

Yo Lídero

Datos personales

Mi nombre es:

Estudio en:

Vivo en:

Mi meta para este año es:

YoLidero

*a otros para transformar
mi mundo*

YoLidero

iLead™

© 2024 Fundación Panamá Lidera and Maxwell Leadership Foundation
Todos los derechos reservados

iLead™

© 2024 Fundación Panamá Lídera
and Maxwell Leadership Foundation
Todos los derechos reservados

PROHIBIDA SU VENTA- DISTRIBUCIÓN GRATUITA

Contenido:
John C. Maxwell

Diseño Gráfico:
Lucyann De La Guardia

Impresión:
Servigráficos Panamá

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida
de ninguna forma sin el permiso por escrito de la
Fundación Panamá Lídera
Oceania Business Plaza, Torre 1000, Piso 33, Oficina 33E, Punta Pacífica
y Maxwell Leadership Foundation, USA.



YoLidero

Todo surge o se desploma por el liderazgo.

Estas palabras son válidas para todas las culturas. Cuando hay un buen liderazgo, las cosas salen bien. Cuando hay un mal liderazgo, las cosas salen mal. El liderazgo influye en todos los sectores de la sociedad; afecta lo que sucede en el gobierno, en las empresas, en la educación, en la religión, en los deportes y el entretenimiento.

¿Por qué es importante que participes en este programa de liderazgo? Porque tú eres capaz de aprender a liderar ahora mismo. Sí, aun a tu corta edad ¡puedes empezar a aprender habilidades de liderazgo! Así que, mientras más pronto aprendas cómo es un buen liderazgo, más éxito tendrás en la vida.

El objetivo de este manual es prepararte para ser un líder ahora y en el futuro. Verás la forma como influencias a los demás y la manera en que ellos influyen en ti. Mirarás a tus compañeros, y ellos te mirarán a ti, a través de un lente de liderazgo. Tendrás que reflexionar sobre quién eres, quién quieres ser y adónde quieres ir, pero cuando llegues al final de este programa, habrás aprendido lo que se necesita para ser un buen líder.

LOS BENEFICIOS DE APRENDER A LIDERAR

1. Podrás aumentar tu influencia en los demás.
2. Sabrás cómo liderar con confianza y esperanza.
3. Incluirás a los demás en tus ideas y tus acciones.
4. Te darás una vida mejor a ti mismo y a los demás.
5. Desarrollarás cualidades que te convertirán en un buen ejemplo.
6. Practicarás habilidades que te harán un líder mejor.
7. Harás un impacto positivo en tu familia y tus amigos.
8. Te respetarán más las personas que te conocen.
9. Ayudarás a llenar el vacío de liderazgo que hay en tu comunidad.
10. Te darás cuenta de que tu vida es de mucho valor para quienes te rodean.

Toma un momento para repasar estos beneficios de aprender a liderar. ¿Cuáles son más importantes para ti? ¿Cuáles son más importantes para aquellos que liderarás? Obviamente, el tiempo que inviertas en aprender estas lecciones redundará en una inversión significativa en ti mismo. ¡Es imposible ayudar a los demás a triunfar sin que triunfes tú mismo! Así que, prepárate.

Las siguientes lecciones se han diseñado con el fin de capacitarte para ser un líder. Cada una será como un bloque que suma a tu vida de liderazgo. Aprende bien cada lección; te alegrará haberlo hecho. Tu habilidad para liderar marcará la diferencia, ¡y los demás estarán orgullosos de ti!

CONTENIDO DE YOLIDERO

UNIDAD 1

1. La definición de liderazgo: Influencia	3
2. El fundamento del liderazgo: Valores	14
3. El corazón del liderazgo: Servicio	23
4. Las motivaciones del liderazgo: Carácter	33

UNIDAD 2

5. La necesidad del liderazgo: Rendición de cuentas	46
6. El éxito del liderazgo: Trabajo en equipo.....	56
7. El combustible del liderazgo: Pasión	67
8. La prueba del liderazgo: Valentía	76

UNIDAD 3

9. La conexión del liderazgo: Comunicación	86
10. El núcleo del liderazgo: Fortalezas.....	97
11. Una imagen de liderazgo: Ejemplo	107
12. El enfoque del liderazgo: Prioridades	118

UNIDAD 4

13. La brújula del liderazgo: Visión	128
14. La preparación del liderazgo: Práctica	139
15. La meta del liderazgo: Marcar la diferencia	150
16. El mensaje del liderazgo: Esperanza	160

UNIDAD 1



Lección 1: La definición de liderazgo: Influencia

La definición
de liderazgo:
Influencia

«La influencia es el comienzo del liderazgo».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.



La primera persona lee en voz alta.



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Reconocer las diferencias entre el liderazgo y la influencia, y decidir liderar bien por las razones correctas.

1

Las diferencias entre los que lideran y los que influncian



El liderazgo y la influencia están relacionados (e incluso a veces se utilizan indistintamente), pero no son lo mismo. Tu meta debe ser convertirte en un líder que influya en otros de la manera correcta y por la razón correcta. Comprender las diferencias es crucial.

Aquí hay algunos ejemplos para ilustrar el impacto de cada uno:

LOS QUE LIDERAN

Lideran e influncian.

Los buenos valores son esenciales.

Ponen primero a los demás.

Quieren ser «respetados».

Se sienten responsables ante los demás.

Desarrollan líderes.

Son transformadores.

LOS QUE INFLUNCIAN

Influncian, pero puede que no lideren.

Los buenos valores son opcionales.

Se ponen a ellos mismos primero.

Quieren ser «aceptados».

No se sienten responsables ante los demás.

Desarrollan seguidores.

Son transigentes.

2

Reflexiones acerca del liderazgo



Todos influyen en alguien.

Si tu vida de alguna manera se conecta con otras personas, eres alguien que influye en otros. Por definición, ya eres un líder. ¿Sabías que cada uno de nosotros influimos en al menos diez mil personas a lo largo de nuestra vida? Incluso el individuo más introvertido influenciará a los demás. ¿No es asombroso? Todos los días, influyes en los demás y los demás influyen en ti. Eso significa que nadie está excluido de ser tanto un líder como un seguidor.



COMENTA CON TU GRUPO:

Mira a la persona que está sentada a tu lado y dile: «¡TÚ influncias a los demás!».

Entonces, la pregunta no es si influenciarás a alguien, sino cómo usarás tu influencia. Este programa YoLidero está diseñado para ayudarte a desarrollar tu capacidad de liderazgo y aumentar tu éxito actual y futuro. Ya sea que desees crear tu propia marca y negocio, fortalecer las amistades o alcanzar al mundo, el primer paso para lograr cualquiera de estos objetivos es elevar el nivel de tu liderazgo.



El deseo de ser notado es muy importante para los jóvenes de hoy. Las plataformas de las redes sociales proporcionan esa notoriedad. Sin embargo, existe una diferencia entre captar la atención de alguien y activar una atracción intencionada. Considera lo que quieres atraer.

Las redes sociales se enfocan en uno mismo.

Se trata de que yo les agrade a los demás para poder influenciarlos.



El liderazgo se enfoca en los demás.

Se trata de que los demás me agraden para poder influenciarlos.

Si quieres que tu influencia comience a desarrollar a otros, la pregunta que te harás cambiará de: «Ahora que tengo su atención, ¿cómo la mantengo?» a:

«Tengo su atención, ¿cómo puedo agregarles valor?».

No siempre sabemos a quién o cuánto influenciamos a los demás.

Una de las maneras más efectivas de entender el poder de la influencia es pensar en las veces cuando una persona o un evento han tocado tu vida. Esos tiempos dejaron recuerdos y marcas en nosotros.

COMENTA CON TU GRUPO:

¿Cuándo fuiste influenciado por un evento?

Ahora, piensa en las personas que te influenciaron de una forma poderosa, o en las cosas pequeñas que hicieron que significaron mucho para ti. ¿Quiénes eran y qué hicieron?





¡Somos influenciados todos los días por tantas personas! A veces las cosas pequeñas producen impresiones grandes. La persona que somos fue moldeada por esas influencias; y nosotros moldeamos a otros, con frecuencia cuando menos lo esperamos.

El autor y educador J.R. Miller lo expresó muy bien: «Ha habido encuentros de solo un momento que han dejado impresiones para toda la vida, por la eternidad. Ninguno de nosotros puede comprender esa cosa misteriosa que llamamos influencia... sin embargo, cada uno de nosotros ejerce influencia continuamente, ya sea para sanar, bendecir, dejar marcas de belleza; o para herir, lastimar, envenenar o manchar otras vidas».

Sé intencional para aumentar tu influencia positiva en los demás.

Sé intencional en interesarte activamente por las personas que te rodean. Enfócate en sus necesidades y sus aspiraciones antes de buscar promover tus propios intereses.

«Puedes hacer más amigos en dos meses si te interesas en otras personas, que en dos años si intentas que otras personas se interesen en ti».

DALE CARNEGIE



Para que los líderes tengan influencia, necesitan conectarse con las personas. ¿Por qué? Porque primero tienes que tocar sus corazones antes de pedirles que se unan a una misión. Esa es la Ley de la Conexión. No puedes mover a la gente a la acción a menos que primero la muevas con emoción. A las personas no les importa cuánto sabes hasta que saben cuánto te interesas en ellas.

Los buenos líderes trabajan en conectarse con otros todo el tiempo, ya sea que se conecten con un grupo grande o que trabajen con un solo individuo. Cuanto más fuerte sea la relación que formes con ellos, mayor será la conexión, y más probable será que te ayuden en el camino.



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Qué subrayaste que destacó como lo más importante para ti? ¿Por qué?



ACTÚA:

¿Qué cosa puedes hacer esta semana para aumentar tu influencia en los demás de forma positiva?

Escribe tu paso de acción a continuación:



Fin de la parte 1 de la lección 1

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Aprender cómo conectarte con los demás para desarrollar tu influencia y tu liderazgo.



REPASO DE LA LECCIÓN 1, PARTE 1:

- El liderazgo y la influencia están relacionados, pero no son lo mismo.
- Todos influyen en alguien, y la mayoría influye en muchos.
- Los líderes se enfocan en agregar valor a los demás.

En la primera parte de esta lección, escogiste una forma de aumentar tu influencia en los demás de manera positiva. ¿Cómo te fue con este paso de acción?

RESPONDE A CONTINUACIÓN:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1

2

3

4

5

¿Por qué te diste esa calificación?

La definición
de liderazgo:
Influencia

3 Todos se comunican, pocos se conectan

¿Cómo te conectas? Ya sea que publiques en las redes sociales, estés con un grupo de personas o platicando en el pasillo con un solo individuo, las pautas son las mismas:



Claves para conectarse...

1. Siéntete cómodo contigo mismo.

Debes saber quién eres y tener confianza en ti mismo si deseas conectarte con los demás. Ten confianza y sé tú mismo. Si no crees en quien eres y hacia dónde quieres dirigir a las personas, no te seguirán. Este es el punto de partida para desarrollar tu influencia antes de hacer cualquier otra cosa. Pon primero a los demás. Una manera de saber que te sientes cómodo contigo mismo es cuando te sientes cómodo al enfocar los reflectores sobre los demás.

2. Sé genuino.

Las únicas relaciones que funcionarán serán las que realmente te importen; los demás se darán cuenta cuando no sea así. Si no tienes un interés genuino en la persona con la que estás tratando de conectarte, entonces deja de intentarlo. La gente puede oler a un farsante fácilmente. El legendario entrenador de la NFL, Bill Walsh, observó: «Nada es más efectivo que un elogio sincero y preciso, y nada es más patético que un cumplido estereotipado».



3. Brinda ayuda.

Todos tienen más que ofrecer de lo que creen.

«Si esperas hasta que puedas hacer todo por todos, en lugar de algo por alguien, terminarás sin hacer nada por nadie».

MALCOM BANE



Brindar ayuda comienza con la voluntad de hacerlo, y después, con la comprensión de que tienes algo valioso que ofrecer a los demás. Si realmente quieres diferenciarte de los demás, ayúdalos. Sobresalir por ayudar a otros realmente no requiere de talento o habilidades especiales, solo requiere que la acción respalde el deseo de hacerlo.

4. Sé inolvidable.

Todo el mundo quiere sentirse especial. John Mason dijo: «Hay dos tipos de personas en el mundo: los que entran a una habitación y



dicen: “¡Aquí estoy!”, y los que entran y dicen: “¡Ah, ahí estás!”». Siempre serás inolvidable para los demás cuando los hagas sentir inolvidables primero. Te sorprenderías de cómo las acciones más simples y amables hacen una gran diferencia, pero la mayoría de las veces esas acciones no se realizan.

REFLEXIONA:

¿Qué clase de acción harás por alguien para hacerlo sentir inolvidable?



5. Cree en los demás.

Tener confianza en ti mismo es el primer paso para tener confianza en los demás. Tener confianza en los demás es el segundo paso para liderarlos.

Quieres atraer a personas que tengan autoconfianza, y quieres agregar valor a aquellos que carezcan de autoconfianza. Tu confianza en la gente puede ayudarle a borrar su inseguridad. Las personas no siempre recordarán lo que dijiste, pero siempre recordarán cómo las hiciste sentir. Hacer que la gente se sienta bien consigo misma te permite convertirte en un «imán de confianza». El magnetismo que produce tu confianza en las personas las atrae a ti y tu confianza en ellas las desarrolla. Es maravilloso cuando la gente cree en su líder, pero es más maravilloso cuando el líder cree en su gente.

¿Soy un «imán de confianza»?



COMENTA CON TU GRUPO:

Piensa en alguna persona que influya en ti

¿Qué es lo que más te gusta de ella? Marca una.
Su...

- ¿Apariencia?
- ¿Posición?
- ¿Inteligencia?
- ¿Habilidad?
- ¿Actitud?
- ¿Otras cosas?

Comparte con el grupo qué cualidad marcaste y por qué.

Comprende lo que no te conecta con los demás.

Cuando nos esforzamos demasiado por conectarnos con los demás, a veces exageramos tratando de ser súper divertidos, inteligentes o interesantes.

Observamos las reacciones de los demás para manejar nuestro comportamiento. Sin embargo, cuando hacemos eso, no estamos dejando que se conecten con nuestra persona real, y por lo tanto no se producirá una conexión genuina. Incluso podemos llegar a ser manipuladores.

Cultivar una relación alrededor de una aversión compartida hacia otras personas, o hablar negativamente de los demás. Claro que tienen algo en común, pero esa similitud no es suficiente para desarrollar confianza y conexión.

¿Estás pensando que la relación es fácil para ti porque siempre están riéndose y bromeando? Muchas personas se esconden siguiéndoles la corriente a los demás, y de nuevo, no puedes conectarte realmente si tu persona verdadera no está presente. La diversión a veces puede conducir a compartir y conectarse con otros. Sin embargo, la diversión suele ser de corta duración y se convierte en solo una experiencia compartida más que una conexión verdadera.

Si crees que conocer a alguien por años es lo mismo que tener una conexión con la persona, estás equivocado. Conocer o estar cerca de un compañero de clase o un vecino, no es tener una conexión auténtica. Pasar años de tu vida con alguien no equivale a tener una conexión adecuada, simplemente están pasando tiempo juntos. Lamentablemente, esto con demasiada frecuencia pasa por «amistad» o incluso por una relación de afinidad en la sociedad moderna.

REFLEXIONA:

¿Qué subrayaste que destacó como lo más importante para ti? ¿Por qué?

Conéctate, influencia y lidera.

Todo buen liderazgo se basa en las conexiones personales. A medida que las personas te conozcan y les agrades, ganarás influencia con ellas. Si no les caes bien, no querrán aprender de ti y la oportunidad de liderar disminuirá, e incluso puede acabarse. A medida que tu influencia en ellos aumente, crecerá su deseo de seguir tu dirección.





Piensa en algún líder en tu vida que haya tomado tiempo para conectarse contigo. En algún momento de esta semana, dile que aprecias su liderazgo.



ACTÚA:

Piensa en algún líder en tu vida que haya tomado tiempo para conectarse contigo. En algún momento de esta semana, dile que aprecias su liderazgo.

Lección 2: El fundamento del liderazgo: Valores



«Los valores son el alma del liderazgo».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:

Desarrollar tu liderazgo identificando los valores más importantes para ti y tu grupo.

1

La razón por la que importan los buenos valores

¿Sabes qué es lo que hace surgir el liderazgo? Los valores. Los valores son principios que guían tus decisiones, tu conducta y tus resultados. Cuando esos valores son buenos, traen beneficios solamente, y nunca te dañan a ti o a los demás. Las personas están dispuestas a confiar y a seguir a líderes cuyo comportamiento refleje un fundamento de buenos valores.



2

Los beneficios de los buenos valores

1. Los buenos valores siempre valoran a las personas.

¿Cómo sabes si un valor es bueno? Un buen valor debe cumplir con este estándar: debe valorar a las personas, a todas las personas, todo el tiempo y en todas las situaciones. No hay atajos, ni racionalizaciones, ni excepciones. Si el valor valora a la gente, entonces es positivo y digno de adoptarse. Si devalúa a la gente de alguna forma, no es un buen valor. Los buenos valores siempre se alinean con la Regla de Oro: Trata a los demás como quisieras ser tratado.



El liderazgo SIEMPRE debe valorar a las personas. Cuando no es así, el liderazgo se ve comprometido y la gente es subestimada.

Los líderes deben esforzarse por mantener este estándar: «Soy una persona de valor, que valora a los demás y les agrega valor».

COMENTA CON TU GRUPO:

Por turnos, declara con tus compañeros: «Soy una persona de valor, que valora a los demás y les agrega valor».



2. Los buenos valores traen claridad.

Los valores son un tema del que no se habla con frecuencia, pero juegan un papel importante en la orientación de tu vida de liderazgo. Nuestros valores personales no siempre están claramente definidos. Sin embargo, son una parte importante de quienes somos como personas y líderes. Por ello, los valores deben ser apreciados y discutidos de manera más abierta y frecuente.



Cuando tienes claro lo que valoras, tu vida se vuelve más significativa. La siguiente actividad te ayudará a examinar los buenos valores y por qué importan y pueden beneficiarte. Tus valores son más beneficiosos cuando los defines y los comprendes claramente.



COMENTA CON TU GRUPO:

Comparte con el grupo qué subrayaste que destacó como lo más importante para ti y por qué.



Toma un momento y mira la lista de valores. ¿Cuáles te gustaría aplicar a tu vida para mejorarla? La buena noticia es que todos ellos están a tu alcance. ¿Por qué? Porque cada valor es alcanzable si decides trabajar en él. Independientemente de tu educación, inteligencia, talento, dones o habilidades, puedes aplicar cualquiera o todos estos valores a tu vida. Puedes elegir hacerlo. La decisión marca la diferencia cuando se trata de valores. Decidir es el punto de partida para hacer posible el cambio y vivir buenos valores.

REFLEXIONA:

Lee las afirmaciones a continuación y pon una marca en las que estés de acuerdo.

- Decisiones: Uno de los regalos más grandes que recibiré, es el de poder tomar decisiones.
- Crecimiento: La única garantía de que el mañana será mejor, es que hoy puedo crecer.
- Actitud: Mi actitud le da color a cada aspecto de mi vida. Es como el pincel de la mente.
- Compromiso: El triunfo es otorgado al que termina, no al que comienza.
- Relaciones: Las relaciones son mejores cuando derribo los muros que nos dividen y construyo puentes que nos unan.
- Carácter: Tomar las decisiones correctas con relación al carácter me hace más grande internamente.
- Autoestima: El valor que me doy a mí mismo es el mismo valor que me dan los demás.
- Responsabilidad: Me miro en el espejo y asumo la responsabilidad de mi vida.
- Valentía: Valentía es seguir adelante a pesar del temor.
- Iniciativa: No puedo ganar sin comenzar.
- Prioridades: Necesito decidir cuáles son mis prioridades, si yo no lo hago, alguien más lo hará.

REFLEXIONA (CONTINUACIÓN):

- Disposición a aprender: El deseo de mejorar mi vida comienza con mi buena disposición a aprender.
- Autodisciplina: El nivel de mi éxito será determinado por mi nivel de disciplina personal.
- Resistencia: Soy como un diamante, brillo a través de la presión.
- Influencia: Mi vida es significativa cuando influyo en los demás de forma positiva.
- Mentalidad de servicio: El corazón de mi liderazgo es servir a los demás.
- Esperanza: Animo a los demás ayudándoles a ver las posibilidades.
- Bondad: Siempre voy a pensar y decir lo mejor de los demás.
- Disposición a escuchar: Mi mejor manera de consolar a alguien es escucharlo.

