



# Los 3 pasos del Progreso Personal y Profesional

Consigue el poder de  
hacer cambiar las cosas

## La comunicación y las relaciones interpersonales son la clave

Los humanos somos **seres sociales** por naturaleza. Vivimos rodeados de otras personas en cualquier ámbito de nuestro día a día: en casa, en el trabajo, en nuestra vida social...

Dedicamos muchas horas de nuestra vida a comunicarnos y relacionarnos con los demás. En muy diversas situaciones, sean personales o profesionales, las habilidades comunicativas son la clave de las relaciones con los que nos rodean. Y en esas interacciones, muchas veces estamos intentando **convencer o influir** en los demás para conseguir nuestros propósitos, nuestros objetivos.

En nuestra formación académica o en las escuelas de negocios, podemos adquirir conocimientos para diseñar grandes planes, ideas brillantes para el desarrollo profesional o empresarial, pero para ponerlos en la práctica, para que sean efectivos, vamos a necesitar la colaboración de los demás, y es ahí donde nuestras **habilidades para relacionarnos** son fundamentales para **alcanzar el éxito**.

¿Quién no se ha encontrado ante una conversación difícil? ¿Cuántas veces la capacidad para exponer y convencer a los demás con nuestras ideas ha marcado la diferencia? ¿Habríamos podido evitado discusiones si hubiéramos tenido herramientas para ello? ¿Hubiéramos podido negociar mejor con un jefe, colaborador o cliente si hubiéramos tenido recursos para ello? ¿Hay algún aspecto de tu vida que habría cambiado si tu habilidad para comunicarte y relacionarte con los demás fuera diferente?

“Las habilidades de comunicación y relación son posiblemente el principal reto de cada uno para tener éxito en nuestra vida”

- Dale Carnegie

“

**Ahora tengo el poder de hacer que las cosas cambien”**

– Participante del Dale Carnegie Course de Habilidades Comunicativas, Liderazgo y Relaciones Interpersonales

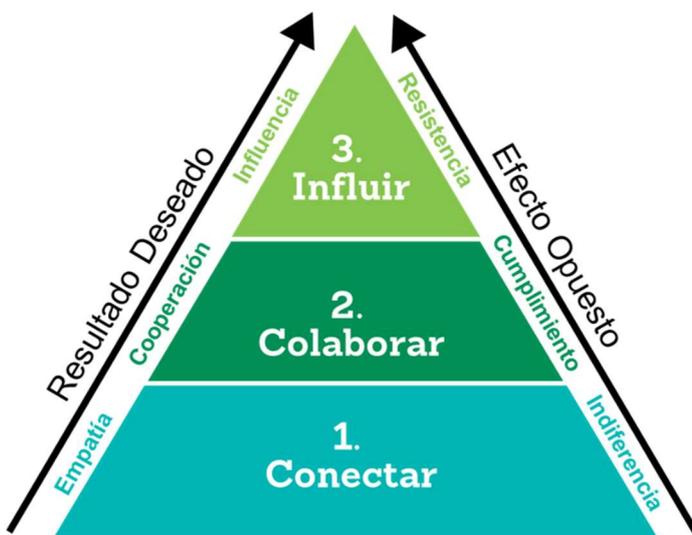
# Los 3 pasos del Progreso Personal y Profesional

Todos queremos progresar como personas y como profesionales, queremos tomar el control de nuestras vidas y conseguir nuestros propósitos.

No hay duda de que existen personas que destacan por sus habilidades innatas para la comunicación, las relaciones interpersonales y para el liderazgo, pero afortunadamente son habilidades que **podemos aprender y perfeccionar** a lo largo de nuestras vidas.

Y podemos hacerlo puesto que hay una serie de fórmulas probadas que han funcionado durante siglos. En este e-book queremos compartir un resumen del proceso que Dale Carnegie diseñó y que, al **llevarlo a la práctica**, nos conduce al éxito convirtiéndonos en mejores personas y mejores profesionales.

Como dijo recientemente un participante de nuestros programas al finalizar su formación, había adquirido herramientas para **hacer que las cosas cambien**.



En Dale Carnegie utilizamos esta **Pirámide del Progreso** para representar cómo nuestras habilidades de comunicación y de relación con los demás nos conducen a generar un entorno positivo y colaborativo con los que nos rodean.

