



El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition)

By Mark Sanborn

Download now

Read Online →

El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn

Aproveche la oportunidad de ser extraordinario. Existen personas que con su inagotable entusiasmo por la vida logran inspirar en otros esa chispa de pasión que los motiva a superarse. El conferencista motivacional Mark Sanborn conoció a una persona así, y en el libro *El factor Fred* nos relata la verdadera historia de Fred, un cartero que logró hacer que un empleo común se convirtiera en una profesión extraordinaria al realizar su trabajo con pasión, simpatía y máxima consideración por sus clientes. En *El factor Fred*, Sanborn le brinda los cuatro principios que le ayudarán a destacarse en el trabajo y en la vida: Cómo tener un impacto positivo todos los días. Cómo forjar lazos con personas que le ayudarán a alcanzar el éxito. Cómo crear valor para usted y los demás sin gastar un centavo. Cómo reinventarse con frecuencia. ¿Desea darle a su vida un renovado sentido de energía y creatividad para poder alcanzar nuevos niveles de éxito? Al seguir estos principios, usted también podrá convertirse en un “Fred” que ve en los momentos ordinarios de la vida oportunidades para marcar una diferencia en el mundo. *El factor Fred* le enseña cómo lograrlo.

↓ [Download El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace ...pdf](#)

📖 [Read Online El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted ha ...pdf](#)

El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition)

By Mark Sanborn

El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn

Aproveche la oportunidad de ser extraordinario. Existen personas que con su inagotable entusiasmo por la vida logran inspirar en otros esa chispa de pasión que los motiva a superarse. El conferencista motivacional Mark Sanborn conoció a una persona así, y en el libro *El factor Fred* nos relata la verdadera historia de Fred, un cartero que logró hacer que un empleo común se convirtiera en una profesión extraordinaria al realizar su trabajo con pasión, simpatía y máxima consideración por sus clientes. En *El factor Fred*, Sanborn le brinda los cuatro principios que le ayudarán a destacarse en el trabajo y en la vida: Cómo tener un impacto positivo todos los días. Cómo forjar lazos con personas que le ayudarán a alcanzar el éxito. Cómo crear valor para usted y los demás sin gastar un centavo. Cómo reinventarse con frecuencia. ¿Desea darle a su vida un renovado sentido de energía y creatividad para poder alcanzar nuevos niveles de éxito? Al seguir estos principios, usted también podrá convertirse en un "Fred" que ve en los momentos ordinarios de la vida oportunidades para marcar una diferencia en el mundo. *El factor Fred* le enseña cómo lograrlo.

El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn Bibliography

- Sales Rank: #416074 in Books
- Brand: Brand: Vintage
- Published on: 2007-02-13
- Released on: 2007-02-13
- Original language: English
- Number of items: 1
- Dimensions: 7.97" h x .35" w x 5.18" l, .30 pounds
- Binding: Paperback
- 132 pages

 [Download El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace ...pdf](#)

 [Read Online El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted ha ...pdf](#)

Download and Read Free Online **El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn**

Editorial Review

About the Author

Mark Sanborn, autor de fama internacional de varios bestsellers, fue admitido al Salón de la Fama de los Conferencistas a una edad excepcionalmente temprana. Él es el presidente de Sanborn and Associates, Inc., una entidad que ofrece programas sobre liderazgo. Mark ha dado conferencias sobre liderazgo, cambio, trabajo en equipo, servicio al cliente y motivación a todo lo largo y ancho de los Estados Unidos y en otros once países. Entre sus clientes se cuentan empresas de *Fortune 500*, universidades, asociaciones e iglesias. Mark y su familia viven cerca de Denver, Colorado.

Excerpt. © Reprinted by permission. All rights reserved.