¿Cuáles son los cinco valores más importantes para ti?

¿Cuáles son los dos principales?

COMENTA CON TU GRUPO:

¿Cuáles son los dos valores principales para ti y por qué?



ACTÚA:

¿Qué puedes hacer esta semana para vivir uno de los valores más importantes para ti?

Escribe tu paso de acción a continuación:



PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Crear un fundamento sólido para tu futuro como líder al identificar tus valores.



REPASO DE LA LECCIÓN 2, PARTE 1:

- Los buenos valores son fundamentales para el buen liderazgo.
- Los buenos valores siempre valoran a las personas.
- Los buenos valores traen claridad.

En la primera parte de la lección te comprometiste a hacer algo para vivir uno de los valores más importantes para ti. ¿Lo hiciste? ¿Cuáles fueron los resultados?

RESPONDE A CONTINUACIÓN:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1

2

3

4

5

¿Por qué te diste esa calificación?

El fundamento
del liderazgo:
Valores

2

Los beneficios de los buenos valores (continuación)

3. Los buenos valores guían tus decisiones.

Como líder, tendrás que tomar muchas decisiones: las que hagan un impacto solo en ti y las que hagan un impacto en muchos otros. Las decisiones, grandes o pequeñas, se pueden tomar más rápido, más fácil y con mayor confianza cuando comienzas con tus valores. Tus valores servirán como un mapa interno para dirigir tu vida y guiar tus decisiones.



Abrazar algo significa adoptarlo o incluirlo en tu práctica diaria de vida y liderazgo. Nuestros valores deberían empezar a fundamentar cada decisión que tomemos y cada acción que realicemos. Cuando eso suceda, comenzaremos a vivir impulsados verdaderamente por los valores y aportaremos un liderazgo guiado por esos valores a quienes lideremos.

4. Los buenos valores crean estabilidad.

Hay un viejo dicho que dice: una bolsa vacía no se mantiene recta. Sin valores, una persona está vacía y débil. Mucha gente espera que sus relaciones, empleos, educación, tecnología y dinero crearán la fuerza necesaria para sostener la «bolsa» de su vida... Pero no puedes depender de esas cosas. Por ejemplo, si miras la ciudad de Palo Alto en Silicon Valley California, tal vez esperes que sea un paraíso. Después de todo, se sabe que es el mayor centro tecnológico de los Estados Unidos. Alberga las sedes de empresas como Tesla, Apple, Facebook y Google. La población de la ciudad es altamente educada, el desempleo es bajo y los salarios promedio son altos. Tristemente, también lo es la tasa de suicidio. Los suicidios de adolescentes ocurren en Palo Alto cuatro veces más que el promedio nacional.



COMENTA CON TU GRUPO:

Por turnos, declara con tus compañeros: «Soy una persona de valor, que valora a los demás y les agrega valor».



Los valores no solo ayudan a las personas a vivir mejor, también las ayudan a mantenerse fieles a sí mismas. Tus valores te fortalecerán y te sostendrán a lo largo de tu vida. Lo que haces, por qué lo haces y cómo lo haces, está basado en tus valores. Si tus valores son buenos, manejarás tu vida con confianza y fortaleza.





5. Los buenos valores son mejores cuando se viven que cuando se hablan.

Tus valores guían tus acciones. Esta es la realidad: Para que el liderazgo sea bueno y duradero, debe estar precedido por una vida buena. La vida buena viene de los valores buenos. Si hay una desconexión entre lo que dices que es importante y lo que haces, entonces enseñar sobre valores es inútil. Las acciones que realizamos son las que nos dan credibilidad real. Es por eso que creemos que las palabras más importantes que cualquier líder puede decir son: «Sígueme». Cuando nuestras palabras están respaldadas y son congruentes con nuestras acciones, ganamos credibilidad.

Los buenos valores siempre nos agregan valor y nos hacen más valiosos para los demás. Si estuvieras buscando un amigo, ¿los valores de la persona serían importantes para ti? Por supuesto que lo serían.

REFLEXIONA:

¿Qué clase de acción harás por alguien para hacerlo sentir inolvidable?



Si quieres mostrar un liderazgo basado en valores, entonces necesitas tener esos valores tú mismo y traducirlos en acciones para persuadir a la gente de seguir tu liderazgo. Una cosa es conocer y entender tus valores, otra cosa es comportarte de acuerdo con ellos. Todos los beneficios se obtienen cuando comprendes tus buenos valores y actúas basado en ellos. ¡La gente también se dará cuenta de estos beneficios! Cuando hables apasionadamente y vivas tus valores con intensidad, las personas se sentirán atraídas a ti, y es más probable que escuchen tu mensaje. Vivir buenos valores te posicionará para motivar e influenciar exitosamente a los demás.

COMENTA CON TU GRUPO:

¿Qué subrayaste que destacó como lo más importante para ti y por qué?



ACTÚA:

Esta semana, busca maneras de afirmar a tus amigos cuando vivan o apliquen sus valores.

Por ejemplo, si ves a alguien hablando a favor de otra persona, elogia su valentía. Si ves a alguien probar algo nuevo, hazle saber que crees que es genial que se esté preparando para una oportunidad de crecimiento.

Lección 3: El corazón del liderazgo: Servicio



«Cuando sirves a otros como líder, su éxito se convierte en tu éxito».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!

PRIMERO



LA META DE ESTA LECCIÓN:
**Comprender el servicio para que
puedas ser intencional en servir
bien por los motivos correctos.**

1

Las diferencias entre servir y servirse a uno mismo



Robert Greenleaf, dice: «Convertirse en un líder servicial comienza con el sentimiento natural de que quieres servir y quieres servir primero». Este sentimiento con frecuencia inspira a la gente a querer liderar.



De acuerdo con la Dra. Rachael Naomi Remen, tendemos a abordar la vida de tres formas distintas:

- Ayudamos a los demás cuando los consideramos débiles.
- Reparamos a los demás cuando los consideramos heridos.
- Servimos a los demás cuando los consideramos valiosos.

Observa que las dos primeras acciones abordan las necesidades de los demás; sin embargo, con frecuencia respondemos de esa forma para sentirnos bien con nosotros mismos. Cuando ayudamos a la gente porque la vemos débil o herida, involuntariamente nos colocamos por encima de ella. En lugar de realmente atender sus necesidades, creemos que les estamos haciendo un favor al sacrificar nuestro tiempo y energía en ellos. Servir a los demás es una declaración de que ellos son valiosos.



El significado del servicio

Dar de tu tiempo, dinero o energía para servir a los demás no solo hace que el mundo sea mejor, también te hace a ti mejor. Los estudios indican que el solo hecho de servir a los demás aumenta tu felicidad, tu salud y tu sentido de bienestar, y no se diga tu influencia.

Una vez que reconocemos que hay un sentido de propósito, realización y éxito al servir a los demás, lo priorizamos. ¿Cómo? Sirviendo. Un gran error sobre el servicio es pensar que requiere una inversión sustancial de tiempo o una contribución significativa de dinero, o conocimientos especializados. Cuando pensamos eso, evitamos servir; elaboramos todo tipo de explicaciones racionales para no hacerlo, tales como...

No tengo tiempo.

No sé qué pueda o deba hacer.

No tengo ninguna habilidad especial con la que pueda contribuir.

No me necesitan.

Tal vez has pensado cosas como estas, pero no son verdad. Hay muchas formas en que puedes servir a los demás.

COMENTA CON OTROS:

Como grupo, piensa con tus compañeros en tres formas como podrían servir en tu escuela o tu comunidad. Luego, toma un tiempo para identificar cómo percibes a las personas que potencialmente servirías, teniendo en mente la descripción de la Dra. Remen sobre la forma en que servimos.



2

Los beneficios de servir a los demás



1. Servir es contagioso.

Cuando una persona realiza una buena acción, hace que otros sigan su ejemplo. Las personas son más propensas a realizar actos de servicio después de observar a otro hacer lo mismo. Este efecto puede extenderse por toda la escuela, inspirando a docenas de personas a marcar la diferencia.

2. Servir a los demás es como un bumerán.

Los aborígenes australianos lanzan un pedazo de madera tallada al aire y regresa a ellos. Servir a los demás es como ese bumerán. A medida que das ánimo a otros, ese ánimo vuelve a ti.

3. Servir a los demás te enseña sobre ti mismo.



«La mejor manera de encontrarte a ti mismo es perderte en el servicio a los demás».

MAHATMA GANDHI

Cuando servimos a los demás, creamos un ambiente propicio para el aprendizaje que comienza ayudando a la persona que sirves. Cada experiencia de servicio es una oportunidad para aprender más sobre los demás y recordarles las cualidades increíbles que ves en ellos. Pero, ¿adivina qué? En el proceso, tú aprendes acerca de ti mismo, ¡lo cual engrandece tu vida también!

4. Servir a los demás promueve conductas positivas en los adolescentes.

Según los sociólogos, los adolescentes que sirven como voluntarios tienen mejor autoconcepto y calificaciones. Los estudios también muestran que servir a los demás fortalece su sentido general de identidad y propósito. Cuando ayudas a alguien a subir una colina, tú mismo te acercas a la cima.

REFLEXIONA:

¿Cuál de estos beneficios es más atractivo para ti y por qué?



COMENTA CON OTROS:

¿Qué es lo más importante que extraes de esta lección?



ACTÚA:

¿Te comprometerás a dar el primer paso para encontrar una nueva oportunidad de servir esta semana?

Escribe tu paso de acción a continuación:



Fin de la parte 1 de la lección 3

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Crear un fundamento sólido para tu futuro como líder al identificar tus valores.



REPASO DE LA LECCIÓN 3, PARTE 1:

- Los buenos valores son fundamentales para el buen liderazgo.
- Los buenos valores siempre valoran a las personas.
- Los buenos valores traen claridad.

En la primera parte de la lección te comprometiste a hacer algo para vivir uno de los valores más importantes para ti. ¿Lo hiciste? ¿Cuáles fueron los resultados?

RESPONDE A CONTINUACIÓN:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

El corazón
del liderazgo:
Servicio

3

¿Cuál es tu motivación?



Comencemos la lección de hoy con la primera pregunta reflexiva que los líderes jóvenes deben hacerse: «¿Por qué quiero ser un líder?».



COMENTA CON OTROS:

¿Por qué quieres liderar?

¡La razón por la que lideras determina cómo lideras!

Si lideras porque quieres que las personas te ayuden, querrás que te sirvan.

Si lideras porque quieres ayudar a las personas, querrás servirles.

Los líderes que quieren ser servidos, se ponen a sí mismos primero.

Los líderes que quieren servir a la gente, ponen primero a los demás.



La mentalidad de sentirse merecedor de un derecho es lo opuesto a la mentalidad de servicio.

Debido a que el liderazgo principalmente se enfoca en los demás, si no somos cuidadosos, podemos empezar a sentir que tenemos ciertos derechos. Las palabras: «me merezco», se quedan en nosotros y pueden llevarnos a la falta de servicio en nuestro liderazgo. Sentir que tenemos el derecho de obtener lo que deseamos por encima de lo que es mejor para todos puede destruir nuestras relaciones. Creerse merecedor de un derecho puede descarrilar incluso al mejor de los líderes. La verdadera naturaleza del liderazgo es el servicio. «Me merezco» es un pensamiento que amenaza nuestra capacidad de liderar. Nos saca de la narrativa del liderazgo, que es «servir a los demás».

Cuando tratamos de que todo gire alrededor de nosotros hacemos que la felicidad de los demás sea inalcanzable. Mantener el servicio en el centro de tu liderazgo ayudará a minimizar la mentalidad de merecedor.

Lo contrario de «me merezco» no es negarnos a nosotros mismos. También debemos cuidar de nuestras necesidades así como

cuidamos de las necesidades de los demás, o no seremos capaces de servirles adecuadamente. El buen liderazgo no es una posición, sino un cometido. Cuando se hace correctamente, un buen liderazgo canaliza todo lo que es para el beneficio de los demás. El liderazgo es vivir para hacer algo por los demás.

REFLEXIONA:

¿Alguna vez has caído en la mentalidad de «me merezco»? ¿Qué te ayudó a darte cuenta y corregirlo?

4

Preguntas para ayudarte a servir mejor a las personas

1. ¿Qué necesita la gente?

Thomas Edison dijo: «Cada invención que hice fue el resultado de pensar cómo ayudaría a los demás. Descubro lo que el mundo necesita, y luego procedo a inventarlo».



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Qué necesitas de los demás?



¿Qué crees que los demás necesiten de ti?

Cuando sirves con las necesidades de otros en mente, ¡el éxito llega solo!



2. ¿Cómo puedo suplir esa necesidad?

Satisfacer las necesidades de los demás comienza con un corazón dispuesto. Si quieres maximizar tu servicio, preguntar es más útil que asumir. Cuando permites que los demás participen en tu servicio a ellos, se benefician, tanto tú que eres el servidor, como ellos que son los receptores de tu servicio.

Dos preguntas para servir mejor:

1. ¿Puedo ayudarte?
2. ¿Cómo te puedo ayudar mejor?

Cuando tu servicio incluye la aportación de los demás, ¡tu servicio lo valora!



3. ¿Qué hago bien que me permite servir mejor a la gente?

No quieres limitar tu servicio a los demás solo sirviendo en aquellas cosas para las que eres talentoso. Sin embargo, cuando sirves en tu zona de fortaleza, combinas el corazón con el talento. Esta combinación te permite agregar valor desde tu «zona de acción óptima» en beneficio de los demás. Cuando tu servicio involucra tus fortalezas particulares, ¡tu servicio se multiplica!



4. ¿Cómo puedo recibir valor al servir a los demás?

Servicio = sustantivo
Servir = verbo

Demasiadas personas ven el servicio como un sustantivo, un rol o una función. Como resultado, su servicio es apagado. El servicio debe ser demostrado. El servicio requiere acción. El servicio, como el amor, también es un verbo. Como tal, requiere acción y esfuerzo; debe ser demostrado. Cuando se hace bien, sistemáticamente, con interés y cuidado genuino, dejará una impresión positiva perdurable en quienes sirves, y ellos causarán una impresión perdurable en ti.

Ralph Waldo Emerson dijo: «Una de las compensaciones más bellas de la vida es que nadie puede ayudar sinceramente a otro sin ayudarse a sí mismo».

«Nos beneficiamos al máximo a nosotros mismos cuando beneficiamos al máximo a los demás».

JOHN C. MAXWELL

Cuando tu liderazgo se enfoca en el servicio, ¡eres promovido al levantar a los demás!



5. ¿Cómo puedo servir a la gente de una forma que la inspire a ayudar a los demás?

Cuando vives un estilo de vida orientado al servicio, otros lo notan. ¿Por qué? Porque pocas personas sirven a otros con un corazón amoroso. Cuando se den cuenta, pídeles que se unan a ti para servir. La inspiración con frecuencia comienza con una invitación. ¿El resultado? Un cambio de ser inspirado a inspirar a los demás.

Si sientes la necesidad de retribuir de alguna forma, y todavía no has hecho el servicio parte de tu vida, quizá te has dado cuenta de que no necesitas salvar al mundo para ser útil. Tu camino de liderazgo comienza con pasos pequeños. Incluso si haces una cosa pequeña para servir cada semana, experimentarás los beneficios del servicio al marcar una diferencia.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y escoge lo más importante. ¿Por qué fue importante para ti?



ACTÚA:

Haz un compromiso de servir con regularidad los dos meses siguientes y reflexiona en lo que percibas y experimentes.

Lección 4: Las motivaciones del liderazgo: Carácter



«La pregunta más importante de los líderes, es:
“¿Por qué quiero liderar a los demás?”».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, anímate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Reconocer el valor de las motivaciones y desafiarte a no hacer suposiciones negativas en cuanto a las motivaciones de los demás.

1

Las motivaciones son importantes



¿Alguna vez alguien ha juzgado erróneamente tus motivaciones? Si sí, entonces sabes que las motivaciones son importantes. Una motivación se define como la razón que mueve a alguien a hacer algo; puede estar oculta o no ser obvia.



El corazón es la fuente de nuestras motivaciones. Nuestro deseo de felicidad, placer, comodidad, respeto, amor o libertad, puede ser la razón subyacente de lo que hacemos. Nuestros motivos pueden ser buenos o malos; puros o impuros. Pueden honrar a los demás u honrarnos a nosotros mismos.

La forma como percibimos las motivaciones de los demás es importante.

¿Alguna vez has estado convencido de que sabes exactamente por qué alguien dijo o hizo algo? ¿Alguna vez alguien ha juzgado tus motivos, y sabes que no tenía ni idea de por qué hiciste lo que hiciste?



El amor hace por los demás lo que deseáramos que hicieran por nosotros.

Nadie aprecia que alguien cuestione sus motivaciones o sugiera que la motivación que expuso no es verdad.

Tus pensamientos y sentimientos personales influyen en cómo lees los motivos de los demás. Si alguien se inclina hacia los pensamientos negativos, puede pensar fácilmente que los demás se sienten igual, y puede que no sea el caso en absoluto.

Todos hemos sido culpables de sacar conclusiones precipitadas para luego darnos cuenta de que juzgamos completamente mal una situación. Pensar que conocemos las motivaciones de otros es algo que quizá nos sucede con más frecuencia con las personas más cercanas. Pensamos que podemos predecir sus motivos simplemente por experiencias pasadas. Olvidamos que la mayoría de las personas evolucionan y crecen constantemente; y por lo tanto, sus motivaciones también cambian constantemente. Nuestro amor por los demás nos ayudará a mirar más allá de sus acciones para buscar conocer sus intenciones. Las preguntas motivadas por el amor nos ayudan a conocer los motivos de una persona.



El amor siempre piensa lo mejor, nunca asume lo peor.

Pensar lo mejor de los demás no es ser ingenuo. Si hay un defecto de carácter que debe abordarse, entonces el amor lo aborda con gracia y verdad. Una excelente manera de pensar en ello es que cualquiera es inocente hasta que se demuestre lo contrario. No conocemos todos los detalles, y no podemos ver el corazón de otra persona. El amor dice: «Esto es lo que hiciste, pero no es lo que eres.

¿Puedes ayudarme a entender tus acciones?».

Con respecto a las motivaciones de los demás, creamos lo mejor de ellos a menos que sea evidente que no sea el caso. E incluso, si su motivación no fuera la correcta, tenemos que abordarlo con la verdad de una forma que honre el buen liderazgo.

El orgullo es exactamente lo contrario del amor. El orgullo no hace preguntas ni da a los demás el beneficio de la duda. El orgullo determina que conoce las motivaciones de los demás y debe corregirlas.

Ser orgulloso y autoritario no es liderazgo; es dictadura. El orgullo dice:

«¡Sé por qué dijiste lo que dijiste! ¡Sé por qué hiciste lo que hiciste! Puedo detectar tus motivos, y como sé que los conozco, estoy seguro de que tú eres el problema y nadie más lo es, ¡yo menos!».

Todas estas son mentiras, y son mentiras en las que todos podemos caer fácilmente.

¿Alguna vez has estado seguro de la motivación de alguien? ¿Has tenido razón? Tal vez. ¿Alguna vez te has equivocado? Probablemente.

COMENTA CON TU GRUPO:

Comparte alguna ocasión cuando tu suposición sobre la motivación de otra persona estuvo equivocada, o cuando alguien erróneamente asumió cuál era tu motivación.



Si queremos ser honestos con nosotros mismos, no podemos estar seguros de saber por qué alguien hizo o dijo algo. Caemos en «modo de suposición», y la suposición es la madre de todos los desastres.

La verdad

La verdad es que muy pocos de nosotros somos lo suficientemente perspicaces como para entender por qué otras personas dicen o hacen lo que hacen. ¿Por qué te lo digo? ¿Cómo puedo estar tan seguro? Experiencia.

Todos hemos hecho creer a otros que teníamos un motivo cuando, de hecho, teníamos otro. Si eres como el resto de la raza humana, puedes sentirte juzgado injustamente y sorprendido de que puedan creer eso de ti.

Pero, nos damos la vuelta y hacemos exactamente lo mismo.

Naturaleza humana

Piensa en esto. ¿Por qué la mayoría de nosotros creemos automáticamente que los motivos de alguien más son negativos? Creemos que están tratando de hacernos daño o simplemente ayudarse a sí mismos.

Es nuestra naturaleza humana creer siempre que los demás están obrando en contra de nosotros. Si la mayoría de la gente se equivoca contigo, ¿no es lógico pensar que normalmente tú te equivoques con ellos?