Siguiendo estos pasos, uno detrás del otro, conseguiremos mejorar nuestra capacidad para influir en las acciones y decisiones de los demás y de esta manera alcanzar nuestros objetivos reforzando nuestro liderazgo personal y profesional

Veamos a continuación los detalles de cada una de las fases o los 3 pasos para el **Progreso Personal y Profesional**.

## Paso 1: Conectar con los demás

Cuando mantenemos una interacción con otras personas, bien sea en nuestra vida personal o en el trabajo, existen algunos comportamientos y actitudes que pueden hacer que esa comunicación sea interesante, productiva y enriquecedora o bien que sea una de aquellas situaciones de las que no nos sentimos orgullosos y que preferiríamos no tener nunca.

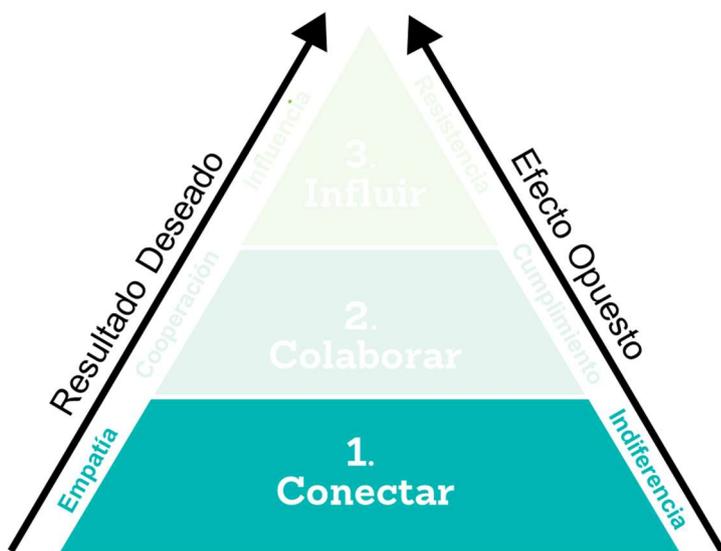
En este paso, lo primero e imprescindible, es centrar nuestro objetivo en **conectar con los demás**. Para ello, existen recursos o técnicas que debemos tener en mente para conseguir una comunicación amable, ya que solo conseguiremos conectar con la otra persona si nuestra actitud es amigable.

Imagina cualquier situación en la que estés comunicándote con alguien, tanto sea de manera presencial, virtual, de forma verbal o por escrito. El resultado deseado en esa interacción es generar **empatía** con los interlocutores.

### Algunas pautas para conseguirlo:

- Sonríe
- No critiques, no condenes, no te quejes
- Dirígete a los demás por su nombre
- Escucha a la otra persona de forma activa
- Interésate sinceramente por los demás

El efecto opuesto será la indiferencia. Piensa un momento cómo te sientes tras una interacción con personas poco amigables, negativas, que no nos escuchan y no se interesan por nosotros de forma sincera.



## Paso 2: Colaborar con los demás

El siguiente paso, que se alcanza únicamente tras conectar con los demás, consiste en generar un entorno de **colaboración de los demás**, conseguir que el trabajo en equipo funcione.

En la vida real, tanto en el ámbito personal como profesional, es imprescindible la colaboración entre diferentes personas. Por muy buenas intenciones, ideas o proyectos que tengamos, a la hora de llevarlos a la práctica necesitaremos de otras personas para conseguirlo. Y obviamente será mucho más fácil y exitoso si colaboramos de forma proactiva que si lo hacemos por imposición, limitándonos a cumplir cada uno con su parte.

Piensa por un momento cuántos de tus logros hubieran sido posibles si no hubieras contado con el apoyo de alguien. La colaboración es algo mutuo: hoy por ti, mañana por mí. Si generamos un entorno de colaboración hacia los demás, recibiremos la cooperación de los que nos rodean.