1El primer FredHaz de cada día una obra maestra.--JOSHUA WOODEN, padre de John WoodenConoci a "Fred" justo despues de comprar mi primera casa, que fue construida en 1928 en una hermosa zona de la ciudad de Denver llamada Washington Park. Pocos días despues de mudarme, oi que alguien llamaba a la puerta. Al abrir, vi a un cartero en el porche. "Buenos días, señor Sanborn", me dijo alegremente. "Mi nombre es Fred y soy el cartero encargado de este sector. Me he detenido para presentarme y darle la bienvenida a esta vecindad. Tambien quisiera saber un poco sobre usted y su trabajo".Fred era un hombre de complexion y estatura medianas, y tenia un pequeno bigote. Aun cuando su aspecto no era especial, irradiaba sinceridad y calidez. Yo estaba un poco sorprendido. Como la mayoría de la gente, habia recibido cartas y todo tipo de correspondencia durante años, pero nunca habia tenido esa clase de encuentro personal con el cartero. La actitud de ese hombre me impresiono enormemente. "Soy conferencista profesional. No tengo un verdadero trabajo", le dije en broma. "Entonces, seguramente viaja a menudo", dijo Fred. "Asi es. Viajo entre 160 y 200 días al año". Con un gesto que denotaba interes, Fred continuo. "Si me permite conocer su programa de viajes, guardare su correo y solo se lo entregare cuando este en casa". El ofrecimiento de Fred me dejo asombrado, pero le dije que ese esfuerzo no era necesario. ".Por que no deja el correo, sencilla-mente, en el buzón que hay a la entrada de la casa?", le sugerí. "Yo lo recogeré cuando regrese de cada viaje". Frunciendo el ceno y negando con la cabeza, Fred dijo: "Señor Sanborn, los ladrones son muy listos. Ellos saben que el correo acumulado en un buzón significa que el dueño de casa no esta en la ciudad. Usted podría ser victima de un robo". Fred se preocupaba por mi correspondencia mas que yo! Lo que habia dicho tenia sentido. Al fin y al cabo, el era el profesional en ese terreno. "Lo que puedo hacer es no llenar demasiado el buzón, para que no se abra", continuo Fred. "Asi, nadie se dara cuenta de que usted no esta. Y dejare entre la puerta de malla metalica y la puerta principal lo que no quepa en el buzón. Nadie advertira que esta allí. Y si ese sitio se llena demasiado, guardare el resto hasta que usted regrese". En ese punto ya habia empezado a preguntarme: .Realmente este tipo trabaja para el Servicio Postal de los Estados Unidos? .Sera que este vecindario tiene su propio sistema de distribucion de correo? Pero como las sugerencias de Fred eran tan fantasticas, le dije que estaba de acuerdo. Dos semanas despues regrese a casa de un viaje. Cuando iba a introducir la llave en la puerta principal, note que faltaba el tapete de la entrada. .Se estarian robando estos pequenos tapetes los ladrones? Entonces lo vi en un rincon del porche y note que ocultaba algo. Cuando lo levante, encuentre una nota de -- .de quien mas podría ser? -- .Fred! Al leer su mensaje, me entere de lo que habia sucedido. Durante mi ausencia, otro cartero habia dejado un paquete dirigido a mi en una direccion equivocada, no muy lejos de mi casa. Cuando Fred se dio cuenta de la equivocacion, recogio el paquete, lo llevo a mi casa, le coloco la nota y luego lo cubrio con el tapete para que pasara inadvertido. Asi que Fred no se limitaba a repartir el correo, sino que .tambien corregia los errores que cometian los funcionarios de otros servicios postales! Todas las acciones de Fred me impresionaron. Como conferencista profesional, se cuan facil es encontrar ejemplos de lo que esta "mal hecho" en el campo del servicio al cliente y, en general, en los negocios. En cambio, es mucho mas dificil encontrar ejemplos de lo que esta "bien hecho" o de lo que es