Los resultados

Cuando crees que conoces las motivaciones de una persona, y generalmente piensas que son negativas, nunca cultivas una relación sólida con la persona. La sospecha, la desconfianza y la negatividad impregnarán todo lo que hagas. La confianza es fundamental para cualquier relación, especialmente la de un líder. ¿Cómo puede crecer tu influencia y liderazgo con los demás si predeterminas sus motivaciones? No crecerá. Amar a la gente y respetar sus decisiones evitará que esto suceda.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste. ¿Qué destacó como lo más importante para ti y por qué?



ACTÚA:

¿Qué puedes hacer esta semana para ayudarte a ti mismo a ser intencional en asumir lo mejor en cuanto a las motivaciones de los demás?

Comparte tu idea con el grupo.



Fin de la parte 1 de la lección 4

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Mantener tus motivaciones bajo control para que realmente puedas valorar a las personas.



REPASO DE LA LECCIÓN 4, PARTE 1:

- Es naturaleza humana asumir que los demás tienen motivaciones incorrectas.
- El amor elige pensar lo mejor de las personas y sus motivos.
- Nuestras motivaciones son importantes, y la forma como percibimos las motivaciones de los demás es importante también.

En la primera parte de la lección te comprometiste a ser intencional en asumir lo mejor en cuanto a las motivaciones de los demás. Por favor, comparte con el grupo cómo te fue.

RESPONDE A CONTINUACIÓN:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1

2

3

4

5

¿Por qué te diste esa calificación?

Las motivaciones
del liderazgo:
Carácter

1

Las motivaciones son importantes (continuación)

Por lo general, vemos las motivaciones de los demás basados en nuestros propios motivos.

Naturalmente, vemos las cosas como somos nosotros, no como son las cosas. De hecho, uno de los mayores recursos que cualquier líder puede tener es una perspectiva personal positiva: la capacidad de ver lo bueno de cualquier persona o circunstancia. Eso te llevará a buscar lo bueno en lugar de buscar lo malo.

No quieres ser la persona que se concentra en lo que salió mal, lo que está mal y lo que es probable que salga mal. No necesitas que ese tipo de pensamientos estén regularmente en tu cabeza, y esta es la razón:

La vida ofrece suficientes desafíos tal como es, no es necesario que le agregues más. La gente tiene mucho que ofrecerte si tú lo descubres. Haz que tu objetivo sea buscar las motivaciones positivas, y te sorprenderás de cómo los demás se abrirán contigo.

Examina tus motivaciones reales.

Las motivaciones son las razones que subyacen en lo que haces y dices. Nadie puede decirte cuáles son tus motivaciones. Pueden intentarlo, pero tú eres el único que puede conocer la causa verdadera de lo que haces.

¿Son saludables tus motivaciones? ¿Están basadas en querer lo mejor para ti y para los demás? ¿O alguna vez has tenido un motivo insano, impulsado por el miedo, la ira o una necesidad insatisfecha de aceptación, control o seguridad? A menos que examines tus motivaciones y cuestiones tus decisiones con regularidad, podrías crear accidentalmente fricciones en las relaciones que son más importantes para ti, en la escuela y el hogar.

Preguntas acerca de las motivaciones:

Hazte estas preguntas para evaluar si tus motivos son saludables o se han vuelto insanos:

- Cuando haces comentarios en la clase: ¿tu motivación real es agregar valor a la discusión (saludable), o principalmente quieres que el maestro y los demás piensen que eres más inteligente (insano)?



- Cuando elogias a alguien: ¿tu motivación es irradiar un poco de felicidad y aprecio (saludable), o quieres obtener algo de alguien (insano)?
- Cuando asumes un proyecto tú solo en lugar de involucrar a otros: ¿tu motivación real es ahorrar tiempo (saludable), o temes que tu calificación pueda verse afectada por su participación (insano)?
- Cuando le das un consejo no solicitado a tu compañero de clase: ¿tu motivación verdadera es ayudarlo realmente (saludable), o necesitas sentir que eres mejor que él/ella (insano)?

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN:

¿Cuáles motivaciones son egoístas (insanas)?

¿Qué motivaciones me sirven tanto a mí mismo como a los demás (sanas)?

Cuando los demás me observan actuando según mis verdaderas motivaciones (saludables o insanas), ¿qué tipo de cosas escuchan o me ven hacer?

¿Necesito disculparme con alguien por mis motivos?



Distinguiendo entre las razones de la motivación y las de la manipulación.

La motivación es muy diferente de la manipulación. He aquí algunas diferencias entre motivación y manipulación.

- La motivación busca el beneficio de los demás. La manipulación busca el beneficio personal.
- La motivación se interesa en los resultados y la persona. La manipulación se interesa solo en los resultados.
- La motivación se energiza con el amor. La manipulación se energiza con el egoísmo.
- La motivación empodera a las personas. La manipulación controla a las personas.
- La motivación valora a las personas. La manipulación devalúa a las personas.
- La motivación es un gran liderazgo. La manipulación es un liderazgo corrupto.
- La motivación fomenta la lealtad. La manipulación fomenta el resentimiento.

Hay una ley muy importante de la conducta humana. Si obedeces esa ley, casi nunca te encontrarás manipulando a la gente. De hecho, esa ley, si la obedeces, te traerá muchos amigos y felicidad. En el momento en que rompes la ley, te metes en problemas y lastimas a la gente. La ley es esta:

Siempre valora a las personas y ayúdalas a sentirse importantes. John Dewey dijo: *«El deseo de ser importante es la necesidad más profunda de la naturaleza humana».*

Un gran liderazgo practica esta ley. ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿Dónde? La respuesta es: **Todo el tiempo, en todas partes y en todos los sentidos.**

PREGUNTA DE REFLEXIÓN:

¿Qué puedo hacer hoy para agregarle valor a alguien?



Los líderes son sabios para examinarse a sí mismos continuamente, para revisar profundamente su liderazgo y asegurarse de ser realmente motivadores y no manipuladores. Si eres culpable de manipular, de intentar controlar a la gente o de no preocuparte genuinamente por los que lideras, no estás liderando realmente. El liderazgo SIEMPRE busca el beneficio de la gente.



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Alguna vez has sido manipulado? ¿Cómo te sentiste?

Comenta de alguna ocasión en la que alguien te haya motivado. ¿Fuiste desafiado positivamente por su motivación?

Tu carácter te representa ante el mundo. Michael Thaler es un jugador de ajedrez altamente calificado. Cuando tenía seis años, estaba compitiendo en la final de un campeonato nacional de ajedrez, y su oponente hizo la jugada ganadora, pero no pulsó el reloj, lo cual era necesario para que la jugada contara. Michael miró a su oponente y le dijo: «No pulsaste el reloj». El oponente pulsó el reloj y Michael perdió el partido. Luego, su madre le dijo: «Michael, si no le hubieras dicho que pulsara el reloj, podrías haber ganado». Michael miró a su mamá y le respondió: «Oh, mamá, eso no es ganar».

Michael pudo haber perdido el partido ese día, pero su carácter le hará ganar cosas mucho más importantes en el futuro.

Trabajar en el carácter es un esfuerzo interminable, pero es un esfuerzo que vale totalmente la pena. Mahatma Gandhi dijo: «*Un hombre de carácter se hará digno de cualquier posición que se le otorgue*».

Queremos ser líderes dignos, pero a veces nos quedamos cortos. Mejorar nuestro carácter nos ayudará a convertirnos en lo que queremos ser. Cuanto más nos enfoquemos en valorar a las personas, practicar motivaciones saludables y abrazar buenos valores, más sólido será nuestro carácter.

COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste. ¿Qué destacó como lo más importante para ti y por qué?



ACTÚA:

¡Crea una lista de formas como puedes agregar valor a las personas todos los días!

Escribe tu lista a continuación:



UNIDAD 2

Lección 5: La necesidad del liderazgo: Rendición de cuentas

The image features two young men in the foreground, both smiling broadly and cheering with their mouths open. They are wearing light-colored t-shirts. The man on the left is giving a thumbs-up gesture. The man on the right has his arm around the other's shoulder. The background is a solid, bright yellow color. A large, faint watermark of the text 'La necesidad del liderazgo' is visible across the center of the image.

«El mayor elogio que puedes recibir es cuando otros te dicen: “Puedo contar contigo”».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Mostrar madurez siendo responsable de ti mismo, y respondiendo de tus acciones ante los demás.

1

Responsabilizarse es importante

¿Qué pensarías si fueras a un partido de fútbol y no hubiera reglas? ¿Y si un equipo tuviera más jugadores en el campo que el otro? ¿Y si cada jugador pudiera hacer cualquier cosa en cualquier momento durante el juego? ¿Qué pasaría si hubiera tres pelotas en la cancha en lugar de una sola, o qué si el marcador no cambiara cuando alguien anotara un gol? ¿Y si los árbitros estuvieran ausentes y los entrenadores no entrenaran?

PRIMERO



Cada uno haría lo que le pareciera mejor, ¡y la diversión desaparecería del juego porque no habría rendición de cuentas! Cada juego, correctamente jugado, requiere que cada persona involucrada se responsabilice ante los demás. ¿Por qué? Porque la rendición de cuentas trae claridad. Las reglas del juego dan claridad sobre cómo se debe jugar. Los árbitros aportan claridad sobre las jugadas cuestionables y confusas. Los entrenadores necesitan claridad para decidir quién juega y crear la estrategia del juego. Los jugadores son responsables entre sí de maximizar el trabajo en equipo, y cada jugador es personalmente responsable de practicar y mejorar.

SIGUIENTE



La vida se parece mucho al fútbol. Hay reglas a seguir que traen orden y justicia entre todos. Las personas con autoridad hacen cumplir esas reglas. Los entrenadores aportan su liderazgo para ayudar al equipo a tener éxito. Los equipos agregan valor a los jugadores y los jugadores agregan valor a los equipos. La vida depende de que cada uno asuma su responsabilidad ante los demás.

SIGUIENTE



Respondemos de nuestras acciones a tres niveles: personal, como parte de un equipo y como líderes.

Veámoslo más de cerca.

SIGUIENTE



1. Responsabilidad personal: «Soy responsable ante mí mismo».

La responsabilidad comienza dentro de nosotros mismos. Es una decisión que solo tú puedes tomar. La responsabilidad personal es hacerte cargo de tu conducta, recordarte a ti mismo: «Antes de rendir cuentas a nadie, tengo que rendirme cuentas a mí mismo».

Para ser la mejor persona que puedes ser –y el mejor líder– necesitas ser responsable ante ti mismo. La falta de responsabilidad

en nuestra vida personal sin duda dará lugar a problemas en nuestra vida pública. Gilbert Arland ofrece este consejo: «Cuando un arquero no da en el blanco, se vuelve y busca la falla dentro de sí mismo. No dar en el blanco nunca es culpa del objetivo. Para mejorar tu puntería, mejora tú mismo».

Cuando decides ser responsable ante ti mismo, lo notan los demás. La responsabilidad personal es una cualidad que buscan los amigos, los empleadores e incluso las parejas románticas. Cumplir las promesas que te hiciste a ti mismo es la primera señal de que eres lo suficientemente maduro y estás listo para cumplir tus promesas a los demás.



COMENTA CON TU GRUPO:

Busca la definición de «responsable» y escríbela a continuación.

Comparte con tu grupo cómo has demostrado la responsabilidad hoy.

PREGUNTA DE REFLEXIÓN:

¿En qué situación podría no haber demostrado responsabilidad hoy?



COMENTA CON TU GRUPO:

Lee estas afirmaciones en voz alta:

«Solo alcanzaré mi máximo potencial si soy responsable».

«Siempre me irá mejor si soy responsable».

2. Responsabilidad ante el equipo: «Soy responsable ante los demás».



La disposición a rendirse cuentas unos a otros es lo que mantiene unidos a los equipos, sin importar cuán difíciles se vuelvan las circunstancias. Un equipo, o se está uniendo o se está separando. Sin un compromiso unificado de rendirse cuentas, no existe un equipo.

Creo de la responsabilidad de equipo

Un credo es un conjunto de creencias, principios o acciones que influyen fuertemente en la forma de vida de las personas.



A continuación, leerás un credo para el éxito de un equipo. Cuando los miembros del equipo tienen las motivaciones adecuadas, responsabilizarse entre sí les da la libertad de dar lo mejor de sí mismos. Si sabes que otros se están responsabilizando de sus acciones ante los demás, a ti también te resultará más fácil hacerlo.

- **Cumpliremos nuestra palabra.** Diremos lo que queremos decir y haremos lo que decimos. Confiamos en que los demás honrarán su palabra también.
- **Llegaremos a tiempo.** Respetaremos el tiempo de los demás y evitaremos que tengan que esperarnos.
- **Haremos las cosas bien.** Nos disculparemos, perdonaremos y pediremos perdón.
- **Buscaremos la verdad.** No fomentaremos los rumores y trabajaremos rápidamente para separar los hechos de la ficción.
- **Seremos maduros.** Valoraremos la perspectiva de todos y nos resistiremos a ver las cosas solo desde nuestro punto de vista.
- **Celebraremos a los demás.** Destacaremos y aplaudiremos el éxito de nuestros compañeros con alegría.
- **No pondremos excusas.** Asumiremos la responsabilidad nosotros mismos en lugar de culpar a las situaciones o a los demás por nuestros problemas.
- **Cuidaremos de los demás.** Responderemos de nuestras acciones porque queremos lo mejor para ellos y para nosotros mismos.
- **Aceptaremos las consecuencias.** Comprendemos que nuestras acciones o inacciones tienen consecuencias, y aprenderemos de ellas.



La responsabilidad personal cambia de la declaración particular: «Creo en esto», a una de equipo: «Creemos en esto».



Los mejores equipos se aseguran de que exista un acuerdo sobre un credo de valores compartidos.



COMENTA CON OTROS:

Lee nuevamente el credo de equipo. ¿Puedes decir «Creo en esto» con respecto a cada declaración?

¿Hay algunas declaraciones con las que no estés de acuerdo? Si hay algunas que no creas, compártelo con el grupo y diles por qué.

Repite en voz alta, junto con tus compañeros, las declaraciones con las que todos estén de acuerdo. Al final de cada afirmación, señala a alguien de tu grupo y todos juntos confirmen: «¡Todos creemos en esto!».

Repasa lo que subrayaste y comparte con el grupo la declaración que haya destacado como la más importante para ti.



ACTÚA:

Elige una cosa de la que te **hagas responsable ante los demás durante esta semana. ¿Qué harás?**

Escribe tu paso de acción a continuación:



Fin de la parte 1 de la lección 5

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Comprender la necesidad de responder de tus acciones ante los demás, y formar la voluntad personal para hacerlo.



REPASO DE LA LECCIÓN 5, PARTE 1:

- La rendición de cuentas trae claridad.
- La responsabilidad personal significa que soy responsable ante mí mismo.
- La responsabilidad de equipo establece el estándar de cómo trabajaremos e interactuaremos.

En la primera parte de la lección te comprometiste a rendir cuentas sobre algo específico. Si quieres, comparte con el grupo de qué rendiste cuentas y cómo te fue.

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

La necesidad
del liderazgo:
Rendición de
cuentas

2

Todo liderazgo requiere rendición de cuentas



Puede parecer obvio, pero la rendición de cuentas es probablemente la característica más importante del liderazgo. ¿Por qué? Porque responder de nuestras acciones ante nosotros mismos y los demás nos hace tomar acciones correctas por nosotros mismos y por otros.

¡Rendir cuentas hace que todos y todo sea mejor! Es lo que separa a los líderes exitosos de los líderes mediocres. Si no respondemos de nuestras acciones ante los demás, la vida es difícil y el liderazgo simplemente no funciona.



3. Responsabilidad de liderazgo: «Soy responsable ante mí mismo y ante los demás».

Cuando aceptas responsabilidad a un nivel de liderazgo –yendo más allá de tus responsabilidades personales y de equipo– te das cuenta cuando alguien tiene una necesidad. También se amplía tu comprensión de las necesidades que hay dentro de tu escuela y tu comunidad, y te conviertes en un ciudadano más maduro. Por ejemplo, recoges basura alrededor de tu vecindario, ayudas a un maestro que necesite una mano adicional, o ayudas a algún papá o mamá vecino. Te esfuerzas por ser amigo de alguien que no parece tener muchas amistades.

Winston Churchill, uno de los más grandes líderes del siglo XX dijo: «El precio de la grandeza es la responsabilidad».



Michael Hyatt, dice: «Rendir cuentas significa que aceptas la responsabilidad de los resultados que se esperan de ti, hayan sido buenos o malos. No culpas a otros, y no culpas a las condiciones externas. Siempre hay cosas que podrías haber hecho –o todavía puedes hacer– para cambiar el resultado. Hasta que asumes la responsabilidad, eres una víctima, y ser una víctima es exactamente lo contrario de ser un líder. Las víctimas son pasivas, fueron perjudicadas. Los líderes son activos, ellos toman la iniciativa para impactar el resultado».



«Un buen líder es una persona que asume un poco más de su parte de culpa y un poco menos de su parte del crédito».

JOHN C. MAXWELL

No hay tal cosa como la rendición de cuentas opcional.

O estás dispuesto a rendir cuentas o no lo estás. Ser considerado como alguien dispuesto a responder de sus acciones es ser responsable continuamente, no es ser perfecto continuamente. La rendición de cuentas no es una ocurrencia de una sola vez, es continua. ¿Cometerás errores? ¡Por supuesto! No permitas que el miedo te aleje de decidir responsabilizarte. Cuanto antes entiendas que vas a equivocarte, que vas a parecer tonto y ser olvidadizo, más pronto podrás responsabilizarte. Como la mayoría de las cosas en la vida, para ser mejor, necesitas practicar.

COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte con el grupo qué destacó como lo más importante para ti.



Beneficios de la rendición de cuentas:

Rendir cuentas te mantiene comprometido.

¿Recuerdas el juego de fútbol sin reglas? ¿En el que no querrías participar? Tu disposición a responsabilizarte te mantiene involucrado en el juego de la vida.

Rendir cuentas favorece que te adueñes de tus responsabilidades.
Es imposible responsabilizarse y poner excusas al mismo tiempo.

Rendir cuentas mejora el desempeño.

Cuando fijas estándares en tu vida, solo puedes mejorar.

Rendir cuentas trae consigo el respeto por uno mismo.

Cuando cumples con tus compromisos es probable que pidas a la gente el mismo estándar. No tolerarás gente en tu vida que no esté de acuerdo o te descarte porque sabes la importancia de mantenerte firme en tu palabra.

Rendir cuentas da a otros un ejemplo a seguir.

Lo similar atrae a lo similar. Si eres responsable atraerás personas con las mismas características.

Rendir cuentas te hace confiable.

Tu nivel de credibilidad sube entre los demás.

Rendir cuentas te hace fidedigno.

Puedes ser conocido como alguien a quien le puedan decir: «Puedo contar contigo».

REFLEXIONA:

Piensa en alguien a quien respetes como líder y enumera las diversas formas en que lo ves vivir su compromiso de ser responsable ante los demás.



Nombre: _____

Características de su responsabilidad: _____

COMENTA CON TU GRUPO:

¿Cuál de los beneficios de rendir cuentas es más importante para ti? ¿Por qué?



ACTÚA:

Toma la decisión de responsabilizarte ante ti mismo, ante tu equipo, y en favor del bienestar de los demás.

Lección 6: El éxito del liderazgo: Trabajo en equipo



«¡El trabajo en equipo hace que el sueño se realice!».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:

Convertirte en un miembro valioso del equipo y practicar ser un líder de equipo.

¿Alguna vez has conocido a una persona exitosa que no haya tenido el apoyo o la orientación de alguien? Uno de los factores más importantes para el éxito es el trabajo en equipo. Sin un equipo, los líderes dependen únicamente de sí mismos y sus propias habilidades. ¿El resultado? Hay menos oportunidad de crecer, de realizar sueños, de generar ideas, de recibir apoyo y asumir responsabilidad.