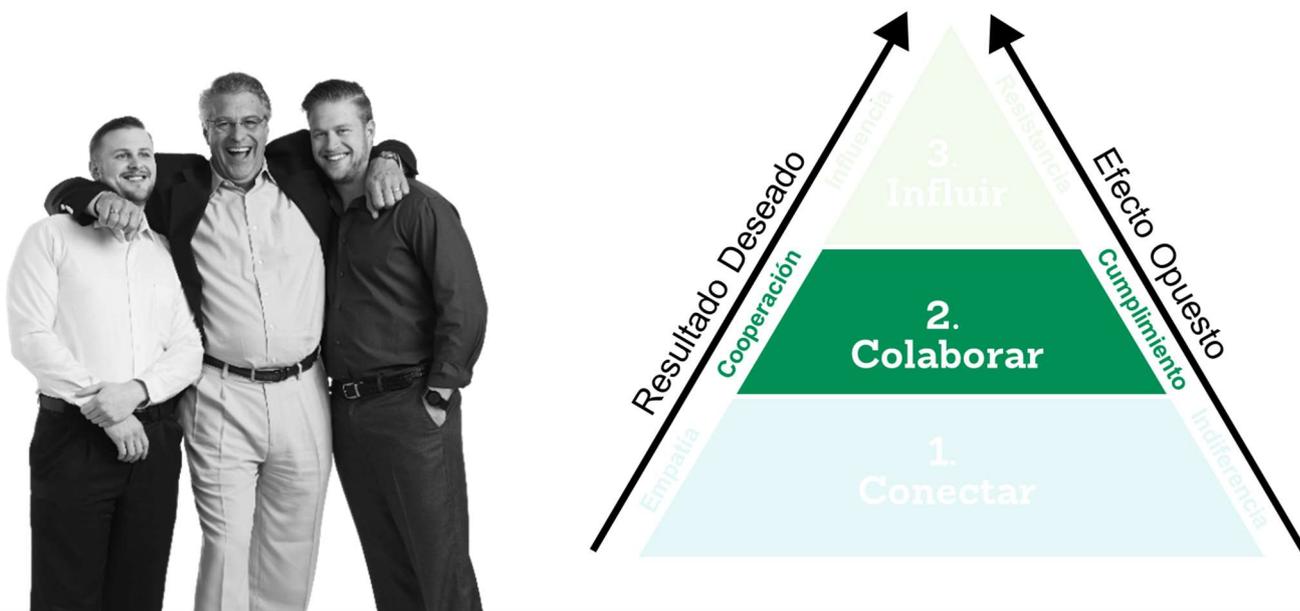
¿Cuántas veces un proyecto no avanza porque no obtenemos lo que esperamos de otra persona o departamento? ¿Cuántas iniciativas no se llevan adelante por la falta de cooperación de algunos miembros de un equipo o grupo?

Existen recursos o técnicas que podemos aplicar para conseguir el resultado deseado: la **cooperación** de los demás que nos conduzca al éxito y a la consecución de nuestros propósitos.

### Prueba estos consejos:

- La única forma de salir ganando en una discusión es evitándola.
- Demuestra respeto por los demás: utiliza el tacto y la diplomacia
- Trata de ver las cosas desde el punto de vista de las otras personas
- Permite que los demás expresen sus opiniones e ideas
- Reconoce tus propios errores

El efecto opuesto en este caso es limitarse al cumplimiento de las tareas sin ningún ánimo de hacerlo de forma colaborativa.



## Paso 3: Influir en los demás

Una vez contamos con un entorno de colaboración, estaremos preparados para **tener influencia en los demás**. No se trata de manipular, ni de dar órdenes para que nos obedezcan, ni de que lo hagan por obligación. Hablamos de generar un entorno en el que nos hemos ganado la credibilidad, respeto y confianza de los demás y por ello apoyan y siguen nuestras iniciativas.

En el día a día, dedicamos mucha energía a negociar: con clientes, con colaboradores, con la pareja, con los hijos.... Obviamente no siempre conseguimos el 100% de lo que proponemos, pero para ser escuchados y tomar el control de nuestras vidas, personal y profesional, para alcanzar aquello que nos proponemos, son muy importantes nuestras habilidades a la hora de expresarnos, inspirar, convencer e influir en las personas con las que interactuamos.

