SU HABILIDAD DE DIRIGIR

¿CUÁL FUE SU PASO DE ACCIÓN LA SEMANA PASADA? ¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

+ TOME TURNOS
PARA LEER EN VOZ ALTA
LOS PÁRRAFOS A LA
DERECHA. CONFORME
LEE, SUBRAYE LAS
IDEAS QUE CAPTAN SU
ATENCIÓN.

Independientemente de si se considera un líder, dirige personas todos los días. Muchas personas aceptan la definición tradicional de líder como alguien con un título. Sin embargo, la verdad es que el liderazgo es influencia. La influencia es simplemente la capacidad de tener un efecto en las palabras, decisiones, comportamiento, desarrollo o carácter de otra persona. Por lo tanto, a través de la interacción natural con otros, tenemos la capacidad de influenciar a las personas que nos rodean todos los días.

Muchos de nosotros empezamos nuestra carrera con un título nuevo y no tenemos idea de cómo dirigir. Con frecuencia, creemos que nuestra posición nos da la autoridad necesaria para influenciar a nuestro equipo. En realidad, la posición y título no tienen relación con la influencia. Aunque tengamos la autoridad para controlar factores limitados en nuestro ambiente de liderazgo, la influencia es realmente el factor determinante que crea cooperación y productividad.

Inicialmente, nuestra influencia es simplemente una extensión de nuestras relaciones. Cuando tenemos una conexión sana y respeto por nuestro equipo, podemos trabajar en conjunto para realizar tareas más grandes y mejores que las que realizaríamos independientemente. Los mejores líderes se conocen a sí mismos y conocen a su equipo. Descubren las fortalezas únicas que cada individuo aporta al equipo y aprenden cómo aprovechar la energía del equipo para trabajar hacia una visión más grande. Finalmente, los mejores líderes utilizan su influencia a favor de una causa que valga la pena.

La mayoría de nosotros no empieza como grandes líderes. La buena noticia es que podemos desarrollar y crecer como líderes, de manera que podemos aprender las destrezas necesarias para inspirar e influenciar a un equipo. Primero, debemos aprender a comunicarnos y conectarnos con nuestro equipo. Luego debemos producir resultados y experimentar éxito en conjunto. Cuando tengamos una buena relación y estemos produciendo, nos podemos enfocar en desarrollar a otros líderes y transmitir lo que hemos aprendido a través de mentores. Pronto, nuestra experiencia se multiplicará e impactaremos a una nueva generación de líderes.

Su visión de liderazgo puede ser muy diferente, pero independientemente de su edad o título, puede dirigir e influenciar a otras personas. De hecho, Usted ya está dirigiendo – tal vez como estudiante, maestro, predicador, policía, político o artista. La mejor noticia es que Usted elige a quién y cómo influenciará y qué impacto desea tener en las personas que le rodean y en su comunidad.

LECCIÓN 30

BENEFICIOS

Si practica el Valor de la Influencia, experimentará los siguientes beneficios:

1. Tendrá la oportunidad de hacer algo que haga una diferencia en el mundo.
2. Tendrá la oportunidad de compartir su visión e inspirar a otros a unirse.
3. Tendrá relaciones laborales fuertes y cooperativas porque las personas querrán triunfar con Usted.
4. Podrá hacer más con otros que solo.
5. Naturalmente compartirá lo que está aprendiendo y sentirá satisfacción al desarrollar a otros líderes a su alrededor.
6. Se gozará al ayudar a otras personas a triunfar.

PASOS A SEGUIR

1. **DESARROLLE SU CARÁCTER.** Nuestra habilidad de influenciar a otros depende, primero de quiénes somos. Si nuestro carácter no es atractivo para otros, nuestra habilidad de influenciar será muy limitada.
2. **DESARROLLE SUS RELACIONES.** Si construimos buenas relaciones podremos desarrollar un buen grado de influencia en cualquier equipo u organización.
3. **DESARROLLE SU CONOCIMIENTO.** Debemos ser conocedores para tener credibilidad ante otras personas.
4. **DESARROLLE SU INTUICIÓN.** Como líderes, debemos utilizar nuestra intuición para reconocer e influenciar intangibles como energía, moral, tiempo y momento.
5. **DESARROLLE SU EXPERIENCIA.** La experiencia no garantiza la credibilidad, pero motiva a las personas a darnos la oportunidad de comprobar que somos capaces.
6. **DESARROLLE UN REGISTRO DE ÉXITO.** Nada fomenta la confianza como un buen registro. Cada vez que somos exitosos, le damos a nuestros seguidores otra razón para confiar en nuestro liderazgo.

⊕ ELIJA ALGO QUE SUBRAYÓ QUE ES IMPORTANTE PARA USTED. TOME UN MINUTO PARA DECIRLES A TODOS LO QUE USTED ELIGIÓ Y POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA USTED.

CARACTERÍSTICAS

Las personas que demuestren el Valor de la Influencia muestran ciertas características.

1. Tienen una actitud de ganador. Los líderes de influencia desean triunfar como equipo.
2. Son exitosas personalmente. Su éxito es atractivo para las personas que les rodean. Esto les permite desarrollar un mayor grado de influencia.
3. Construyen excelentes relaciones. Su mayor regalo es que genuinamente se preocupan por otros.
4. Son conducidas a hacer algo significativo. Están enfocadas en una visión acerca de lo que desean llevar a cabo.
5. Buscan oportunidades para desarrollar a otros. Ellos desean compartir lo que han aprendido para habilitar a las personas que los rodean.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

EVALÚESE A USTED MISMO DE 1 A 10



¿Por qué obtuvo esta calificación?

¿Qué beneficios obtendrá al mejorar su calificación?

¿A quién conoce que demuestra este valor? ¿Qué admira acerca de esa persona?

¿Qué acción específica puede poner en práctica para poner a prueba los beneficios de este valor?

Lista de verificación para la lectura diaria de este valor.



⊕ TOME UN MINUTO PARA COMPARTIR SUS RESPUESTAS A LA SECCIÓN DE AUTO-EVALUACIÓN, QUE INCLUYE EL PASO QUE TOMARÁ PARA MEJORAR EN ESTA ÁREA