PRIMERO



Apreciado líder joven:

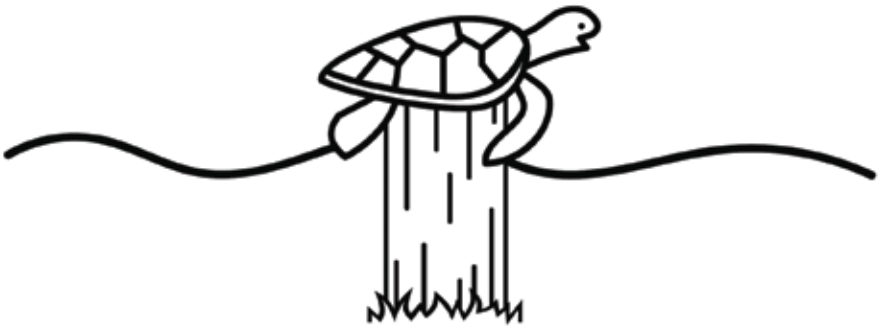
No puedes tener éxito sin ayuda. Eso no es una ofensa, es una realidad. Cuanto más grandes sean tus objetivos, más ayuda necesitarás para alcanzarlos.

SIGUIENTE



¿Por qué? Porque «Nunca un individuo que actúe solo ha logrado nada de importancia. Mira debajo de la superficie y encontrarás que todas las actuaciones aparentemente individuales, son realmente un esfuerzo de equipo». — John C. Maxwell

¿Alguna vez has visto la imagen de una tortuga sentada encima de una cerca? Se parece a esto...



«Cuando veas una tortuga encima del poste de una cerca, lo más probable es que no haya llegado allí por cuenta propia».

AUTOR DESCONOCIDO

SIGUIENTE



Todos sabemos que las tortugas no están diseñadas para desplazarse hacia arriba; simplemente no pueden hacerlo. Ahora, a menos que existan tortugas saltarinas en algún río remoto del Amazonas, o que tengan mochilas propulsadas por cohetes atados a sus caparazones, creo que podemos decir con seguridad que es imposible que una tortuga alcance por sí misma la parte superior del poste de una cerca. Si bien es una idea divertida para dibujos animados y cuentos de hadas, es algo totalmente ridículo. ¡El hecho es que todos reciben ayuda para llegar a donde están!



Cuando piensas en todas las personas que te han ayudado, empieza a quedar claro que las metas de la vida son solo una serie de postes de cerca que simplemente no puedes subir tú solo. Dar ese salto a la parte superior del poste es irrealizable, a menos que tengas un equipo que te levante.

Puede que no lo hayas considerado, pero es probable que ya cuentes con algunos equipos que te estén ayudando. Una familia puede ser un equipo que te brinde ayuda, apoyo y amor, otro puede ser un equipo de maestros que trabajen juntos para educarte. También, tienes compañeros de clase a tu alrededor que hacen que te responsabilices.



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Quién más te ha ayudado a llegar a donde estás ahora?

¿De quién necesitas ayuda para ir a donde quieres llegar en el futuro?

¿A quién podrías ayudar tú a alcanzar sus metas?

Los líderes piensan como una tortuga sobre el poste de una cerca

Cuando llegues a una meta, independientemente del tamaño, siempre recuerda pensar que tú eres como una tortuga sentada sobre el poste de una cerca. Comprende que no llegaste allí por ti mismo, alguien tuvo que ayudarte. Asegúrate de hacer algo para mostrar tu agradecimiento a los demás por haberte ayudado.

COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte con el grupo lo que haya destacado como lo más importante para ti y por qué.



ACTÚA:

Encuentra una forma de expresar tu aprecio a alguien que te haya ayudado a sacar lo mejor de ti, o te haya apoyado para alcanzar tus metas. Tal vez quieras escribirle una nota, comprarle un regalo pequeño o simplemente decirle que aprecias su inversión en ti.

¿A quién le darás las gracias esta semana?



Fin de la parte 1 de la lección 6

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Saber lo que se necesita para ser un buen jugador de equipo y un buen líder de equipo.



REPASO DE LA LECCIÓN 2, PARTE 1:

- Todo mejora con un equipo.
- Todos necesitamos ayuda en algún momento.
- Tenemos que buscar personas a nuestro alrededor que estén dispuestas a ayudarnos.

En la primera parte de la lección se te pidió mostrar tu agradecimiento a alguien que te haya ayudado a crecer. Por favor, comparte con el grupo a quién escogiste y lo que hiciste para expresarle tu aprecio.

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

El éxito del
liderazgo: Trabajo
en equipo

2

La ventaja de un equipo

¿Qué distingue a un grupo de un equipo? La rendición de cuentas.

Los grupos generalmente se forman en torno a intereses comunes y con el objetivo de interactuar y/o compartir información, pero no hay rendición de cuentas entre quienes los integran.



REFLEXIONA:

¿En qué grupos estás?

Los equipos se enfocan en el desempeño y los miembros asumen su responsabilidad personal: ante sí mismos y ante el equipo. La ventaja de un equipo es que reúne diferentes individuos con diversas fortalezas que les permiten hacer juntos cosas que no lograrían solos.



REFLEXIONA:

¿En qué grupos estás?

¿Qué marca la diferencia en un equipo? ¡El liderazgo! Una persona puede ser un ingrediente crucial en un equipo, pero una persona sola no puede constituir un equipo. A lo mejor te estás preguntando: «¿Por dónde empiezo?».



«Unirse es un comienzo, mantenerse juntos es un progreso, trabajar juntos es un éxito».

— Henry Ford

¡Los equipos hacen cosas increíbles! Para ellos, ninguna tarea es demasiado grande, ningún logro es demasiado impresionante, ningún sueño es demasiado disparatado. Se necesita trabajo en equipo para hacer que los sueños se realicen.



Lo que un equipo puede hacer por ti:

Te lleva más alto de donde llegarías tú solo.

Te hace mejor de lo que eres.

Te permite realizar lo que haces mejor.

Te da la oportunidad de ayudar a otros a hacer su mejor esfuerzo.

Te ayuda a cumplir los deseos de tu corazón.

Te brinda apoyo.

Para ser un gran líder de equipo, primero tienes que ser un gran jugador de equipo. ¡Desarrollar un mejor equipo siempre comienza contigo!



Cinco cualidades de un jugador de equipo

1. Dispuesto a aprender. La primera clave para ser un jugador de equipo es estar dispuesto a adaptarte al equipo, no esperar que el equipo se adapte a ti. Tener la disposición de aprender significa que estás en busca de mejorar constantemente.



2. Colaborativo. Cada persona aporta algo a la mesa que agrega valor a la relación y sinergia del equipo. Colaborar es reconocer la singularidad en ti mismo y en los demás, y trabajar juntos para hacerla relucir.

Cooperación: acordar trabajar juntos

Colaboración: desear trabajar juntos.

Hay una diferencia entre la cooperación y la colaboración. Se necesitan ambas para lograr el mayor éxito del equipo. Tener el deseo de trabajar juntos y acordar hacerlo con la intención de alcanzar metas comunes, es lo que ayuda a los equipos a hacer juntos su mejor trabajo.



3. Comprometido. Estar comprometido significa dar todo lo que tienes, no dar más de lo que tienes. Viene como resultado de una decisión que tomas, no de las condiciones que te rodean. Demasiadas personas piensan que las condiciones determinan las decisiones. Cuando decides comprometerte, te das a ti mismo y al equipo la oportunidad de triunfar.



4. Comunicativo. La comunicación es una combinación de conectarse, escuchar y hablar. La comunicación trae claridad a cualquier equipo. Cada vez que estás en un equipo y no te

comunicas con quienes lo integran, el equipo sufre. Comprende las expectativas del equipo en cuanto a la comunicación y asegúrate de que todos sepan cómo se van a comunicar y con qué frecuencia. Comprométete a cumplir con lo acordado.

5. Entusiasta. Todos los grandes logros en la vida se alcanzan con entusiasmo y pasión. El entusiasmo es uno de los motores más poderosos del éxito del equipo.



REFLEXIONA:

¿Qué cualidades de jugador de equipo tienes?

Los líderes son importantes porque tienen un gran impacto en el desempeño de un equipo. Para llevar a cabo la función de líder de equipo, debes comprender lo que hace triunfar a un equipo y cómo motivar a los miembros a lograr el objetivo común de ayudarte a desempeñar el rol de líder.



Los líderes de equipo...

1. Reconocen que necesitan de otros.

Los líderes son tan buenos como el equipo que les rodea. Comprenden que nadie puede lograr el éxito por sí solo. No importa cuánto trabajo puedas hacer, no importa cuán encantadora sea tu personalidad, no avanzarás mucho si no puedes trabajar con y a través de los demás. Cuando eres miembro de un equipo y confías en él, percibes la fuerza de un equipo unificado.



2. Quieren que los demás se sientan apreciados.

Un gran líder es la fuente de inspiración y motivación de su equipo. ¿Cómo lo hace? Logrando que los miembros del equipo se sientan apreciados. Como líder del equipo, esto es lo que necesitan escuchar de ti: «Te valoro». Esas son palabras de empoderamiento que amplían la visión que cada persona tiene de sí misma.



«No inspiras a tus compañeros de equipo mostrándoles lo maravilloso que eres. Los inspiras mostrándoles lo maravilloso que ellos son».

ROBYN BENINCASA



3. Ayudan a los demás a ser mejores.

Cuando estás en un equipo, se espera que crezcas personal y emocionalmente, así como en las áreas de tus destrezas. Cuando mejoras, todos los del equipo se benefician con tu crecimiento. En los equipos con grandes líderes, los miembros se ayudan mutuamente a aprender nuevas habilidades, perfeccionar las antiguas, y se estiran unos a otros a metas más grandes.



4. Lideran a través de su ejemplo.

Un gran líder promueve los valores dando ejemplo a los demás; es el modelo a seguir para su equipo. Un gran líder es coherente porque vive a la altura de los estándares que él mismo establece; tales como la puntualidad, la honestidad y la integridad. Estos son valores beneficiosos para el éxito del equipo.



5. Agregan valor al equipo.

Como líder, debes querer aportar más para la gente de lo que el equipo quiere obtener de la gente. La gente se siente atraída por los líderes que están interesados en mejorar la vida de quienes les rodean. Se acercan a los líderes que los hacen ser mejores y se alejan de aquellos que los hacen sentir menos.

No es fácil adquirir todas estas características de líder de equipo, pero puedes aprender y practicar para ser un mejor líder de aquellos que estén en tu equipo de YoLidero. Para convertirte en un buen líder, trata de empezar siguiendo a los líderes que admiras.



COMENTA CON TU GRUPO:

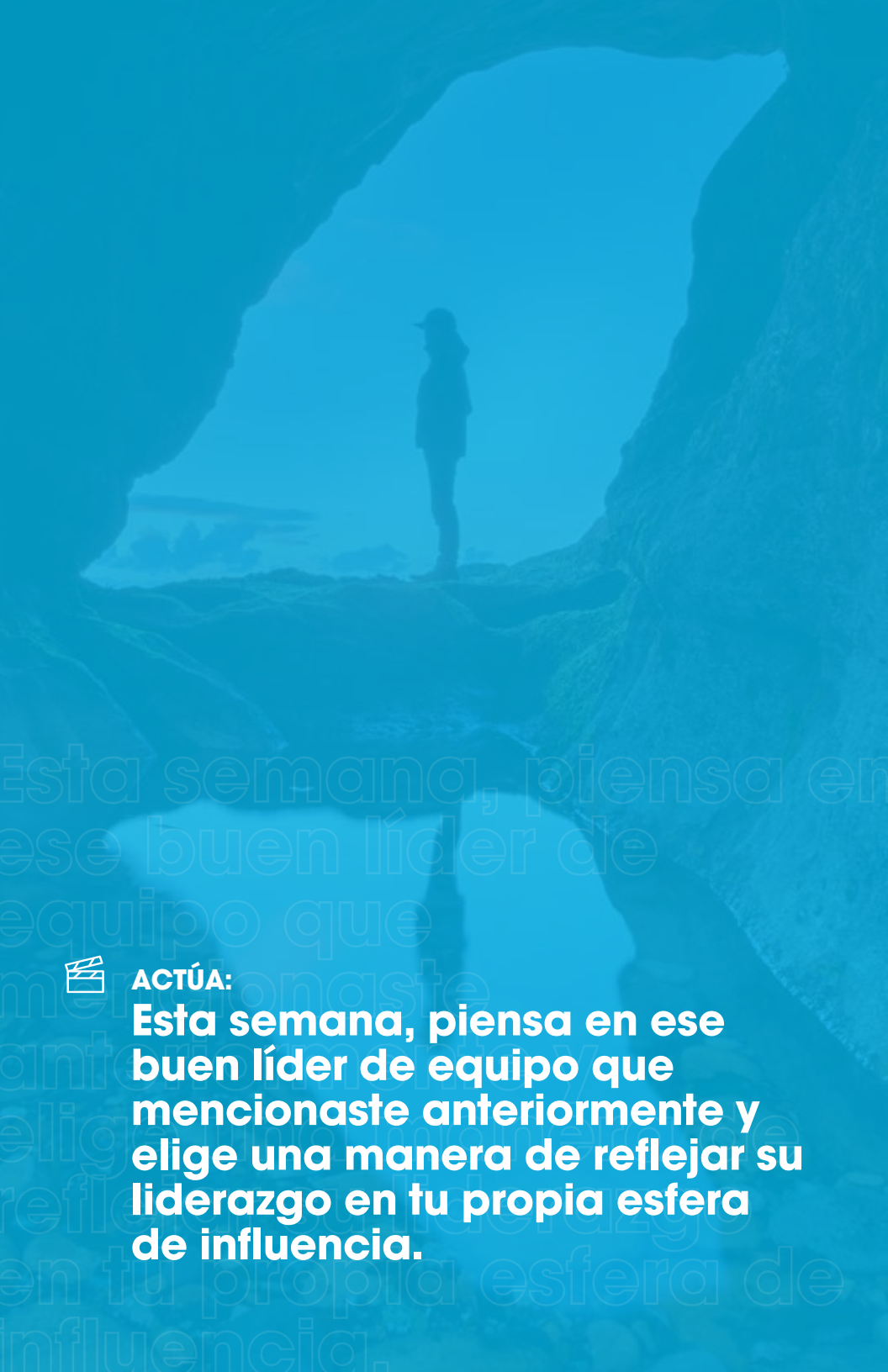
¿Quién piensas que es un buen líder de equipo y por qué?

Siempre hay algo que podemos aprender de otros líderes. Seguir al que admiras es exactamente la forma como puedes iniciar el camino que te llevará a ser un buen líder de equipo.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte con el grupo lo que haya destacado como lo más importante para ti.



Esta semana, piensa en ese buen líder de equipo que mencionaste anteriormente y elige una manera de reflejar su liderazgo en tu propia esfera de influencia.



ACTÚA:

Esta semana, piensa en ese buen líder de equipo que mencionaste anteriormente y elige una manera de reflejar su liderazgo en tu propia esfera de influencia.

Lección 7: El combustible del liderazgo: Pasión



*«Los líderes apasionados se energizan
a sí mismos y a los demás».*

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, ámate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:

**Reconocer el poder de la pasión
y darle un buen uso en tu vida.**

1

¿Qué es pasión?



¿Qué lleva a las personas a la cima? ¿Qué las hace asumir riesgos, hacer un esfuerzo adicional y hacer lo que se tenga que hacer para alcanzar sus metas? ¡La pasión!



La palabra pasión se puede utilizar indistintamente con palabras como determinación, convicción y amor. La pasión es un deseo intenso que puede llevarte a hacer cosas asombrosas. La pasión es una emoción que nos mueve a actuar. Sin acción, la pasión no produce resultados valiosos. La pasión es el combustible motivador de la acción.

Entonces... ¿Qué poder tiene la pasión? ¿Cómo reconoces tu pasión y de qué manera la utilizas bien?



El poder de la pasión

1. La pasión es el primer paso al logro.

Un deseo impulsado por pasión producirá los mejores resultados en la vida. Amar lo que haces es la llave que abre la puerta al logro. Cuando no te gusta lo que estás haciendo, se nota realmente, sin importar cuánto te esfuerces por disimular. Es difícil triunfar en algo cuando no tienes el deseo de hacerlo, es por eso que la pasión es tan importante. La única manera de lograr algo significativo es quererlo realmente. Las personas apasionadas no tienen que esforzarse por empezar; tienen que forzarse a detenerse.



2. La pasión aumenta tu fuerza de voluntad.

La pasión es un combustible para la voluntad. Puede ayudarte a atravesar los tiempos difíciles. La pasión convierte tus «tengo que hacer» en «quiero hacer». Lo que logramos en la vida ya no se basa tanto en lo que queremos, sino en cuánto lo queremos. El secreto de la fuerza de voluntad es lo que yo llamo la «fuerza de querer». Si quieres algo lo suficiente, encontrarás la fuerza de voluntad para lograrlo. Ayudar a otros a convertirse en ganadores comienza con el deseo que ellos tengan de ganar. Los campeones se convierten en campeones primero en su interior, después externamente.

COMENTA CON TU GRUPO:



¿En qué campo deseas tanto triunfar que estés dispuesto a trabajar muy duro para lograrlo? Califica tu «fuerza de querer» en cuanto a las siguientes áreas. (1 es el más alto)

Estudios escolares

Deportes

Finanzas

Social

Salud

Otra _____

Comenta con el grupo lo que calificaste como el número uno.

3. La pasión produce energía.



Para cambiar, mejorar y obtener resultados se requiere una enorme energía. Sin energía, nada se mueve, nada cambia. Pero con energía, cualquier cosa puede crecer o transformarse.

Por eso la pasión es esencial para la vida de un líder. La pasión puede energizar cada aspecto de tu vida. La pasión crea fuego. Proporciona combustible. ¿Alguna vez te has sentido agotado? Los investigadores hablan de la regla del 40%, que establece: «La mayoría de las personas se sienten agotadas cuando han dedicado el 40% de su esfuerzo». Todavía les queda el 60%. Solo la pasión te dará energía para aprovechar ese 60%.

Los líderes que son capaces de aprovechar ese fuego –aun cuando están agotados y las cosas no van como ellos quieren– se destacan como los que tienen éxito y lideran al más alto nivel.

COMENTA CON TU GRUPO:



No puedes manejar lo que no mides.

¿Cómo calificarías tu nivel de energía cuando las cosas van como tú quieres?

¿Cómo calificarías tu nivel de energía cuando las cosas no van como tú quieres?



4. La pasión hace que contagies a los demás.

La escritora Eleanor Doan, declaró: «No puedes encender un fuego en ningún corazón hasta que esté ardiendo dentro del tuyo». En otras palabras, no puedes dar lo que no tienes, y como líder, no puedes pedir a los demás lo que no estés dispuesto a dar. La razón instruye a la gente, pero la pasión la inspira. La pasión ardiente se extiende como la pólvora. Continúa alimentando tu fuego para que encienda la pasión en los demás.

REFLEXIONA:

¿Qué es lo que te apasiona tanto que hace que otras personas también se entusiasmen?



COMENTA CON OTROS:

Repasa lo que subrayaste y comparte con el grupo qué destacó como lo más importante para ti y por qué.



ACTÚA:

¿Cómo puedes aprovechar tu pasión esta semana para impulsar nuevos logros en tu vida?

Escribe tu paso de acción a continuación:



Fin de la parte 1 de la lección 7

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Comprender cómo es la pasión para que puedas vivirla y marcar la diferencia.



REPASO DE LA LECCIÓN 7, PARTE 1:

- La pasión es poderosa.
- La pasión es el primer paso al logro.
- La pasión aumenta tu fuerza de voluntad.
- La pasión produce energía.
- La pasión hace que contagies a los demás.

En la primera parte de la lección pensaste en una forma de aprovechar tu pasión para impulsar nuevos logros en tu vida. ¿Qué hiciste y cómo resultó?



RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:

EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

El combustible
del liderazgo:
Pasión

2

¿Cómo es la pasión y cómo se siente?



Una excelente manera de entender la pasión es considerar lo que distingue a la gente apasionada de todos los demás.



La gente apasionada...

1. Es optimista.

Las personas apasionadas siempre están más enfocadas en lo que puede ser que en lo que es. Siempre están yendo tras su siguiente objetivo con la firme convicción de que lo lograrán.

2. No pierde tiempo.

Las personas apasionadas trabajan duro para que las cosas sucedan. Tienen un sentido de urgencia y mantienen un ritmo que los distingue.

3. Es madrugadora.

Las personas apasionadas están ansiosas por zambullirse en su día. No es que no les guste dormir, simplemente prefieren hacer lo que les apasiona. Su mente está inundada de ideas y entusiasmo por el día que les espera.

4. Asume riesgos.

El líder del movimiento por los derechos civiles, Martin Luther King Jr., afirmó: «Si un hombre no ha descubierto algo por lo que moriría, no es apto para vivir». Cuando la pasión se apodera de ti, vence el miedo. La pasión energiza una causa digna por la cual luchar, incluso cuando hay mucho en juego.