digno de elogio. Sin embargo, ahí estaba Fred, mi cartero, un ejemplo inmejorable de lo que es el servicio personalizado, y un modelo para todos los que aspiren a marcar una diferencia en su trabajo. Comence a utilizar mis experiencias con Fred para ilustrar las conferencias y los seminarios que dicto a lo largo y ancho del país. Todos los asistentes se sentían cautivados y querían conocer más detalles acerca de él, independientemente de que trabajaran en el sector industrial, en alta tecnología o en el área de la salud. De regreso en Denver, yo tenía de vez en cuando la oportunidad de contarle a Fred cuán inspirador era su trabajo para otras personas. Le conte, por ejemplo, sobre una mujer que estaba sumamente desmotivada pues, a pesar de trabajar duro, su jefe nunca le dirigía una palabra de aliento o reconocimiento. Ella me había enviado una nota en la que decía que el ejemplo de Fred la había motivado a "no darse por vencida" y a continuar haciendo lo que sabía en el fondo de su corazón era lo correcto, sin importar si obtenía o no la aprobación de su jefe. También compartí con Fred una experiencia muy especial. Al terminar una conferencia, un gerente me confesó que acababa de reconocer que, desde muy joven, su meta profesional había sido "convertirse en un Fred". Él creía que, en cualquier negocio o profesión, la meta de todos los hombres y mujeres debería ser la excelencia y la calidad. Me dio muchísimo gusto contarle a mi cartero que varias compañías habían creado el "Premio Fred" para los empleados que demostraran en el trabajo su característico espíritu de servicio, innovación y compromiso. Y, como si lo anterior fuera poco, una admiradora de Fred le envió, a mi dirección, una caja de galletas hechas por ella en casa. La primera Navidad después de conocer a Fred, quise agradecerle más formalmente su increíble manera de servirme y le dejé un regalo en el buzón. Al día siguiente encontré allí mismo una carta distinta a todas. El sobre tenía estampilla, pero carecía de matasello. Al fijarme en el nombre del remitente, vi que era de Fred el Cartero. Fred sabía que era ilegal dejar en los buzones sobres estampillados pero sin matasellar. Por eso, aunque el mismo lo había llevado desde su casa hasta la mía, había hecho lo correcto: le había colocado una estampilla. Su carta decía: "Estimado señor Sanborn: Gracias por pensar en mí en esta Navidad. Me enorgullece mucho saber que usted habla de mí en sus seminarios y espero seguir prestando un servicio excepcional. Atentamente, Fred el Cartero". Durante los diez años siguientes, Fred desempeñó su trabajo de una manera extraordinaria. Yo sabía que días el no había estado encargado de mi calle por la forma como se apilaba el correo en mi buzón. Cuando él estaba a cargo, yo encontraba mi correspondencia cuidadosamente organizada. Pero eso no era todo. Él también se interesaba por mí. Un día en que me encontraba cortando el césped, un vehículo se detuvo en la calle. El conductor bajo la ventanilla y una conocida voz saludó: "Buenos días, señor Sanborn. ¿Como le fue en su viaje?" Era Fred. Aunque no estaba de servicio, había decidido dar una vuelta por mi vecindario. Tras observar la actitud de Fred y su singular forma de actuar, llegué a la conclusión de que él, y la manera como realiza su trabajo, son un símbolo de la excelencia en el siglo XXI. Tanto él como los muchos otros Freds que he conocido y que me han prestado algún servicio desde sus numerosas y diferentes profesiones, me sirvieron de inspiración para escribir *El factor Fred*. Este libro contiene las sencillas pero profundas lecciones que todos los Freds del mundo me han enseñado. Cualquier persona puede ser un Fred, ¡incluso usted! Y el resultado de convertirse en un Fred no se limita a lograr éxitos en el trabajo. En la vida personal también se experimentan cambios extraordinarios. 2 La filosofía de vida de un Fred: Haz lo que hagas, hazlo bien.-- ABRAHAM LINCOLN A lo largo de este libro me referiré con frecuencia a conceptos que, en mi opinión, constituyen la esencia del factor Fred. Como la verdad es transferible, esos conceptos se pueden aplicar a nuestra vida personal y laboral. A continuación expondre, de manera resumida, los cuatro principios que aprendí de Fred el Cartero. Considero que independientemente de la profesión, la situación y el momento, todo el mundo puede ponerlos en práctica. Principio 1: Todos, Sin Excepción, Marcamos Una Diferencia No importa cuán grande y eficiente o, incluso, cuán ineficiente es una empresa. Un solo individuo puede hacer la diferencia. Por ejemplo, usted. Un empleador mediocre no solo puede obstaculizar un desempeño excepcional, sino que puede hacer caso omiso de este y no propiciarlo. O un empleador excelente puede capacitar a sus empleados para que su desempeño sea excepcional, y luego recompensarlos. Pero, ante todo, el empleado es el único que puede decidir hacer su trabajo de una manera extraordinaria, sean cuales sean las circunstancias. Piense en lo que sigue. ¿Le interesa aportar algo positivo a sus clientes y compañeros de trabajo o solo le interesa sacar provecho de ellos? ¿Contribuye usted a que su organización se acerque a

