

Ebook

Tu zona de influencia

Hablar, Vender y Liderar con
Impacto

Introducción – El secreto de los que destacan

¿Cuántas veces te has sentido atrapado en problemas que no puedes cambiar?

Preocupado por lo que otros piensan de ti, frustrado por lo que hace tu pareja, molesto con la economía o con tu pasado... Y lo peor es que, mientras más piensas en ello, menos poder sientes sobre tu vida.

Ese es el gran error: gastar energía en lo que **no depende de ti**. Es como intentar empujar una puerta cerrada con llave desde fuera: te agotas y no avanzas.

La mayoría de las personas viven ahí, en su **Zona de Preocupación**, y por eso sienten ansiedad, frustración y hasta resignación.

Pero hay otra forma. Una llave sencilla y poderosa: vivir en tu **Zona de Influencia**.

Aquí ocurre la magia. Porque cuando dejas de luchar con lo que no puedes controlar y pones toda tu atención en lo que sí depende de ti —tus pensamientos, tus emociones, tu comunicación, tus decisiones— tu vida comienza a transformarse.

Este ebook está diseñado para mostrarte cómo moverte de la **preocupación** a la **influencia**, y aplicarlo en lo más importante: tu vida personal, tu amor y tus negocios.

PARTE 1 – Descubre tu Zona de Influencia

La diferencia entre Preocupación e Influencia

Imagina dos círculos:

Zona de Preocupación: ahí están las cosas que no dependen de ti (la economía, lo que otros piensan, el clima, el pasado, la política). Mientras más tiempo pases aquí, más ansiedad, frustración e impotencia sentirás.

Zona de Influencia: aquí están tus pensamientos, tu comunicación, tus decisiones, tus emociones, tus hábitos. Lo que sí depende de ti y desde donde puedes cambiar tu vida.

Cuando vives en tu **Zona de Influencia**, expandes tu poder personal y creas resultados reales.

- **Los pilares de la Zona de Influencia**

1. Enfoque

1. Lo que eliges mirar, crece. Si te enfocas en problemas, ves más problemas. Si te enfocas en soluciones, activas tu creatividad.
2. Ejemplo: si tu meta es mejorar tu relación, enfócate en lo que puedes aportar, no en lo que el otro no hace.

2. Diálogo interno

1. La voz con la que te hablas crea tu identidad.
2. Ejemplo: decirte “soy malo para vender” te quita poder. Decirte “cada día aprendo y mejoro mi forma de vender” te da energía.

3. Significado

1. Nada tiene un significado hasta que tú se lo das.
2. Ejemplo: perder un cliente puede ser “un fracaso” o “una lección para mejorar mi comunicación”.

4. Emociones y hábitos

1. Tus emociones marcan tu vibración diaria, y tus hábitos refuerzan esa vibración.
2. Ejemplo: agradecer al despertar cambia tu día completo.

5. Acciones coherentes

1. La acción es la forma más rápida de influir en tu vida.
2. Ejemplo: en lugar de preocuparte por tu economía, aprendes una habilidad nueva y llamas a tres clientes.

Práctica 1 - El mapa de lo que depende de ti

1. Haz dos columnas: **Preocupación** vs. **Influencia**.
2. Escribe 5 cosas que te quitan energía.
3. Pásalas a la columna que corresponde: ¿depende de ti o no?
4. Elige una de la columna “Influencia” y actúa hoy mismo.

- **Práctica 2 - Redefine el significado**

Piensa en una situación difícil reciente.

Escríbela en una frase corta.

Responde: ¿Qué aprendizaje puedo extraer de esto? ¿Qué me está enseñando?

Crea un nuevo significado: “Esto no fue un fracaso, fue un entrenamiento”.

Práctica 3 - Afirmación diaria

Cada mañana repite en voz alta:

**“Hoy pongo mi energía en lo que sí depende de mí.
Mientras otros se preocupan, yo influyo.”**

PARTE 2 - La Zona de Influencia al Hablar en Público

El problema común

El miedo al juicio: pensar demasiado en lo que otros dirán o en si cometerás un error. Esa es tu Zona de Preocupación.

La clave

Enfocarte en lo que sí depende de ti:

Preparación de tu mensaje.

Control de tu respiración.

Tu actitud y pasión al comunicar.

Ejemplo

Un orador se repite: “*¿Y si me equivoco?*” → ansiedad y bloqueo.

En cambio, cuando piensa: “*¿Cómo puedo transmitir valor y ayudar a esta audiencia?*” → seguridad y conexión.

Prácticas

Respiración 4-7-8 antes de salir a hablar para calmar la mente.

Ensayar frente al espejo o grabarte, pero con un solo enfoque: **dar valor, no impresionar.**

Afirmación diaria:

“No controlo el juicio de otros, pero sí la pasión con la que comunico.”

PARTE 3 - La Zona de Influencia en las Ventas

El problema común

Muchos vendedores enfocan su energía en lo externo: si el cliente dirá que sí, si tiene dinero, si entiende el valor. Zona de Preocupación.

La clave

Tu influencia está en:

Escuchar mejor.

Formular preguntas poderosas.

Comunicar beneficios con claridad.

Mostrar seguridad en tu servicio o producto.

Ejemplo

Un vendedor piensa: *“Con esta economía nadie compra”* → se rinde. Uno en Zona de Influencia se dice: *“Puedo mostrarle al cliente cómo esto resuelve su problema”* → sigue activo y cierra.

Prácticas

1. **Haz 5 preguntas abiertas** en cada reunión para conocer lo que el cliente realmente necesita.
2. **Reescribe objeciones:** “Es caro” → “Necesita más claridad sobre el valor”.
3. Mantra:

“Mientras otros se preocupan por vender, yo me enfoco en servir mejor.”

PARTE 4 - La Zona de Influencia en el Liderazgo

El problema común

Líderes que dicen: *“Mi equipo no se compromete”* o *“nadie toma la iniciativa”*. Zona de Preocupación.

La clave

Un líder de influencia sabe que solo controla:

Su ejemplo.

Su comunicación clara.

El reconocimiento y el feedback que ofrece.

Ejemplo

Un jefe frustrado repite: *“Mi gente no cambia”*.

Un líder consciente se pregunta: *“¿Qué puedo hacer yo hoy para inspirar, reconocer y dar dirección?”*.

Prácticas

Reconoce un logro de tu equipo cada día (por pequeño que sea).

Sé coherente: haz lo que pides. Si exiges puntualidad, llega antes que todos.

Afirmación:

“No controlo el compromiso de mi equipo, pero sí cómo inspiro con mi ejemplo.”

“En los negocios, el poder no está en la economía ni en la competencia: está en tu enfoque, tu comunicación y tu disciplina.”

Conclusión

Hablar en público, vender y liderar no son talentos mágicos: son habilidades que florecen cuando decides vivir en tu **Zona de Influencia**.

Cuando dejas de gastar energía en lo que no depende de ti y enfocas toda tu atención en lo que sí está en tus manos, te vuelves magnético, confiable e imparable.

👉 Este ebook es solo un mapa breve. Si quieres profundizar y desarrollar estas habilidades al máximo, mis **mentorías y programas** te darán la estructura completa para influir con impacto en todas las áreas de tu vida y negocios.

Ebook

Tu zona de influencia