5. Es muy entusiasta.

Las personas apasionadas se emocionan con más frecuencia y permanecen emocionadas por más tiempo; disfrutan hasta las cosas más rutinarias. Se «encienden» por lo que se proponen hacer.



COMENTA CON TU GRUPO:

Elabora una lista de personas que sean un buen ejemplo de vivir la vida con gran pasión.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

3

Dando buen uso a la pasión



Todos tenemos la capacidad de crear el tipo de vida que queramos tener. El secreto para vivir nuestro sueño está escondido en nuestras pasiones y en lo que hacemos debido a ellas.

«No te preguntes qué necesita el mundo. Pregúntate qué te hace cobrar vida y luego ve y hazlo, porque lo que el mundo necesita es gente llena de vida».

HOWARD THURMAN

Tu pasión tiene el potencial de proporcionarte energía mucho más allá de las limitaciones que se te impongan. La pasión te impulsa a...



Dar más allá de ti mismo...

Servir más allá de ti mismo...

Pensar más allá de ti mismo...

Amar más allá de ti mismo...

Ver más allá de ti mismo.

¿Qué tienen en común todas estas cosas? Que te llevan a experimentar una vida que va más allá de ti mismo.

COMENTA CON TU GRUPO:

Comparte una forma en que tu pasión te lleve más allá de ti mismo.



Erika Andersen dijo: «Cuando un líder es apasionado, la gente tiene la profunda sensación de que es guiada en una dirección loable por alguien que está comprometido con algo más importante que su propia gloria individual».



Los líderes exitosos poseen una pasión profunda por las personas, su trabajo y otras actividades en las que participan. Encuentran formas de lograr que la gente vaya más rápido, trabaje más inteligentemente y mejore sus resultados. No empujan ni manejan a las personas; son un ejemplo para ellas y las inspiran a ir más profundo y dar su mejor esfuerzo.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti y por qué.



ACTÚA:

Permite que tu pasión te impulse a dar o servir más allá de ti mismo, al menos una vez esta semana.

Lección 8: La prueba del liderazgo: Valentía



*«Se necesita valentía para alcanzar
tu potencial de liderazgo».*

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!

PRIMERO



LA META DE ESTA LECCIÓN:

Comprender y adoptar acciones valientes que pueden llevarte de donde estás a donde quieres llegar.

1

La razón por la que el liderazgo requiere valentía

El liderazgo debe comenzar en el interior, en el corazón del líder, que es donde reside la valentía verdadera. La valentía es una característica necesaria de un liderazgo eficaz. La valentía te permite mostrar otras cualidades positivas de un buen liderazgo.

PRIMERO



Contrario a la creencia popular, la valentía es una habilidad que puede enseñarse y aprenderse; todos son capaces de ser valientes. ¡Sí, tú! Quizá al ver un acto de valentía, alguna vez has pensado: «Yo no soy así», pero ese coraje está dentro de ti, ¡y quiere salir! Y cuando salga, probablemente no vas a rugir como un león, pero vas a dar el primer paso para convertirte en un líder valiente.

La mayoría de nosotros no nacimos siendo valientes, así que no debemos esperar serlo como por arte de magia, sin haber practicado para ello. La valentía es un hábito, un músculo que puedes ejercitar. Te vuelves valiente a través de actos valerosos, al igual que nadar te ayuda a nadar mejor. Lo mismo es cierto en cuanto a la valentía: ser valiente te ayuda a aprender a ser más valiente.

SIGUIENTE



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Quién te viene a la mente cuando piensas en alguien valeroso? ¿Qué acciones realiza que lo hacen valiente?



Verdades acerca de la valentía

1. Cada día tú decides ser valiente.

La valentía es una elección continua. ¿Cómo sigues teniendo valor cada día? Enfócate en tener valor un día a la vez, y cuando eso también parezca abrumador, esfuérzate en armarte de valor paso a paso. Dale Carnegie dijo: «*La mayoría de las cosas importantes en el mundo las han logrado personas que continuaron tratando cuando parecía no haber esperanza en absoluto*». Si necesitas valor para seguir, ¡entonces necesitas valor continuamente! Alimenta tu valentía regularmente; comienza con una decisión.

SIGUIENTE





2. La valentía requiere acción.

«El pensamiento no va a vencer el miedo, pero la acción lo vencerá».
— W. Clement Stone

La valentía es más que tomar una decisión, es tomar acción. No es necesario que cada paso de acción sea grande. La valentía no se mide por el tamaño de la acción realizada. La valentía se mide por el tamaño del miedo acogido al actuar. Cuantas más acciones valientes realices, más valiente serás.

La acción valiente se vuelve más fácil cuando te dices a ti mismo: «Estoy haciendo esto para mejorar mi vida». Date cuenta de que no se trata de lo que sientes, lo que marca la diferencia es lo que haces. Asustado es como te puedes estar sintiendo, pero valiente es lo que estás haciendo.



3. Valentía no es la ausencia de temor.

Toda persona le teme a algo. La valentía avanza a pesar del miedo. «El miedo es solo un llamado a ejercitar el valor», dice Ed Litton. Está bien tener miedo. Tener miedo significa que estás a punto de hacer algo muy, muy valiente. Sin miedo, no podríamos tener coraje. No podríamos actuar con valentía en ninguna situación si no tuviéramos algo que proteger, algo que honrar, algo que demostrar o algo con lo cual comprometernos. El miedo es un llamado a la acción y esa acción debe ser valiente.



4. La vida se encoge o se desarrolla en proporción a tu valentía.

Realizar actos de valentía abre la puerta de las oportunidades. El poeta T.S. Eliot, dijo: «Solo aquellos que se arriesguen a ir demasiado lejos podrán descubrir qué tan lejos pueden llegar». La mayor parte de la vida ocurre por tomar las oportunidades casuales. Así que, ¡aprovéchalas! La persona que llega más lejos es la que está dispuesta a atreverse y actuar. No importa que la acción sea difícil, deja que la acción dé miedo, y luego, ¡actúa de todos modos! Tu vida se desarrolla con cada paso valiente. ¿Quieres que tu vida sea limitada o quieres que prospere? Atrévete a estirarte a ti mismo avanzando sana y valientemente.



5. La valentía lleva a la confianza.

La gente quiere sentirse confiada antes de atreverse a intentar algo. Eleanor Roosevelt, dijo: «Obtienes fuerza, valor y confianza con cada experiencia en la que te detienes a mirar el miedo a la cara. Debes hacer lo que crees que no puedes lograr». Con frecuencia la gente piensa que la valentía es un resultado o una consecuencia de la acción. No lo es. Se ejercita el valor al iniciar la acción, y la confianza se gana después de los intentos valientes.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y escoge lo más importante.

Toma un minuto y comparte con el grupo por qué fue importante para ti.

¿Cómo calificarías tu «músculo» de la valentía?



ACTÚA:

**¿Qué puedes hacer esta semana
para aumentar tu valentía?**

Escribe tu paso de acción a continuación:



PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Tomar la decisión de aumentar tu valentía.



REPASO DE LA LECCIÓN 8, PARTE 1:

¡El liderazgo requiere valentía! La valentía es una habilidad que puede desarrollarse.

Verdades acerca de la valentía:

- Cada día tú decides ser valiente.
- La valentía requiere acción.
- Valentía no es la ausencia de temor.
- La vida se encoge o se desarrolla en proporción a tu valentía.
- La valentía lleva a la confianza.

En la primera parte de la lección te comprometiste a realizar una acción para aumentar tu valentía. Por favor, comparte con el grupo lo que experimentaste al «aumentar» tu valentía.



RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:

EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

La prueba del
liderazgo: Valentía

2

¡Puedes aumentar tu valentía como líder!

¡Haz una marca en los puntos que quieras mejorar y ser más valiente!

1. La valentía requiere que los líderes vean con arrojo.

Lo que buscas es lo que verás. Empieza a verte a ti mismo como el héroe de tu vida. Imagina que puedes dar forma a tu futuro ahora mismo. Imagínate que puedes avanzar por encima de tus desafíos y dificultades actuales y aceptar todo lo que eres. Visualízate a ti mismo como alguien audaz, firme y valeroso, y deja que la valentía se vea a través de ti.

_____ Más valiente.

2. La valentía requiere que los líderes hablen con resolución.

El valor no ruge. A veces es la vocecita que al final del día dice: «Lo intentaré de nuevo mañana». La convicción viene de escucharse a sí mismo hablar con resolución. Cuanto más expreses lo que piensas y des tu opinión, la gente comenzará a percibir valentía en lo que comunicues.

_____ Más valiente.

3. La valentía requiere que los líderes pidan con osadía.

Hay momentos para pedir permiso, momentos para pedir ayuda y momentos para pedir participación. En todas estas ocasiones se requiere valentía. La valentía no toma un «no» como respuesta final, especialmente con lo que le apasiona. Considera que una respuesta de «no» significa «no por ahora», y después pregunta otra vez. Tu coraje al seguir insistiendo intriga a los demás.

_____ Más valiente.

4. La valentía requiere que los líderes se conecten con audacia.

Vivimos en un mundo más desconectado que nunca. Podemos tener múltiples formas de conectarnos con la gente, pero carecemos de una conexión genuina que solo proviene de la interacción que se da cara a cara. Conectarse requiere más valor que enviar un simple texto, dar un «me gusta» en una red social o enviar un correo electrónico. Los líderes regularmente se esfuerzan por una conexión cara a cara.

_____ Más valiente.

5. La valentía requiere que los líderes sirvan con osadía.

Nuestra inclinación natural es pensar primero en nosotros mismos. Se necesita valor para pensar en los demás antes que en nosotros. Cuando sirves valientemente, puede haber temor de cómo puedan



reaccionar otros al verte. Sirve con valentía de todos modos. Apoya de todos modos. Anima de todos modos.

_____ **Más valiente.**



6. La valentía requiere que los líderes protejan con coraje.

Proteger a los demás es más fácil cuando has aprendido a protegerte a ti mismo. ¿Qué debes proteger valerosamente? Tus sueños, tu carácter y tus límites. Si luchas por proteger tu propia vida, será mucho más difícil proteger a los demás. El deber de un líder es proteger a los que lidera.

_____ **Más valiente.**



7. La valentía requiere que los líderes se estiren con determinación.

Estirarse es incómodo, pero para los líderes, es su estilo de vida. Los líderes se estiran y se lanzan con determinación. ¿A qué? A las conversaciones difíciles, a las oportunidades y las situaciones nuevas; y cuando lo hacen, viven más experiencias que los demás y crecen a causa de ello. Abraza la determinación de estirarte con valentía hacia lo mejor.

_____ **Más valiente.**



8. La valentía requiere que los líderes amen con atrevimiento.

Finalmente, todos tenemos un profundo deseo de amor. Deseamos ser honrados, apreciados, respetados y apoyados, y dar amor a cambio. Pero ser amado y dar amor requiere de valentía porque significa ser vulnerable y arriesgar tu corazón. Significa que es probable que te lastimen, pero los líderes reconocen el costo. Los líderes entienden que es casi imposible liderar a la gente si no la aman.

_____ **Más valiente.**

REFLEXIONA:

¿Cuántas formas de aumentar tu valentía marcaste?

¿Cuál afirmación es la más desafiante para ti y por qué?



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y escoge lo más importante. Toma un minuto y comparte con el grupo por qué fue importante para ti.



ACTÚA:

¡Sé intencional en buscar una forma de aumentar tu valentía esta semana!



UNIDAD 3



Lección 9:
**La conexión
del liderazgo:
Comunicación**

*«La clave para el liderazgo exitoso
es la comunicación efectiva».*

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:
**Convertirte en un
mejor comunicador.**

1

La claridad es importante

Los baños del campamento

Una señora algo anticuada, planeaba dos semanas de vacaciones en un campamento en Florida. Ella era muy fina y elegante en su forma de hablar y escribió un correo electrónico a un campamento en particular para hacer su reservación. Quería asegurarse de que el *camping* estuviera totalmente equipado, pero no sabía muy bien cómo preguntar acerca de los baños. Ella simplemente no se atrevía a escribir la palabra «inodoro» en su correo electrónico. Después de mucha reflexión, finalmente se le ocurrió el término anticuado «instalaciones con cuartos de baño», pero cuando lo escribió, siguió pensando que estaba siendo demasiado atrevida con el término. Así que comenzó de nuevo. Reescribió todo el correo electrónico, y se refirió a las instalaciones con cuartos de baño simplemente como «ICB». ¿El *camping* tiene sus propias «ICB»? es lo que realmente escribió.

PRIMERO



Bueno, pues el dueño del *camping* no era anticuado en absoluto, así que cuando recibió el correo electrónico, no pudo entender de qué estaba hablando la señora. Ese «ICB» realmente lo dejó perplejo. Después de varios días de preocupación, les mostró el correo electrónico a otros campistas, pero tampoco pudieron deducir a qué se refería la señora. El dueño del *camping* finalmente llegó a la conclusión de que la señora debía estar preguntando acerca de la ubicación de la Iglesia Cristiana Bautista local.

SIGUIENTE



Entonces, se sentó y escribió la siguiente respuesta:

«Querida señora: Lamento profundamente el retraso en responder a su correo electrónico, pero es un placer informarle que la «ICB» se encuentra a catorce kilómetros al norte del campamento y tiene capacidad para acomodar a 250 personas a la vez. Admito que está bastante lejos si usted tiene el hábito de ir regularmente, pero sin duda estará encantada de saber que un gran número de personas aprovechan la ocasión y toman allá su almuerzo. Por lo general llegan temprano y se quedan hasta tarde. La última vez que mi esposa y yo fuimos fue hace seis años, y estaba tan lleno que tuvimos que quedarnos parados todo el tiempo que estuvimos allí. Puede interesarle saber que, en este momento, hay una cena planeada con el fin de recaudar dinero para comprar más asientos.

SIGUIENTE



Planean celebrar la cena en medio de la «ICB», para que todos puedan ver y hablar de este gran evento. Me gustaría decir que me duele mucho no poder ir allá con más regularidad, pero le aseguro que no es por falta de ganas de mi parte. A medida que envejecemos, parece ser cada vez más un esfuerzo, especialmente en climas fríos. Si decide venir al campamento, tal vez podría ir yo con usted la primera vez que vaya, sentarme con usted y presentarle a todas las demás personas. ¡Es una comunidad sumamente amigable!



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Cuál crees que fue la causa del malentendido en esta historia?

SIGUIENTE



¿Por qué es tan importante la comunicación?

Una de las razones principales por las que quieres comunicarte bien con los demás es para lograr que haya una buena comprensión de lo que comuniqués. Casi todos los malentendidos son el resultado de un error de comunicación. Las palabras pueden ser los recursos más poderosos y los más peligrosos para un líder. Con su discurso, un líder puede animar, inspirar, enseñar y dirigir a otros, o puede confundirlos, desalentarlos, desorientarlos y herirlos. Si bien parecen obvios algunos de los factores que causan los errores de comunicación, como en esta divertida historia de los baños del campamento, la mayoría de los problemas de comunicación se producen cuando hay una desconexión.

SIGUIENTE



¡La conexión es la clave!

¿Qué crees que significa «conectar»? Conectarse es la capacidad de identificarte con las personas y relacionarte con ellas de una forma que aumente tu influencia sobre ellas. ¿Por qué es tan importante? Porque la capacidad de comunicarte y conectarte con los demás es un factor determinante para alcanzar tu potencial. Para tener éxito, debes trabajar bien con los demás, y para hacerlo de la mejor manera posible, debes aprender a conectarte.

La conexión aumenta la comunicación.

¿Por qué la conexión es importante para la comunicación? El secreto de la comunicación –ya sea uno a uno, en un grupo pequeño, con una gran audiencia o por escrito– es conectarse. Si puedes conectarte con la gente, puedes comunicarte con la gente. Esto te ayudará como amigo, cónyuge, padre, comunicador y líder. La labor de un líder es iniciar una conexión con la gente. Según Harvard Business Review: «El criterio número uno para el avance y la promoción de los profesionales es la capacidad de comunicarse de manera eficaz». ¡Eso significa conectarte! Si aprendes a conectarte mejor, ¡cambiará tu vida!



COMENTA CON TU GRUPO:

Propón a alguien con quien tu grupo coincida que es un buen comunicador. ¿Puedes identificar alguna forma en que esa persona es intencional al conectarse con quienes habla?



Repasa lo que subrayaste y comparte con el grupo qué destacó como lo más importante para ti.

REFLEXIONA:

¿Cómo calificarías tu habilidad para comunicarte en una escala del 1 al 10? _____

¿Cuánto crees que podría subir tu calificación si aprendieras a conectarte bien con la gente?



ACTÚA:

¿Qué puedes hacer esta semana para desarrollar tu conexión con quienes te comunicas más frecuentemente?

Escribe tu paso de acción a continuación:



PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Comprender cómo puedes demostrar tu credibilidad para que el mensaje que comuniqués pueda ser escuchado y recibido.



REPASO DE LA LECCIÓN 9, PARTE 1:

- La comunicación efectiva puede ser muy poderosa.
- La conexión es la clave para la comunicación exitosa.
- La conexión aumenta la comunicación.

En la primera parte de la lección elegiste una forma de desarrollar tu conexión con la gente que más te comunicas. ¿Qué hiciste y cómo resultó?

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1

2

3

4

5

¿Por qué te diste esa calificación?

La conexión
del liderazgo:
Comunicación

2

Claves de la comunicación



La confianza es la clave para la comunicación efectiva.

Cada vez que te reúnas con alguien, y cada vez que hables o escribas a otros, debes asegurarte de manifestar una intención positiva de conectarte con ellos, brindarles comprensión e infundirles confianza.

Si quieres cerrar cualquier brecha de comunicación y establecer buenas relaciones, aquí hay algunos consejos:



1. Al saludar, da un apretón de manos firme, cálido y amistoso.

Suena obvio, pero una tercera parte del mundo no acostumbra el apretón de manos. Mantén contacto visual mientras das la mano. Ten en cuenta que algunas mujeres musulmanas no pueden tener contacto físico en público con un hombre que no sea su marido.

2. El contacto visual positivo debe mantenerse con la mirada más arriba del nivel del hombro.

Cuando escuches hablar a otros, el único momento en que debes interrumpir el contacto visual es al tomar notas. Ten en cuenta que en algunas culturas de Asia, evitar el contacto visual no es una grosería, al contrario, es un signo de respeto.



3. Que tu lenguaje sea preciso y tus modales respetuosos.

Deja el lenguaje coloquial y la jerga informal en tu casa. Esto es especialmente importante en el trato con personas mayores.

4. Vístete para la ocasión.

Tu valor está en quien eres; refléjalo.

5. Sonríe y asegúrate de que tu lenguaje corporal sea congruente.

Si estás emocionado, deja que tu cara lo manifieste. Tu lenguaje corporal debe coincidir con tus palabras.



6. Pinta imágenes gráficas y vívidas con tus palabras, y da ejemplos reales.

Narra historias verdaderas y relevantes que metan a tu audiencia en lo que estás compartiéndole.

7. Escucha activamente para comprender y hacer preguntas abiertas y perspicaces.

8. Enfócate en las necesidades y agendas personales de las otras personas.

Se trata de ellos y de lo que potencialmente puedes hacer por ellos.

9. Muestra buenos modales.

Abstente de maldecir y respeta el tiempo de las personas.

Si practicas estos consejos al conocer gente por primera vez, causarás una buena impresión y tendrás la oportunidad de ganarte su confianza y desarrollar una relación con ellos.

COMENTA CON TU GRUPO:



¿Cuál de estos consejos practicas mejor?

¿En cuál necesitas mejorar?

1. Vive lo que comunicas.

La relación que tenemos con los demás está determinada en gran medida por la relación que tenemos con nosotros mismos. Si no aceptamos quienes somos, si nos sentimos incómodos con nosotros mismos como personas, si no conocemos nuestras propias fortalezas y debilidades, entonces los intentos que hagamos por conectarnos con los demás casi siempre fallarán.



Una vez que nos conozcamos a nosotros mismos y nos sintamos cómodos con quienes somos, entonces estaremos abiertos a conocer a los demás, permitiremos que nos agraden y nos sentiremos cómodos con ellos.

Para comunicarte efectivamente, conéctate primero contigo mismo antes de conectarte con los demás.

Toda comunicación se compone de tres partes:

- Pensamientos que preparan el contenido de lo que comunicarás.
- Emociones que inspiran el contenido y la forma como lo presentas.
- Acciones que te ayudan a mantener la atención de los espectadores.