sus metas o a que se aleje de ellas? .Hace su trabajo de cualquier modo o de una manera excepcional? .Aligera usted la carga de sus companeros o la hace mas pesada? .Es usted de esas personas que motivan a los demas o, por el contrario, de las que con su negativismo generan desaliento?Nadie puede impedirle elegir ser excepcional. Al fin y al cabo, lo unico que cuenta es la diferencia que usted marque.Gracias a sus muchos anos de experiencia en liderazgo, Fred Smith, el conocido autory lider empresarial, ha llegado a la conclusion de que "la mayoría de la gente desea con todas sus fuerzas sentirse valiosa".Estoy de acuerdo. Pensemos en el ejemplo de Fred el Cartero. Mientras que muchos individuos piensan que repartir correo es una labor pesada y monotona, Fred siempre ha tomado ese trabajo como una oportunidad para hacer mas facil y agradable la vida de sus clientes. El eligio marcar una diferencia positiva.Martin Luther King, Jr. dijo: "Si un hombre esta destinado a ser barrendero, debe barrer las calles tan impecablemente como Miguel Angel pinto, o como Beethoven compuso su musica o como Shakespeare escribio sus poemas. Debe hacer su oficio tan bien, que en el cielo y en la Tierra todos digan: 'Aqui vivio un barrendero de calles que hizo bien su trabajo'.Fred el Cartero entendia esto. El es una prueba de que no existen trabajos insignificantes ni ordinarios cuando personas valiosas y extraordinarias los realizan.Los politicos suelen decir que el trabajo dignifica al hombre y yo estoy de acuerdo con esta afirmacion. Es importante tener trabajo y los medios para mantenerse y mantener a la familia. Pero esta es apenas la mitad de la ecuacion. En lo que no se ha puesto suficiente enfasis es en que las personas dignifican el trabajo. No existen trabajos insignificantes, sino personas que se sienten insignificantes realizando su trabajo. Quizas por ese motivo B. C. Forbes, el legendario fundador de la revista Forbes, dijo: "Produce mas satisfaccion y reconocimiento ser un camionero de primera clase que un ejecutivo de quinta clase".He conocido taxistas con mas empeno en hacer bien su trabajo que algunos gerentes del mas alto nivel, a quienes esforzarse los tiene sin cuidado. Mientras que la posicion nunca determina el desempeno, el desempeno definitivamente determina la posicion en la vida. Esto se debe a que la posicion se basa en resultados mas que en intenciones. Se trata de actuar mas que de hablar.Sobresalir conlleva dificultades frente a quienes se contentan con formar parte del monton. Soportar la critica de quienes se sienten amenazados por nuestros logros no depende del titulo, sino de la actitud. Cuanto mas valioso sea usted para la gente, es decir, cuanto mas valor genere en su trabajo o en sus interacciones, tanto mas exitoso sera. Un factor clave para la satisfaccion profesional es hacer las cosas de la mejor manera posible, sin reparar en la recompensa, el apoyo o el reconocimiento.Principio 2: El Exito Se Basa En Las RelacionesDurante toda mi vida, el Servicio Postal de los Estados Unidos se ha encargado de colocar en el buzón de mi casa la correspondencia dirigida a mi. Esto significa que he recibido justo lo que se puede esperar de la tarifa postal; nada mas, nada menos.En cambio, el servicio que he recibido de Fred el Cartero ha sido superior en muchos sentidos, el mas importante de los cuales ha sido mi relacion con el. Esta relacion ha sido distinta de la que he tenido con los demas carteros, antes o despues de llegar Fred a mi vida. De hecho, el es el unico con el que he mantenido una relacion personal.No es dificil captar por que Fred se ha destacado sobre todos los demas carteros. Las personas indiferentes prestan un servicio impersonal. El servicio se vuelve personalizado cuando existe una relacion entre el proveedor y el cliente. Fred dedico tiempo a conocerme y a conocer mis necesidades y preferencias. Luego, utilizo esa informacion para prestar un servicio mejor del que yo jamas habia recibido. .Es usted capaz de hacer lo mismo?Fred es la prueba de que, en cualquier trabajo o negocio, el objetivo mas importante es construir buenas relaciones con la gente. Esto se debe a que la calidad de la relacion determina la calidad del producto o del servicio. Por eso.los lideres tienen exito cuando reconocen que sus empleados son humanos;.la tecnologia tiene exito cuando reconoce que los usuarios son humanos; y.los empleados como Fred el Cartero tienen exito cuando reconocen que su trabajo implica interactuar con seres humanos.Principio 3: Debemos Crear Valor Continuamente Para Los Demas Sin Que Cueste Un Centavo.Suele quejarse usted de que no tiene suficiente dinero? .O la capacitacion necesaria? .O las oportunidades adecuadas? En otras palabras, considera que carece de los recursos necesarios para desempeñarse a un nivel mas alto?Piense en Fred. .De que recursos disponia el? De un sencillo uniforme azul y una bolsa repleta de correo. .De nada mas! No obstante, recorria las calles de un lado a otro con su corazon y su mente enfocados en las posibilidades. Su imaginacion le permitia generar valor para sus clientes sin gastar un solo centavo. Sencillamente, pensaba mas y con mayor