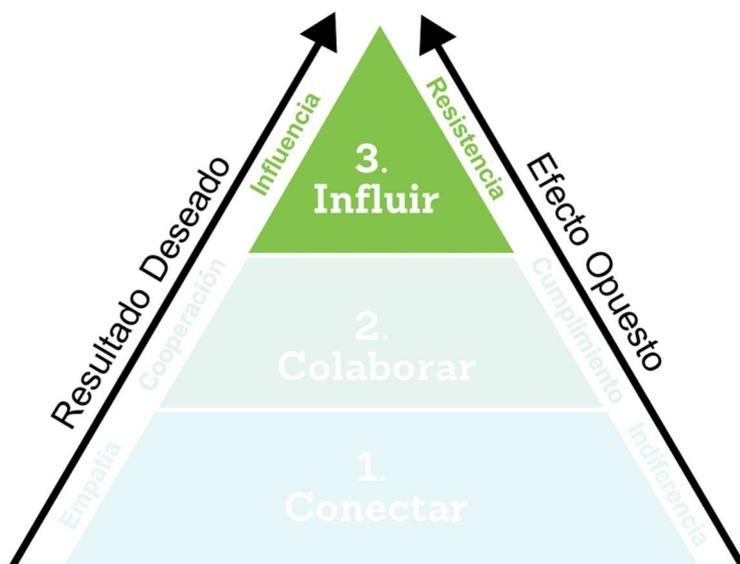
Cuando observas personas con éxito... ¿qué ves?: Confianza, entusiasmo, habilidad. Son personas que inspiran a los demás y lideran con el ejemplo. Piensa en alguien que te haya inspirado en algún momento de tu vida: puede ser un superior, un compañero, un profesor o alguien de tu familia. Lo más probable es que esa persona tuviera la habilidad de hacerte sentir bien, de apoyarte, de ayudarte a sacar lo mejor de ti. Son personas que pueden destacar por sus conocimientos, pero sobre todo destacan por su manejo de las relaciones humanas y las emociones.

Para conseguir este resultado deseado que es la **influencia** en los demás, hay herramientas probadas que te ayudarán a convertirte en una persona a la que los demás apoyarán y considerarán un referente o líder.

### Estas son nuestras recomendaciones para ayudarte a conseguirlo:

- Haz preguntas en lugar de dar órdenes
- Reconoce lo positivo, elogia cada pequeño progreso de los demás
- Alienta a los demás, haz que los errores parezcan fáciles de corregir
- Procura que la otra persona se sienta satisfecha de hacer lo que sugieres

Cuando no conseguimos desarrollar estas habilidades para conseguir esa influencia legítima y sincera en los demás, podemos encontrarnos con el efecto opuesto, que es la resistencia de las otras personas a nuestras ideas o iniciativas.



## A modo de resumen:

Tras más de 100 años entrenando a millones de personas en todo el mundo a mejorar sus habilidades y sacar todo su potencial, en Dale Carnegie estamos convencidos de que poner en práctica estos consejos te ayudarán en tu **progreso personal y profesional**.

- Conecta con los demás cuando te comuniques: Genera la **empatía** necesaria para que la comunicación sea amigable. Escucha de forma activa, sonríe, llama a las personas por su nombre. ¡La amabilidad es un recurso que abre muchas puertas y no cuesta dinero!
- Evita las discusiones: No necesariamente tenemos que estar de acuerdo en todo, pero aun teniendo diferentes puntos de vista, existen herramientas para que podamos discrepar sin discutir, utilizando el **respeto** y la **diplomacia**.
- Nadie es perfecto: **Reconoce tus errores**, es una fórmula infalible para que los demás también lo hagan y no se pongan a la defensiva.
- Si quieres que los demás hagan algo... ¡gánatelos! . Utiliza tus habilidades para conseguir su **cooperación**. Si tu facilitas tu colaboración a los demás, es muy probable que los demás te brinden su apoyo. Las personas aportamos mucho más cuando estamos involucrados en los proyectos que cuando nos limitamos a cumplir órdenes. Hazlos partícipes de los éxitos y minimiza los errores.
- Como resultado de lo anterior, conseguirás que se sientan a gusto formando equipo contigo, que apoyen tus ideas y desarrollarás tu **influencia** y liderazgo personal a tu alrededor.
- Como resultado, la aplicación práctica de estas recomendaciones te llevará a reforzar tu **autoconfianza** y a aumentar tu capacidad para controlar las preocupaciones y el **estrés**.

La buena noticia es que **estas habilidades pueden entrenarse y perfeccionarse**. Para ello es necesario conocer la metodología y lo más importante, ponerla en práctica hasta interiorizarla con la ayuda de Trainers que te faciliten coaching en el momento y feedback para progresar.

Si deseas mejorar tus habilidades para el progreso personal y profesional, consulta nuestro programa **“Dale Carnegie Course: Habilidades Comunicativas, Liderazgo y Relaciones Interpersonales”** en nuestra web o contáctanos en [info@dalecarnegie.es](mailto:info@dalecarnegie.es)

Para más información: [dalecarnegie.es](http://dalecarnegie.es) Tel: +34 93 496 00 00 +34 91 435 61 24

66

**El liderazgo tiene que ver con la empatía. Se trata de tener la capacidad de relacionarse y conectar con las personas con el propósito de inspirar y empoderar a los demás”**

– Oprah Winfrey