Tus acciones deben complementar tanto tu contenido como tus emociones, y también llevar a las personas a la acción.

Antes de empezar a hablar, pregúntate: «¿Esto es algo que sé? ¿Esto es algo que siento? ¿Esto es algo que hago?». Comienza por ahí. Tú eres el mensaje que hablas. ¡No te conectarás con los demás si no te conectas primero contigo!



2. Enfócate en los demás.

La receta secreta de la buena comunicación es enfocarte en los demás, no en ti mismo. Ese es el problema número uno de los oradores sin experiencia, y también es el problema número uno de los líderes ineficaces. Siempre te conectarás con los demás más rápido cuando tu enfoque no esté en ti mismo.

Una cosa es comunicarte con la gente porque crees que tienes algo de valor que decir. Otra es comunicarte porque crees que ellos tienen valor.

Conexión: todos la anhelamos. Si deseas conectarte mejor con los demás, debes tratarlos de acuerdo con la regla de oro: trátalos como quieres que te traten a ti. Antes de comunicarte con otros, pregúntate primero: «¿Son mis palabras verdaderas, necesarias y amables?».

Antes de iniciar la comunicación con los demás, considera primero cómo te gustaría que se comunicaran contigo.



3. Comunica cualquier ofensa.

Errar es de humanos. Para conectarte, debes estar dispuesto a confesar tus equivocaciones.

Mantén tu integridad y recupera tu credibilidad como líder reconociendo primero en qué punto pudiste haber tenido una desconexión con alguien.

Después de haber identificado el problema, ve directamente con la persona, grupo o público. Muchos problemas en el mundo desaparecerían si habláramos entre nosotros, en lugar de hablar unos de otros.

Discúlpate. Cuando tus acciones lastimen a otros, necesitas admitir que lo que hiciste estuvo mal y decir que lo lamentas.

Compénsalo. Además, por supuesto, si está a tu alcance necesitas encontrar maneras de compensar a la gente que hayas agraviado.



4. La comunicación es más que palabras.

La comunicación eficaz y la traducción de idiomas implica mucho más que convertir palabras y frases de un idioma a otro. Sí, debes elegir tus palabras sabiamente, pero más importante aún, debes transmitir tu intención. La intención comienza con tu actitud. La gente escucha tus palabras, pero siente tu actitud.

Tres formas de conectarte con las personas intencionalmente:

1. Lo que haces.
2. Lo que dices.
3. Como lo dices.



Recordamos el 10% de lo que oímos.

Recordamos el 50% de lo que vemos.

Recordamos el 70% de lo que decimos.

Recordamos el 90% de lo que oímos, vemos, decimos y hacemos.

Los buenos líderes se esfuerzan por hacer que su comunicación sea memorable. Los mensajes pueden marcarte, y cuando lo hacen, es más probable que sean extraordinariamente impactantes.

COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti.



ACTÚA:

¿Hay alguien con quien necesites disculparte o debes compensar? Toma acción esta semana y reconstruye tu credibilidad para que tu mensaje pueda ser escuchado y recibido.

Lección 10: El núcleo del liderazgo: Fortalezas



*«Todos los niños son talentosos y tienen fortalezas.
Simplemente algunos abren su paquete antes que otros».*

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:

**Descubrir tus fortalezas y mejorarlas.
Buscar fortalezas en los demás.**

1

Conoce tus fortalezas

PRIMERA

**Tus fortalezas te hacen único.**

Un mar está compuesto por miles de millones de gotas de agua, en donde cada gota es tan importante como las demás, pero ninguno de nosotros notamos la diferencia entre ellas porque todas se ven y se sienten igual. De manera similar, esta imagen refleja esa idea con relación a un grupo de personas que trabajan bajo el mismo techo: padres, profesores, estudiantes, amigos. Para destacar de un grupo, es necesario determinar cuáles son tus fortalezas.



SIGUIENTE

**¿Por qué conformarte cuando naciste para destacar?**

Cada uno de nosotros es diferente. Nadie más en el mundo tiene exactamente tus mismos dones, talentos, antecedentes o futuro. Nadie en el planeta. Tampoco existe nadie –que haya vivido o vivirá– que sea exactamente como tú. Literalmente: ¡Eres inigualable! Eres único. Lo único que tienes es tu individualidad, acógela y aprende a aprovechar tus fortalezas personales.

SIGUIENTE

**Preguntas para ayudarte a determinar cuáles son tus fortalezas.****1. Pregúntate a ti mismo: «¿Qué hago bien?».**

La gente que alcanza su potencial se hace dos preguntas: «¿Qué estoy haciendo correctamente?», y «¿Qué estoy haciendo bien?».

La primera pregunta es una cuestión de valores; la segunda es una cuestión de talento. Siempre debes esforzarte por hacer lo correcto. Sin embargo, hacer lo correcto no dice nada en cuanto a tu talento. Entonces, identifiquemos dónde se cruzan tu talento y tus valores y te hacen ¡una persona única y talentosa! Tu mayor fortaleza será algo que naturalmente te resulte muy fácil.

Toma un tiempo y piensa en algo que hagas con facilidad. Podría ser cualquier cosa. Escríbelo:

Reflexiona sobre qué estás haciendo cuando te sientes más feliz. Anótalo:

Piensa en aspectos de tu personalidad que consideres como puntos fuertes. Ser amable, generoso, de mente abierta o un buen oyente son fortalezas extremadamente importantes que se relacionan con tus habilidades generales que podrías pasar por alto. Sé consciente de ellas y enorgullécete de tener esas fortalezas. Anota el mejor rasgo de tu personalidad:

Otra forma de pensar en las fortalezas es considerarlas como talentos, habilidades innatas y deseos que encajan con la percepción que tienes de ti mismo y tu visión del futuro. En otras palabras, estas son las cosas de las que dirías: «No tuve que esforzarme para hacerlo, siempre he tenido la habilidad para hacer bien ese tipo de actividad». Escribe una actividad que hagas bien:

COMENTA CON TU GRUPO:

Reflexiona y anota en los espacios. Cuando estoy en mi mejor momento, estoy:



2. Pregúntate a ti mismo: «¿Qué no hago bien?».

Las debilidades podrían ser concebidas como rasgos que, o bien tienes el poder de mejorar, o quizás simplemente no son relevantes para tus deseos o metas en la vida. Reconocer cualquiera de estas dos cosas es admisible. Las debilidades no son aspectos permanentes de nosotros mismos, son cambiantes y naturalmente mejoran como resultado de enfocarte en lo que haces mejor.

Sí, es correcto. Cuando te enfocas en tus fortalezas, tus debilidades también mejoran automáticamente. Una «aparente» debilidad puede ser simplemente una indicación de que cierta actividad en particular no es para ti, lo cual puede ser algo importante que admitir ante ti mismo. ¿Sabes lo que sucede cuando pasas mucho tiempo trabajando en tus debilidades y nunca desarrollas tus fortalezas? Te frustras y te atrasas.



«Casi todos los hombres desperdician parte de su vida en intentos por mostrar cualidades que no poseen».

SAMUEL JOHNSON

Reconoce tus debilidades, pero desarrolla tus fortalezas.

Identifica una de tus debilidades:



3. Pregúntales a los demás: «¿Qué hago bien?».

Escucha lo que otros elogian. Muchas veces no valoramos nuestros talentos. Creemos que, porque podemos hacer algo bien, cualquiera puede. Con frecuencia eso no es verdad. ¿Cómo puedes saber si estás ignorando una habilidad o talento? Escucha lo que te digan los demás. Tus fortalezas captarán la atención de otras personas y las atraerán a ti. Por otro lado, cuando trabajas en cosas que tienen que ver con tus áreas débiles, pocas personas mostrarán interés. Si otros te elogian continuamente por algo en un área en particular, comienza a desarrollar esa área.

Si realmente quieres reconocer tus fortalezas, permite que otras personas sean para ti como un espejo. Cuando ves tu reflejo a través de los ojos de quienes te conocen bien, puedes empezar a identificar tus talentos más singulares.



COMENTA CON TU GRUPO:

Pregúntale al grupo: «¿Qué piensan que hago bien?». Anota sus respuestas:



4. Pregúntate a ti mismo: «¿Qué deseo para mi vida?».

Todos tenemos metas y anhelos en la vida. Tus deseos o anhelos dicen mucho sobre ti, incluso si te has negado a reconocerlos. Considera por qué desees terminar esas actividades o alcanzar esas metas y qué se necesita para ello. Lo más probable es que tengan que ver con las pasiones y los sueños de tu vida, que típicamente involucran tus áreas más fuertes. ¡Piénsalo! Si todos tuvieran la capacidad o incluso el deseo de ser buenos en lo mismo, ¡el mundo sería un lugar muy aburrido!

Escribe una cosa que desees lograr:

COMENTA CON TU GRUPO:

Identifica algo que hayas subrayado que se destaque como lo más importante para ti y compártelo con el grupo.



ACTÚA:

¿Qué puedes hacer esta semana para comprender mejor tus fortalezas? Podría ser preguntarle a un amigo su opinión en cuanto a tus áreas fuertes, hacer algún tipo de evaluación personal o llevar un diario. Comprométete a una acción esta semana que te ayude a clarificar tus fortalezas.

Escribe tu paso de acción a continuación:



Fin de la parte 1 de la lección 10

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

¡Descubrir cómo tus fortalezas te ayudan a ser todo lo que puedes llegar a ser!



REPASO DE LA LECCIÓN 10, PARTE 1:

Identifica tus fortalezas por medio de las siguientes preguntas:

- ¿Qué hago bien?
- ¿Qué no hago bien?
- ¿Por qué me elogian los demás?
- ¿Qué deseo lograr?

En la primera parte de la lección elegiste una forma de desarrollar tu conexión con la gente que más te comunicas. ¿Qué hiciste y cómo resultó?

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

**El núcleo
del liderazgo:
Fortalezas**

2

Apóyate en tus fortalezas



¡Descubre tus fortalezas y descubre tu propósito!

El propósito de tu vida está conectado con tus dones. ¿Y adivina qué? Siempre funciona de esa manera. Tu futuro está directamente conectado con aquello en lo que eres bueno; garantizado. Esto es liberador para muchas personas porque significa que descubrirás tu propósito solo al encontrar tu zona de fortaleza y permanecer en ella.

Hay dos grandes días en la vida de toda persona...

El día en que naciste y el día en que descubriste por qué.

El primero te permite respirar y el segundo te permite vivir.

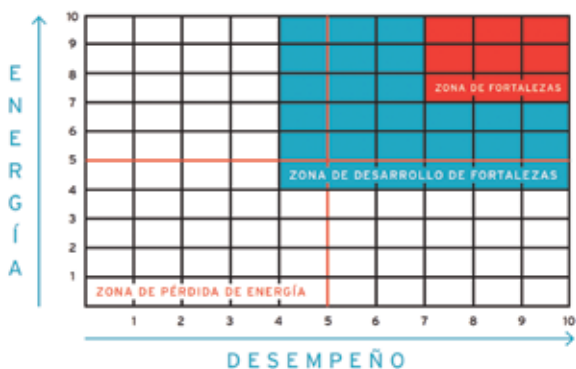
COMENTA CON TU GRUPO:

Toma dos minutos para dibujar un autorretrato en el que estés haciendo lo que hagas mejor.



Cuando desarrollas tus fortalezas alcanzas tu potencial.

No puedes crecer a tu máximo potencial si trabajas continuamente fuera de tu zona de fortalezas. El avance siempre está relacionado con la habilidad. Cuanto más te enfoques en tus habilidades naturales, mayor será tu potencial. ¡Tu desempeño también mejorará! Comprender tus fortalezas te mantiene adelante en muchas cosas. Saber en qué puedes sobresalir te permite apuntar más alto y lograr mucho más. Mira la siguiente gráfica:



Toma unos minutos para aplicar lo que aprendiste anteriormente:

Algo en mi zona de pérdida de energía es: _____

Algo en mi zona de desarrollo de fortalezas es: _____

Algo en mi zona de fortalezas es: _____

5. Lideras bien cuando ayudas a los demás a identificar y desarrollar sus fortalezas.

Para ser un líder exitoso, encuentra y desarrolla la zona de fortalezas de quienes te rodean. Siempre que veas personas que triunfen en la vida, puedes estar seguro de que están trabajando en su zona de fortaleza, pero eso no basta. Cuando destacan las fortalezas de otros, les ayudan a creer que ellos poseen lo que necesitan para tener éxito.

Los buenos líderes ayudan a los demás a encontrar su zona de fortalezas y los empoderan para que la desarrollen, así que elógielos por lo que hagan bien, tanto en privado como públicamente. Diles cuánto aprecias sus cualidades positivas y sus habilidades; y cada vez que tengas la oportunidad de felicitarlos y elogiarlos en presencia de su familia y amigos cercanos, hazlo.

COMENTA CON TU GRUPO:

Identifica algo que hayas subrayado que se destaque como lo más importante para ti y compártelo con el grupo.



Si eres un líder joven y todavía no estás seguro de cuáles son tus fortalezas, no te desanimes. Trata de ser paciente y seguir trabajando en ello. Si perseveras, lo descubrirás. Esto es lo que sé: cuanto más trabajes en tu zona de fortalezas, ¡más exitoso serás!



ACTÚA:

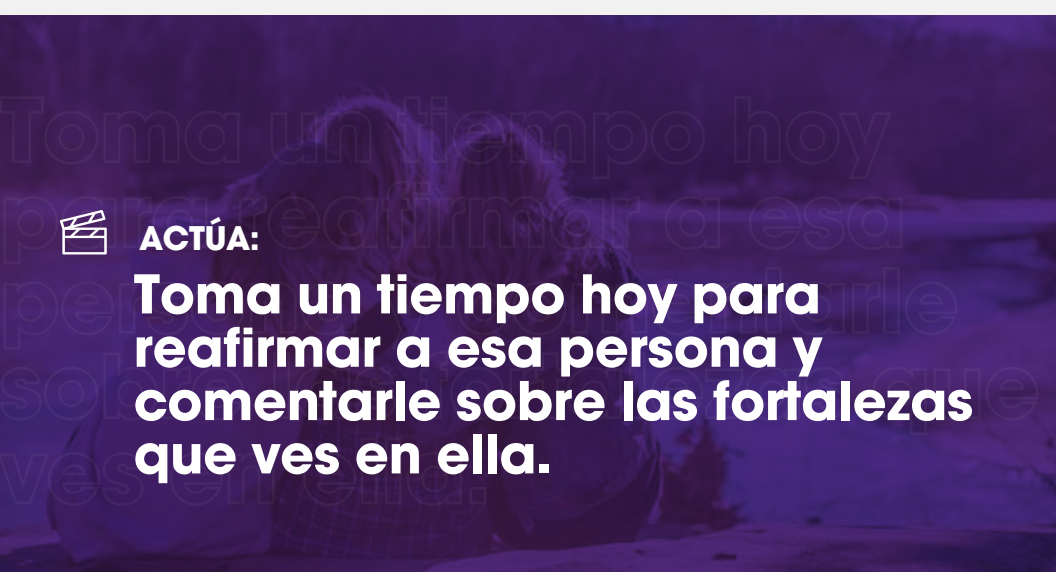
Piensa en una persona con la que interactúes con frecuencia. Anota su nombre a continuación:


¿Cuáles son sus fortalezas?



ACTÚA:

Toma un tiempo hoy para reafirmar a esa persona y comentarle sobre las fortalezas que ves en ella.



A woman with long dark hair, wearing a light-colored button-down shirt, is smiling and looking at a young girl. The girl, also with long dark hair and wearing a pink sweater, is holding a small white object and looking at it with a smile. They are standing in front of a wooden easel with a drawing on it. The background is a bright, indoor setting with a window and curtains.

Lección 11: Una imagen de liderazgo: Ejemplo

«La gente hace lo que ve»
JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!

PRIMERO



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Comprender el valor de liderar por medio de acciones.

1

Liderando con el ejemplo



Una definición de «dar ejemplo» es actuar de una forma que muestre a los demás cómo hacerlo.



Un águila entre una familia de pollos

Un día, un niño ascendió a un lugar alto y se encontró un nido de águila con unos huevos adentro. Agarró uno de los huevos mientras el águila no estaba, se lo llevó a la granja familiar y lo puso bajo el nido de una gallina. Uno por uno, se fueron rompiendo los cascarones de los huevos de la gallina, y cuando el aguilucho salió de su cascarón, no tenía ninguna razón para creer que no era más que cualquier pollo. Entonces, hizo todo lo que hacían los otros pollos de la granja. Recorría el patio buscando grano, hacía todo lo posible por cacarear, y mantenía las patas firmemente plantadas en el suelo a pesar de que la cerca alrededor del corral solo tenía unos cuantos centímetros de altura.



Eso continuó hasta que se elevó sobre sus hermanos y su mamá adoptiva. Un día, otra águila voló sobre el corral. El águila joven oyó el grito del águila voladora y la vio bajar en picada sobre un conejo en el campo. En ese momento, la joven águila supo en su corazón que no era como los otros pollos del corral. Extendió sus alas, y antes de darse cuenta, estaba volando tras la otra águila. Hasta que vio volar a uno de su clase, descubrió quién era y qué era capaz de hacer.



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Qué aprendiste de esta historia?



Liderar con el ejemplo es una característica de un líder verdadero.

Al igual que el águila de la historia, las personas con conocimiento, habilidad y deseo de crecer, necesitan saber de lo que son capaces, y la mejor manera de decírselos es mostrándoselos. La gente hace naturalmente lo que ve.

Un líder recorre el camino y muestra el camino a los demás.

La gente que deseas líder necesita ver qué es volar. ¡Su habilidad para volar comienza contigo! Como líder, tienes la mejor oportunidad de mostrárselos. Sé un ejemplo de lo que valoras, y de la actitud y ética de trabajo que te gustaría que ellos abrazaran. Siempre que puedas incluirlos, llévalos contigo. No hay mejor manera de ayudarles a aprender y comprender lo que quieres que hagan, que mostrándoles con tu propio ejemplo.



COMENTA CON TU GRUPO:

¿A quién conoces que sea ejemplo de un buen liderazgo? _____

¿Qué hace que lo convierte en un buen líder?



El liderazgo se capta no se enseña.

La gente hace lo que ve, punto. John Wooden dice: «Ser un modelo a seguir es la forma más poderosa de educación». Las investigaciones dicen que la manera como aprenden las personas es 89% visual, 10% auditiva y 1% a través de otros sentidos. Un buen ejemplo gráfico triplica el valor de una buena conferencia. Los buenos líderes entienden que las personas seguirán sus acciones mucho más de lo que seguirán sus consejos.



Los líderes son pantallas que exhiben lo que valoran.

Lo creas o no, todos somos pantallas móviles. Tus acciones son el mayor anuncio de tu vida. ¿Cómo estás publicitando tu vida: en línea, en la escuela, en tu casa? ¿Están tus acciones alineadas con lo que eres realmente? ¿Están en contradicción?



Ahora que estás entendiendo que tu vida está en exhibición constantemente, ¿no quieres que tus espectadores vean el modelo a seguir que deseas ser?

Los buenos líderes saben que los demás están observando lo que hacen y lo que dicen. Los grandes líderes comprenden que lo que exhiben aumenta constantemente la credibilidad de su liderazgo. ¿Cómo muestras tu liderazgo? Al abrazar auténticamente tus valores y hacerlos patentes a quienes te rodean. Cada día es una oportunidad poderosa para mostrarles a los demás lo que quieras que represente tu vida.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti y por qué.

REFLEXIONA:

¿Cuáles valores quieres representar? _____
Piensa en los ambientes en que te anuncias. ¿Es similar tu comportamiento en cada ambiente? ¿Por qué, o por qué no?



ACTÚA:

Elige algo que puedas hacer esta semana para crear coherencia entre tu comportamiento y tus valores.

Escribe tu paso de acción a continuación:



Fin de la parte 1 de la lección 11

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Saber lo que se necesita para liderar bien con el ejemplo.



REPASO DE LA LECCIÓN 11, PARTE 1:

- Un líder recorre el camino, muestra el camino a los demás y los inspira en el proceso.
- Se aprende más de lo que el líder hace, que de lo que dice.
- Los buenos líderes saben que las personas los están observando y viven sus valores continuamente.

En la primera parte de la lección decidiste hacer algo que creara coherencia entre tu comportamiento y tus valores. ¿Qué hiciste y cuál fue el resultado?