creatividad que otros carteros. Al actuar así, Fred llegó a dominar la habilidad más importante del siglo XXI desde el punto de vista del trabajo: crear valor para los clientes sin invertir más dinero. Usted también puede reemplazar el dinero con imaginación. El objetivo no es gastar más que sus competidores, sino pensar mejor que ellos. He conocido a muchas personas preocupadas por la posibilidad de perder su empleo como resultado de los recortes de personal, y siempre les digo que dejen de preocuparse.

Users Review

From reader reviews:

Nathan Jackson:

Hey guys, do you want to find a new book to study? Maybe the book with the subject El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) suitable to you? The particular book was written by well-known writer in this era. Typically the book untitled El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) is one of several books that will everyone read now. This specific book was inspired a number of people in the world. When you read this publication you will enter the new shape that you ever know prior to. The author explained their thought in the simple way, consequently all of people can easily to be aware of the core of this guide. This book will give you a great deal of information about this world now. To help you to see the represented of the world on this book.

Mary Davis:

A lot of people always spent their own free time to vacation or maybe go to the outside with their loved ones or their friend. Are you aware? Many a lot of people spent that they free time just watching TV, as well as playing video games all day long. If you need to try to find a new activity this is look different you can read a new book. It is really fun for you personally. If you enjoy the book that you read you can spent all day long to reading a publication. The book El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) it is rather good to read. There are a lot of those who recommended this book. They were enjoying reading this book. If you did not have enough space to develop this book you can buy often the e-book. You can more quickly to read this book from a smart phone. The price is not to fund but this book possesses high quality.

Cora Gallien:

Do you have something that you like such as book? The reserve lovers usually prefer to opt for book like comic, limited story and the biggest the first is novel. Now, why not attempting El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) that give your entertainment preference will be satisfied by reading this book. Reading practice all over the world can be said as the method for people to know world far better than how they react in the direction of the world. It can't be explained constantly that reading habit only for the geeky individual but for all of you who wants to always be success person. So, for every you who want to start examining as your good habit, you can pick El factor Fred: Ponerle pasión a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) become your starter.

Diane Morgan:

Beside this specific El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) in your phone, it could give you a way to get nearer to the new knowledge or details. The information and the knowledge you can get here is fresh from the oven so don't become worry if you feel like an older people live in narrow small town. It is good thing to have El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) because this book offers for your requirements readable information. Do you often have book but you rarely get what it's interesting features of. Oh come on, that would not happen if you have this inside your hand. The Enjoyable arrangement here cannot be questionable, just like treasuring beautiful island. So do you still want to miss this? Find this book in addition to read it from now!

Download and Read Online El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn #NJKCMTVH5B9

Read El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn for online ebook

El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn books to read online.

Online El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn ebook PDF download

El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn Doc

El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn Mobipocket

El factor Fred: Ponerle pasion a lo que usted hace puede convertir lo ordinario en lo extraordinario (Spanish Edition) By Mark Sanborn EPub