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

Una imagen
de liderazgo:
Ejemplo

2

Liderazgo «Muestra y cuenta»



«Muestra y cuenta» (a veces llamado (llamado **muestra y comparte**)) es la práctica de mostrar cualquier objeto a una audiencia y contarle acerca de él. Por ejemplo: un alumno lleva un objeto de su casa a la escuela y cuenta a los demás cómo es (grande, pequeño, pesado, liviano, etc.). Para qué sirve. Con qué frecuencia lo usa, etc.



Lo hermoso de este ejercicio es que a cada persona se le brinda una plataforma para hablar, darse a conocer y ser escuchada de una forma distinta. ¿Alguna vez has tenido una experiencia de «muestra y cuenta»? Si sí, probablemente fue una de las primeras oportunidades que has tenido de liderar.

¡El liderazgo funciona de la misma manera! Es más fácil emular lo que has visto, hacer preguntas sobre algo que se te ha enseñado y reproducir lo que se te ha mostrado.



COMENTA CON TU GRUPO:

Piensa en alguna experiencia de «muestra y cuenta» que hayas tenido. ¿Recuerdas haber llevado un objeto a la escuela para mostrarlo y contar acerca de él? Si sí, ¿qué llevaste?

Si pudieras hacer un «muestra y cuenta» sobre el liderazgo, ¿qué mostrarías? ¿Cómo lo compartirías? ¿Por qué?



¿Qué quiero que la gente vea en mí?

Como líder, pregúntate: ¿Qué quiero que la gente vea específicamente en mí?

1. Acciones que concuerden con mis palabras.

La frase «lidera con el ejemplo» es verdadera porque la gente es influenciada por nuestras acciones. Tu vida como líder sería más

fácil si pudieras decir todas las cosas correctas sabiendo que tus palabras van a influir significativamente en los demás. Aunque eso sería más fácil, no es realista. Si bien tus palabras son importantes, lo que haces es más importante aún. En otras palabras: los demás observan tus pies más que tus labios.

Los líderes se esfuerzan por liderar tanto con sus acciones como con sus palabras. El liderazgo consiste en dar el ejemplo correcto para que los demás lo sigan. Cuando dices una cosa y haces otra, los que te siguen preguntarán: «Si él/ella no lo hace, ¿por qué debería hacerlo yo?». ¿Qué pasa entonces? Pierdes credibilidad. ¿Por qué? Tu falta de coherencia puede generar sospechas, desconfianza y dudas. Para ser un líder verdaderamente eficaz, debes hacer coincidir tus acciones con tus palabras.

2. Acciones que muestren que me importa.

Muestra tu interés a los demás haciéndoles preguntas. Trata de comprender sus puntos de vista e impulsa sus fortalezas. Una señal de un buen liderazgo es saber que no lo sabes todo. Escucha y recibe comentarios de tu equipo con regularidad.

Las preguntas de retroalimentación aceptan los elogios y la crítica. Se necesita tanto el sol como la lluvia para que cualquier cosa crezca. Sé un ejemplo para tus compañeros de clase de alguien que se interesa: Hazles preguntas, trata de comprender sus puntos de vista y anímalos. Cuando modelas un diálogo saludable, se distingue tu liderazgo e influyes en los demás para que hagan lo mismo.

Observa detenidamente tu propio comportamiento. Si criticas a la gente por interrumpir, pero tú interrumpes constantemente, necesitas resolver eso. Si quieres que las personas pongan atención y escuchen el punto de vista de los demás, demuéstralo haciéndolo tú mismo.

3. Acciones que muestren que soy confiable.

«Es injusto pedirles a los demás lo que no estás dispuesto a hacer tú mismo».

ELEANOR ROOSEVELT

Detente y piensa en líderes inspiradores que han cambiado el mundo con su ejemplo. Reflexiona sobre lo que logró Mahatma Gandhi a través de sus acciones. Pasó la mayor parte de su vida adulta viviendo lo que predicaba a los demás. Estaba comprometido con la resistencia pacífica para protestar contra la injusticia, y la gente siguió sus pasos.

Los llevó a ellos, y a la India, a la independencia, porque su vida demostró –con el ejemplo– que se podía lograr.

Considera lo que podría haber pasado si Gandhi se hubiera peleado físicamente con sus oponentes. Su importante mensaje de protesta no violenta probablemente hubiera sido mucho más difícil de creer después de eso. Sus seguidores lo habrían mirado con recelo y desconfianza. Las posibilidades de que muchas personas pelearan físicamente o cometieran actos de violencia hubieran aumentado drásticamente.

Cuando tus acciones no concuerdan con el líder que quieres representar, pocas personas querrán seguirte. La desconfianza y la duda invadirán a quienes observen tus acciones. Si descubres que la gente no confía en ti, haz un inventario de tus acciones.

4. Acciones que muestren que me lidero bien a mí mismo.

Debemos trabajar en cambiarnos a nosotros mismos antes de tratar de mejorar a los demás. La calidad de tu liderazgo se refleja en los estándares que estableces para ti mismo. Para liderar con el ejemplo, mantenlo sencillo. No hables; solo actúa. No digas; solo muestra. No prometas; solo comprueba. Liderarte bien a ti mismo no es tener una posición, es tener un comportamiento. Vívelo.

5. Acciones que inspiren a los demás a seguirlas.

El liderazgo solo tiene éxito cuando muestra a los demás cómo estirarse y esforzarse por la grandeza. Cuando lideras con el ejemplo, creas una imagen de lo que es posible. Los demás deben mirarte y pensar: «Si ella/él puede hacerlo, yo también puedo». Piensa: «¿Qué ejemplo inspirador estoy dando?».

Si quieres que tu influencia sea positiva y productiva, es una gran ayuda cuando tus acciones ilustran tu positividad y productividad. Cuando haces esto, estás liderando con el ejemplo de una manera intencional y productiva. El liderazgo es como el eco. Lo que transmites, regresa. Lo que das, es lo que obtienes. Lo que crees en cuanto a los demás, existe en ti.

Observa-Elige-Haz. Los espectadores observan primero, luego te eligen a ti como su ejemplo, por último, te imitan.

«El mejor ejemplo de liderazgo es el liderazgo mediante el ejemplo».

JERRY MCCLAIN

Se requiere tiempo para que los líderes aprendan a modelar el camino. Se necesita tiempo y esfuerzo para mejorar, pero la práctica es lo que hace a un líder. Lo importante es **mostrar tus acciones**.



COMENTA CON TU GRUPO:

Toma unos minutos para revisar las siguientes «Preguntas sobre las acciones diarias» y piensa detenidamente en las respuestas. Elige una y compártela con el grupo.

- ¿Cómo hablé hoy con los demás de mis valores y creencias?
- ¿Actué de acuerdo con esos valores y creencias en mis interacciones?
- ¿Agradecí o reconocí a otros por haber demostrado sus valores personales?
- ¿Dí un ejemplo a los de mi clase de cómo deben actuar?
- ¿Cumplí con lo que me comprometí a hacer?

Si pudieras hacer un «muestra y cuenta» sobre el liderazgo, ¿qué mostrarías? ¿Cómo lo compartirías? ¿Por qué?



ACTÚA:

??

Lección 12: El enfoque del liderazgo: Prioridades



«Actividad no siempre equivale a logro».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, ámate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!

PRIMERO



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Empezar a priorizar las cosas importantes de tu vida.

Si te diera un arco y una flecha y te dijera: ¡«DISPARA!»!, tu primera respuesta sería: «¿A qué?». Cuando no hay un objetivo, no hay razón para disparar. Podrías disparar la flecha en cualquier dirección, y dondequiera que cayera, sería simplemente el lugar donde cayó la flecha; no es gran cosa.



Por otro lado, si te doy un objetivo y te desafío a dar en el blanco, todo cambia. Ahora tienes un objetivo a donde apuntar, algo que ponga a prueba tu habilidad, algo con lo que puedas medir tu progreso y dé sentido a todo tu esfuerzo. Un simple objetivo dirige y logra un propósito. Tus prioridades son tu objetivo. ¿Qué hacen por ti las prioridades? Cambian todo en tu vida.

Tu futuro depende de tu enfoque.

Te estás preparando para algo. La pregunta es: ¿para qué? ¿Te estás preparando para el éxito o para el fracaso? Los líderes comprenden esta afirmación: «Puedes pagar ahora y jugar después, o puedes jugar ahora y pagar después». El punto es que, de cualquier manera, vas a pagar. La idea pareciera ser que ahora puedas jugar, tomar las cosas con calma y hacer lo que tú quieras, pero si haces eso, tu vida será más difícil más adelante. Sin embargo, si trabajas duro ahora, desde el principio, obtendrás recompensas en el futuro. Piénsalo: ¿Para qué te estás preparando hoy? ¿Para el éxito o para el fracaso?



Ser proactivo es mejor que ser reactivo.

Cuando se trata de planificar, cada persona es alguien que inicia o alguien que reacciona. Si no decides elegir, te puedes confundir. Proactivo significa elegir. Reactivo significa confundirse y perder. La pregunta no es: «¿Tendré cosas que hacer?». La pregunta es: «¿Haré cosas que marquen la diferencia?». Para ser un líder eficaz, es necesario ser proactivo e iniciar. Echa un vistazo a la diferencia:



LOS QUE INICIAN

Se preparan
Planean con anticipación
Contactan a los demás
Anticipan los problemas
Aprovechan el momento
Priorizan su calendario
Invierten tiempo en la gente

LOS QUE REACCIONAN

Reparan
Viven el momento
Esperan a los demás
Reaccionan ante los problemas
Esperan el momento correcto
Ponen las peticiones de los demás en su calendario
Pasan tiempo con la gente



COMENTA CON TU GRUPO:

Naturalmente, ¿qué eres más ¿alguien que inicia o alguien que reacciona? ¿Por qué?

¿Cuáles son las tres prioridades más importantes de tu vida?



Para mejorar tu vida, cambia tus prioridades.

El cambio siempre es notorio, principalmente para tus amigos. Cuando lideras tu vida de acuerdo con tus prioridades, puede reducirse el tiempo que pases con otras personas. Incluso, pueden quedar excluidas por completo. Al cambiar tus prioridades, puedes encontrar gente que cuestione quién eres como persona. Cuando esto suceda, quizá necesites ayudarles a aclarar su apreciación con esta declaración: «Yo no cambié, lo que cambió fueron mis prioridades».



El tiempo no espera a nadie.

Probablemente hayas escuchado esa expresión, y es verdad. El tiempo avanza y depende de nosotros seguirle el paso. No existe el «manejo del tiempo». ¿Por qué? Porque es imposible manejar el tiempo. Manejar algo significa gobernarlo, dirigirlo. Cuando se trata de tiempo, no hay nada que gobernar. Todo el mundo tiene veinticuatro horas al día. No podemos añadirle una hora ni quitársela. No podemos lentificar el tiempo ni acelerarlo. El tiempo es lo que es.



No se trata de tener tiempo. Se trata de dar tiempo a lo que puedes controlar.

Cuando sientes que no tienes tiempo suficiente, necesitas examinarte a ti mismo: tus decisiones, tu calendario, tus prioridades. Estas son las cosas que puedes controlar, el tiempo no. Necesitas determinar cómo pasarás las veinticuatro horas que tienes cada día. Eso requiere que priorices tu tiempo de modo que obtengas el mayor provecho posible de esas horas. Eso es especialmente cierto para los líderes porque sus acciones impactan a muchas otras personas. En lugar de decir: «No tengo tiempo», ve cómo te sientes diciendo: «No es una prioridad».

Captas la atención de la gente cuando ven a qué le das tiempo y a qué no. Y al verte, ¡los influencias para que ellos también dirijan su vida de acuerdo con sus prioridades!

Elige tus prioridades o alguien más lo hará.

Las prioridades y el tiempo están unidos. ¿Cómo? Cualquier cosa que hagas requiere tiempo. Una mejor elección de prioridades siempre equivale a un mejor uso del tiempo. Cuando conoces tus prioridades, sabes cómo invertir tu tiempo.

Las malas prioridades son una pérdida de tiempo. Las buenas prioridades son un buen uso del tiempo. Decide cuáles son tus prioridades y cuánto tiempo invertirás en ellas. Si no eliges tus prioridades, ¡alguien más lo hará! Entonces no estarás liderando tu vida.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste. ¿Qué destacó como lo más importante para ti y por qué?



ACTÚA:

¿Qué cosa puedes hacer esta semana para vivir más intencionalmente basado en tus prioridades?

Escribe tu paso de acción a continuación:



PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Delimitar tus prioridades más importantes para que puedas determinar en qué te vas a enfocar.



REPASO DE LA LECCIÓN 12, PARTE 1:

- Tu futuro depende de tu enfoque.
- Sé alguien que inicia, no alguien que reacciona.
- Para mejorar tu vida, cambia tus prioridades.
- No puedes manejar el tiempo, pero puedes controlar cómo lo inviertes.
- Elige tus prioridades o alguien más lo hará.

En la primera parte de la lección te comprometiste a hacer algo para vivir más intencionalmente basado en tus prioridades. Comparte con el grupo lo que hiciste y cómo te fue.



RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:

EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

**El enfoque
del liderazgo:
Prioridades**

2

¿Qué es más importante?

No puedes hacer todo al mismo tiempo.

Cuantos más años tienes, más responsabilidades adquieres, y aunque eso pueda no parecer como un futuro al cual aspirar, puedes permitir que te convierta en una mejor persona. Puedes elegir entre agonizar y organizarte. Los líderes se organizan. ¿Adivinas lo que eso significa? Su vida está ocupada, pero la viven eficientemente porque hacen solo las cosas importantes. *«Las cosas que importan más, nunca deben estar a merced de las que importan menos».*

— Johann Wolfgang Von Goethe

Hay que dedicar un tiempo considerable a las prioridades principales y un tiempo menor a las prioridades menos importantes. Se puede pensar en términos de importancia. A continuación está una manera sencilla pero eficaz de clasificar tareas de modo que puedas priorizarlas rápidamente en cualquier momento. El objetivo es que determines qué tan importante es la tarea y qué tan urgente es.

Muy importante/muy urgente: Aborda estos proyectos primero.

Muy importante/poco urgente: Establece fechas límite para la finalización de estos proyectos e inclúyelos en tu rutina diaria.

Poco importante/muy urgente: Encuentra maneras rápidas y eficientes de hacer esta tarea sin involucrarte mucho personalmente. Si es posible, pídele a otra persona que se encargue de la tarea o consigue ayuda.

Poco importante/poco urgente: Estas son típicamente tareas comunes y repetitivas. Haz estas cosas en segmentos de media hora cada semana. ¡O consigue que alguien más las lleve a cabo!

Tener una estrategia para evaluar sus prioridades es invaluable para un líder. Después de todo, una vida en la que todo vale lo mismo, finalmente será una vida en la que nada vale. Recuérdate a ti mismo: *«Cada vez que quiera avanzar a cosas más grandes, tengo que deshacerme de las cosas menores».*

COMENTA CON TU GRUPO:

¿Cuál tarea muy importante/muy urgente vas a abordar esta semana?





COMENTA CON TU GRUPO (CONTINUACIÓN):

¿Para cuál tarea poco importante/poco urgente vas a conseguir ayuda esta semana?



SIGUIENTE

Los líderes se enfocan en las cosas importantes, no en todo.

Una clave fundamental para tener éxito en cualquier cosa, es tener el enfoque en las prioridades. La distracción puede ser el mayor enemigo de un líder. La distracción nunca permite que la vida de un líder gane impulso. Hay un proverbio ruso que dice: «Si persigues dos conejos, perderás a ambos». Los líderes entienden la afirmación de que si persigues dos conejos, los dos se escaparán. ¿Por qué? Porque intentar enfocarse en dos cosas al mismo tiempo es una distracción. Los líderes no persiguen a dos conejos. Miran a uno de los dos y dicen: «Voy a dejar ir a ese, porque voy a priorizar este otro». ¡Elige un conejo!

REFLEXIONA:

¿Tienes prioridades que compiten entre sí? ¿Necesitas elegir qué conejo perseguirás esta semana?



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste. ¿Qué destacó como lo más importante para ti y por qué?

Aquello en lo que te enfocas, se desarrolla.




ACTÚA:

¿Qué quieres desarrollar en tu vida? Encuentra la forma de ponerlo frente a ti para que esté dentro de aquello en lo que te vas a enfocar y vas a priorizar esta semana.



UNIDAD 4

A close-up photograph of two hands, one from the left and one from the right, positioned to form a heart shape. The hands are silhouetted against a bright, warm sunset or sunrise sky. The sun is low on the horizon, creating a strong lens flare effect that illuminates the scene. The hands are positioned in the center-left of the frame, with the fingers pointing towards each other to complete the heart shape. The background is a soft, golden glow from the sun, with some darker, out-of-focus shapes in the foreground, possibly parts of a person's head or shoulders.

Lección 13: La brújula del liderazgo: Visión

*«Una visión es una imagen del mañana
que nos da pasión para el presente».*

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!

PRIMERO



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Ayudarte a ver un mejor mañana para que puedas compartirlo con los demás.

1

Liderando hacia la visión

¿Alguna vez jugaste a los piratas cuando eras niño? ¿Dibujaste mapas detallados con palmeras, cascadas, lagunas, y por supuesto, tesoros enterrados? Quizá señalaste el sitio del tesoro con una enorme «X» y al estar todos jugando y buscando el tesoro enterrado, se recordaron unos a otros que el sitio estaba señalado con una «X».

PRIMERO



Los cazadores de tesoros siempre están recorriendo la tierra en busca de tesoros y reliquias que dejaron civilizaciones y generaciones anteriores. Pero, ¡el tesoro más grande de todo el universo está dentro de ti! ¡TÚ eres donde está el mayor tesoro de este mundo! y si la «X» señala el lugar del tesoro, ¡entonces esa «X» está marcada dentro de ti!

De manera parecida funciona una visión. Surge del interior del líder y se convierte en el todo para el líder. ¿Por qué? Porque la visión guía al líder. Marca el objetivo y señala el camino, enciende y aviva el fuego interior, e impulsa al líder en esa dirección. También se convierte en la guía de quienes siguen a ese líder.

¿Qué es una visión?

Tu visión es tu sueño o imagen mental más importante. Puede ser una combinación de sueños y metas a largo plazo. Una visión define un estado óptimo para los demás. Cuenta la historia de lo que te gustaría lograr durante un periodo de tiempo más largo. Una visión puede ser tu «causa» personal o el propósito de tu existencia. Tu visión libera tus motivaciones más profundas. Incluso puede ser el comienzo del legado que deseas dejar.

SIGUIENTE



REFLEXIONA:

Encierra en un círculo la afirmación que sea más cierta para ti:

Tengo una visión claramente definida para mi vida.

Estoy empezando a tener una idea de mi visión.

Todavía estoy tratando de descubrir lo que entiendo como visión.

Hay áreas de mi vida para las que tengo una visión específica.



¿Cómo se beneficia un líder de una visión?

«Liderazgo es la capacidad de traducir la visión en realidad».

WARREN BENNIS

La visión clara hace maravillas para un individuo y un equipo, pero también hace maravillas para el líder. Entre sus mayores beneficios están que le dan dirección y pasión. Para los líderes, la visión determina la dirección de su vida. Es como tener un mapa de carreteras. La visión prioriza tanto la acción como los valores, lo que ayuda a los líderes a mantenerse enfocados.



La visión es el destino y tu liderazgo es el motor en el camino hacia ese objetivo. Un líder sin visión es alguien que no va a ninguna parte. En el mejor de los casos, solo está liderando en círculos. ¡No permitas que eso te pase a ti! Si deseas tener una visión para tu liderazgo, debes prepararte para ello. Necesitas anticiparlo. Cuando anticipas positivamente lo que está por venir, aumenta el éxito de tu visión.



COMENTA CON TU GRUPO:

Toma tres minutos para discutir sobre cómo crees que el liderazgo y la visión trabajen juntos.

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti.



ACTÚA:

Necesitarás ser capaz de articular tu visión, ya sea que te lideres a ti mismo, a tus hermanos o al equipo del deporte que practiques. Toma el tiempo para pensar en un área de tu liderazgo y escribe tu visión y lo que podría ser necesario para lograr el éxito.

Por ejemplo: Mi visión es que nuestro equipo de fútbol sea el campeón de la liga. Para lograrlo, tendremos que practicar mucho, trabajar juntos como equipo y hacer que todos los jugadores mantengan su buen nivel académico. Recuérdate diario tu visión y los pasos de acción necesarios para llegar ahí.



Fin de la parte 1 de la lección 13

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Saber cómo puedes implementar tu visión exitosamente y lograr los resultados deseados.



REPASO DE LA LECCIÓN 13, PARTE 1:

- Nuestra visión es el resultado que deseamos.
- La visión trae claridad, pasión y enfoque.
- Compartir la visión pinta una perspectiva convincente del futuro a los demás.

En la primera parte de la lección se te pidió escribir la visión de un área de tu liderazgo. ¿Pudiste hacerlo? Durante la semana, ¿qué tan bien conectaste tus acciones con tu visión? ¿Hiciste lo que identificaste como necesario para tener éxito en el logro de tu visión?

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

La brújula
del liderazgo:
Visión

2

Una visión triunfa cuando tú...



1. La clarificas.

Puede parecer demasiado simple, pero una de las razones principales por las que la mayoría de la gente no obtiene lo que quiere es porque no sabe lo que quiere. No han definido su sueño con detalles claros y contundentes.

«Tu visión será clara solo cuando puedas mirar dentro de tu propio corazón. Quien mira hacia afuera, sueña; quien mira hacia adentro, despierta».

CARL JUNG

Una visión clara brinda orientación en un mundo de opciones. Te permite enfocarte en qué hacer (y no hacer) para lograr tus metas en cinco, diez o más años. Cuando tienes claridad en cuanto a tu visión y metas, es más fácil decir «¡SÍ!» de todo corazón o decir «NO» por una buena razón.

La gente piensa y recuerda en imágenes. La gente no mantiene el rumbo hacia algo que no puede ver. Liderar una visión es como hacer un rompecabezas. Puedes repartir todas las piezas, pero si no muestras cómo sería la imagen final, la gente que lideras no sabrá cómo avanzar y conectar las piezas. Tienes que poner una pieza del rompecabezas en su mente y la imagen completa en su corazón. Una visión clara responde estas seis preguntas fundamentales, tanto a ti como a los demás:



1. ¿Qué estás tratando de lograr? (Meta/sueño)

Si tu visión no te mueve, no moverá a los demás. Deja que tu visión esté llena de emoción. Los líderes cierran la brecha entre la realidad actual y la forma en que las cosas podrían o deberían ser en el futuro.

2. ¿Cuándo vamos a empezar? (Momento oportuno)

La visión correcta en el tiempo correcto incentiva la respuesta a tu visión.

3. ¿Cómo vamos a lograrlo? (Acción)

La gente necesita saber cómo la impactará la visión. Las personas rara vez hacen algo hasta que ven los beneficios personales y medibles de tomar acción.



4. ¿Quién puede ayudar? (Trabajo en equipo)

La gente generalmente tiene una pregunta en su mente: «¿Qué gano yo con esto?». Involucra los corazones de las personas dándoles una razón para que se interesen por tu visión a través de sus metas. Recluta personas que puedan pensar y ver más allá de sí mismas; personas que complementen tu visión, no que compitan con ella.

5. ¿Cómo puedo contribuir mejor? (Fortalezas)

Recuerda que tus mejores contribuciones serán las que hagas basado en tus fortalezas.

6. ¿Quiénes se beneficiarán de ella? (Agregar valor)

Una visión que no beneficia a los demás no es la visión de un líder. Tu visión debe responder a las necesidades de las personas y resolver sus problemas.

REFLEXIONA:

Mira las seis preguntas. ¿Cuál es la más fácil de compartir para ti?

¿Cuál es la más difícil de compartir?

2. La comunicas.

Tus conversaciones te han llevado a donde estás hoy y te llevarán a donde estés mañana. Los líderes visionarios crean visiones de lo que podría ser. Inventan un futuro para otros, creando destinos donde nadie más ha ido antes.

Sin embargo, las visiones del futuro se quedan solo en imágenes hasta que logras verlas tú mismo. Una visión gana terreno cuando se habla de ella. La mejor conversación que puedas tener es la que tienes contigo mismo. Tu cerebro necesita oírte hablar.

¿Por qué? Porque es más probable que actúes conforme a tu propia voz que conforme a cualquier otra. Comunicarte a ti mismo la visión con claridad es un paso activo. ¿Por qué? Te estás recordando con



regularidad cuál es la visión, de modo que cuando estés caminando en ella, cuando estés llevando a cabo tu sueño, tengas claro que vas en la dirección correcta todavía.

Hablar contigo mismo de tu visión te da la confianza de compartirla con los demás de una manera que los obligue a actuar, y ese es el secreto para que una visión de liderazgo sea exitosa. ¿Qué hace que una visión contagie a los demás? ¿Que sea estrambótica? ¿Que esté escrita en un papel? ¿Pegada en el refrigerador? Más bien, que la comuniques regularmente y la vivas continuamente.



3. Te comprometes con ella.

¿Cuál de los dos eres tú? El que lanza una visión simplemente habla de la visión. El portador de una visión ¡está comprometido con ella! Una de las características que definen a un líder es que sabe a dónde quiere ir, tiene un plan para llegar ahí y está comprometido con él. ¿Alguna vez has intentado vivir algo con lo que no estabas comprometido? Si no te comprometes, rara vez logras algo. Si lo piensas, cada cosa que has logrado ha surgido de un compromiso que hiciste. Una buena calificación en un examen fue el resultado de comprometerte a estudiar. Una posición en el equipo deportivo fue el resultado de comprometerte a practicar. Una licencia de manejo fue el resultado de comprometerte a tomar lecciones de manejo y aprobar el examen.

Comprometerse no es simplemente hacer un compromiso. Se trata de mantener el compromiso frente a obstáculos previstos e imprevistos. La diferencia entre los que tienen éxito y los que no lo tienen es su nivel de compromiso.

¿Sabes por qué la gente renuncia a su visión? Hay tres razones principales:

- Perfeccionismo
- Falta de fe
- Historial de compromisos incumplidos

Los tres están ligados entre sí. Cuanto más incumples, menos te comprometes. Si estás menos comprometido, menos fe tienes. Si no tienes fe en lo que estás haciendo, cualquier condición que no sea perfecta puede hacerte perder la resolución de cumplir. Es así de simple. La única garantía que puedes dar como líder es tu compromiso.

COMENTA CON TU GRUPO:

De las tres razones por las que la gente renuncia a su visión, ¿cuál es la más cierta para ti? Discute con tus compañeros formas de superar estos desafíos comunes.



4. La desafías.

Habrás desafíos a lo largo del viaje de la visión. Sin duda habrá gente que luche contra tu visión. Debes tener la valentía de respaldar tus convicciones. Debes mantenerte en el camino, sin importar lo que se te presente. No importa cuán persuasivo seas, prepárate para encontrar resistencia. ¿Por qué? Porque estás llamando al cambio, y sin importar lo positivo que pueda ser, el cambio puede ser incómodo e incluso aterrador. Pero tu labor como líder es dirigir a través de eso.

La mayoría de la gente tiene la tendencia de achicarse para alcanzar lo que piensan que es posible. ¡Los líderes no! Ellos comprenden que lo imposible solo se hace posible al desafiarlo.

Uno de los beneficios más valiosos de la visión es que actúa como un imán. Atrae, desafía y une a las personas. Cuanto más grande sea la visión, más potencial tendrá de atraer triunfadores. Cuanto más desafiante sea la visión, más duro tendrán que luchar los participantes y tú para lograrla.

5. La promueves.

El que promueve una visión no se conforma con la práctica de aquel día, la competencia de aquel día, la actuación de aquel día. Siempre se esfuerza por ser mejor. No vive en el pasado; mira al futuro. Sé alguien que busque el progreso y las victorias. ¡Y sé el mayor promotor de tu visión!

¿Qué sucede cuando tú promueves tu visión?

Te mantienes firme y tienes más confianza.

Te admiras y respetas a ti mismo.

Ves un brillo en tus ojos que dice: «¡Yo hice que esto pasara!».

Estás orgulloso de quien eres y de la forma como estás influyendo en quienes te rodean.

Tu energía es vital y pujante, te sientes vivo.



La búsqueda de la visión de Cristóbal Colón

Pocos líderes tuvieron una visión más audaz que Cristóbal Colón. Desafió el pensamiento predominante de que el mundo era plano. Los barcos no navegaban muy lejos por temor a caerse del mundo. Por lo tanto, su mundo era pequeño. Cristóbal Colón creía que el mundo era redondo y tuvo la visión de navegar más lejos que nadie antes que él. Cuando zarpó hacia el oeste rumbo al Océano Atlántico, la bandera de España bajo la cual viajaba llevaba el lema «Ne Plus Ultra», que significa «Nada más lejos». Esas palabras describen tradicionalmente el Estrecho de Gibraltar de España. Sin embargo, después de los viajes de Colón y su descubrimiento del Nuevo Mundo, Carlos V de España cambió el lema de la nación a «Plus Ultra», que significa «Más allá» o «Algo más». Todo el mundo occidental cambió y movilizó sus recursos porque cambió la visión que la gente tenía del mundo.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti.



«Los buenos líderes crean una visión, la articulan, se apropian de ella con pasión e incansablemente la llevan a su cumplimiento».

JACK WELCH

Si aún no has encontrado tu visión, no te rindas. Sigue buscando. Sabrás cuando la encuentres. Y cuando lo hagas, aliméntala, abrázala, aprópiate de ella y plásmala en una imagen convincente que puedan ver los demás.



ACTÚA:

Date a ti mismo el regalo de una visión, compártela con los demás, y pídele a algunas personas que participen contigo para llevarla a cabo.

Lección 14: La preparación del liderazgo: Práctica



*«El secreto de tu éxito está determinado
por lo que haces repetidamente».*

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, ámate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Comprender la importancia de practicar el liderazgo.

1

Práctica intencionada

PRIMERA



En su libro, *Bounce*, Mathew Syed escribió sobre el poder de la práctica y comentó acerca de un estudio que se realizó a violinistas de la Academia de Música de Berlín Occidental. Dividieron a los niños y las niñas en tres grupos según su nivel potencial de habilidad:

- Estudiantes capaces de desarrollar carreras estelares como solistas internacionales.
- Estudiantes capaces de desarrollar su carrera en las mejores orquestas del mundo.

SIGUIENTE



- Estudiantes capaces de desarrollar su carrera como maestros de música.

Lo que se descubrió fue que la biografía de los estudiantes de los tres grupos era excepcionalmente similar. La mayoría comenzaron a practicar a los ocho años, decidieron ser músicos profesionales justo antes de los quince, estudiaron con unos cuatro profesores, y estudiaron en promedio 1.8 instrumentos además del violín. No había ninguna diferencia notable entre ellos en cuanto a su talento cuando comenzaron. ENTONCES, ¿CUÁL FUE LA DIFERENCIA? ¡EL TIEMPO DE PRÁCTICA! A los veinte años, el tercer grupo había practicado cuatro mil horas menos que el segundo grupo y el segundo grupo había practicado dos mil horas menos que el grupo superior, que había practicado un mínimo de diez mil horas. «No hubo excepciones a este patrón», comentó Syed sobre los hallazgos de la investigación. «La práctica intencionada fue el único factor que distinguí a los mejores del resto».

SIGUIENTE

**COMENTA CON TU GRUPO:**

Toma tres minutos para conversar sobre lo que pudo haber inspirado a estos jóvenes violinistas a pasar tanto tiempo practicando. ¡Tus «porqués» importan!

Practicando el liderazgo

La única forma en que puedes aprender el liderazgo es liderando. Liderar es un verbo que expresa acción. Para ser mejor en el liderazgo tienes que practicarlo en todo lo que hagas. Todos tienen que comenzar en algún punto. Esa es la razón por la que tus compañeros y tú se turnan para facilitar el grupo cada semana. Cada vez que lideras, mejoras. De esta forma ¡tú y tus compañeros tienen la oportunidad de practicar el liderazgo!



COMENTA CON TU GRUPO:

Además de participar en este grupo, piensa en por lo menos otras dos formas en que puedas practicar tu liderazgo y compártelas con el grupo.



El éxito de la noche a la mañana es un mito

Uno de los obstáculos más comunes para ser exitoso es el deseo de triunfar de la noche a la mañana. Ese deseo te hará impaciente, corto de vista y no comprometido.



Hay mucha verdad en la afirmación de que «el éxito es un témpano de hielo». La punta del témpano que sale del agua es la parte que ve la gente. Sin embargo, bajo la superficie hay una masa inmensa de hielo que tuvo que formarse para que la punta se levantara y fuera visible. La parte que rara vez vemos debajo de la superficie son las horas de práctica, el fracaso, la crítica, el rechazo y el sacrificio que crearon las condiciones para que el témpano se levantara sobre el agua.

Malcolm Gladwell dice: *«La práctica no es lo que uno hace cuando es bueno. Es lo que uno hace para ser bueno».*

Pocos de nosotros logramos algo que vale la pena en el primer intento. Cuanto antes comprendas esto, más pronto te adaptarás para hacer que la práctica haga valer tu espera. Practicar el liderazgo de manera intencionada será la mejor preparación para tu futuro.



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti.

¿Cómo te conviertes en un «éxito de la noche a la mañana»?

- Trabajando duro continuamente.
- Presentándote todos los días y haciendo el trabajo.
- Intentando cosas nuevas.
- Fallando.
- Mejorando.
- Creciendo.
- Enfrentando innumerables desafíos y rechazos.
- Dudando de ti mismo.
- Quiriendo renunciar, pero no haciéndolo.
- Volviendo a hacer todo una y otra y otra vez.



ACTÚA:

En una de las actividades anteriores, identificaste dos maneras como puedes practicar el liderazgo. ¿Te comprometerás a poner en práctica al menos una de ellas para ejercitar tu liderazgo esta semana?

Escribe tu paso de acción a continuación:



Fin de la parte 1 de la lección 14

PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Aprender a practicar el ciclo del éxito.



REPASO DE LA LECCIÓN 14, PARTE 1:

- La práctica intencionada marca una diferencia.
- La única forma en que puedes aprender el liderazgo es liderando.
- El éxito de la noche a la mañana es un mito.

En la primera parte de la lección te comprometiste a hacer algo para practicar tu liderazgo. ¿Lo hiciste? ¿Cuál fue el resultado?

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

La preparación
del liderazgo:
Práctica

2

Practica el ciclo del éxito



La práctica requiere acción. El acto de la repetición es lo que separa lo bueno de lo genial.



**«Atrévete a soñar, por favor hazlo.
Porque los soñadores son muchos,
pero los hacedores son pocos».**

BRAD MONTAGUE

Algunos de los mejores líderes no son solamente los que dedican horas, son los que practican bien constantemente. ¿Cómo aprovechas al máximo tus horas de práctica? A través de un proceso deliberado, activo y reflexivo de probar, fallar, aprender, mejorar y volver a entrar a la carrera.



1. Prueba

Si bien algunos pueden paralizarse por la preocupación, el temor o la ansiedad, los buenos líderes actúan a pesar de esas cosas. Nunca esperan «el momento perfecto» para actuar. Los líderes comprenden que el trabajo que nunca se empieza es el que toma más tiempo en terminarse. T. Boone Pickens les recuerda a los líderes lo importante que es poner las cosas en marcha cuando dice: *«Algunas veces la ventana de la oportunidad se abre solo brevemente. Esperar no es una decisión, aunque mucha gente crea que lo es. Hay que estar dispuesto a tomar decisiones. Esa es la cualidad más importante de un buen líder. No hay que ser víctima de lo que yo llamo el síndrome de "preparen, apunten... apunten... apunten...". ¡Debes estar dispuesto a disparar!».* Y continuar disparando.



Todas las puertas a la oportunidad comienzan con la voluntad de probar cosas nuevas, de asumir más riesgos, de cambiar lo que no funciona y ser mejor de lo que fuiste en el pasado. Cuando comienzas algo nuevo, obtienes los mayores avances al pedir retroalimentación de los demás. ¿Por qué? Porque practicar en el vacío puede dejarte a merced de la percepción personal que tengas de tus habilidades de liderazgo. Esto puede resultar engañoso debido a la inexperiencia y las inseguridades. Buscar la retroalimentación de otras personas que también están aprendiendo y practicando el liderazgo es muy útil. Cuando recibes comentarios de los demás, puedes ver tu desempeño, tus fortalezas y tus debilidades con mayor claridad.

Una mentalidad dispuesta a probar te permite intentar diferentes enfoques. Si estás jugando un partido de tenis, es posible que tengas miedo de probar una técnica nueva por temor a que resulte contraproducente. Sin embargo, la técnica nueva se vuelve menos riesgosa cuando la has practicado una y otra vez. Al estar dispuesto a probar un enfoque nuevo, progresarás. Después de todo, si nunca pruebas nada nuevo, ¿cómo mejorarás en algo, incluyendo el liderazgo?

2. Falla

Los líderes ven el fracaso como un compañero constante del éxito. El progreso siempre significa entrar en territorio desconocido. Significa exponerse a ser examinado y criticado. Implica quedar expuesto a presiones y demandas nuevas. Es humano preguntarte si estás a la altura del desafío. Una parte pequeña y ansiosa de ti probablemente preferiría no correr el riesgo. Esa parte es lo que impide que muchos aspirantes a líderes actúen y sean productivos y eficaces.

Sabe esto: el precio del éxito es el fracaso. Como alguien dijo: Los cohetes que explotan en la plataforma de lanzamiento son la razón por la que hay pisadas en la luna, y los circuitos quemados son la razón por la que el mundo está iluminado con electricidad. Si queremos el éxito, debemos aceptar el fracaso.

Las luchas que experimentamos hacen que los éxitos que logramos valgan la pena. Sin fracasos, ¿cómo podríamos apreciar nuestro progreso?

3. Aprende

Un beneficio importante de tener la actitud correcta como líder viene después de probar y fallar. Es entonces cuando tienes la mayor oportunidad de aprender.

«Un error es solamente un fracaso si no aprendes de él».

ROLAND NIEDNAGEL

No todos los líderes abrazan esta verdad. La gente hace una de estas tres cosas cuando falla:

1. Prometen no volver a cometer un error... eso es una tontería.
2. Permiten que sus errores los conviertan en cobardes... eso es fatal.
3. Desarrollan la seguridad para aprender de sus errores... ¡eso es fructífero!

Todos los líderes altamente exitosos son aprendices. ¿Y sabes qué? No se necesita talento para aprender. No se necesita experiencia. Se necesita la actitud correcta. Si consideras que el fracaso es normal y aprendes de él como algo positivo, te atreverás a correr riesgos. Saldrás a territorio desconocido. Podrás enfrentar la derrota sin que te hunda. Si miras el fracaso desde la perspectiva correcta, tienes el potencial de lograr casi cualquier cosa como líder.

Tu mejor oportunidad de aprender es reflexionar personalmente sobre tu liderazgo. Tomar tiempo para pensar detenidamente en lo que hiciste, por qué lo hiciste, lo que harías de nuevo y lo que debes ajustar, es el mejor proceso para ti como líder joven. La reflexión, con una buena actitud, te brindará tu mejor experiencia de aprendizaje.



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Puedes pensar en alguna ocasión en la que probaste algo nuevo y no estabas seguro de si tendría éxito o no?

¿Cómo resultó?

¿Qué aprendiste de eso?

4. Mejora

¿Cuál es el mayor valor del aprendizaje? ¡Que mejoras! El éxito con frecuencia pregunta: «¿Qué estoy obteniendo?». El mejoramiento pregunta: «¿En qué me estoy convirtiendo?». Mejorar por medio del crecimiento es la única garantía de que el mañana será mejor. La imagen de alguien que mejora se ve diferente de la de otras personas.

Heidi Grant Halvorson explica la diferencia entre quienes desean mejorar y quienes desean demostrar a los demás que tienen todo resuelto. Ella dice: *«Las personas abordan cualquier tarea con una de dos mentalidades: la que yo llamo la mentalidad de “soy bueno”, en la que tu atención se centra en demostrar que tienes mucha capacidad y que ya sabes lo que estás haciendo, y la mentalidad de “quiero mejorar”, en la que tu enfoque está en desarrollar tu capacidad»*. Puedes pensar en esto como la diferencia entre querer demostrar que eres inteligente y querer ser más inteligente.

El problema con la mentalidad de «soy bueno» es que tiende a causar problemas cuando enfrentas algo desconocido o difícil. Empiezas a preocuparte de cometer errores porque los errores significan que te falta habilidad, y eso genera mucha ansiedad y frustración.

Por otra parte, la mentalidad de «quiero mejorar» es prácticamente a prueba de balas. Cuando piensas en lo que estás haciendo en términos de aprender y dominar, aceptando que puedes cometer algunos errores en el proceso, permaneces motivado a pesar de los contratiempos que puedan ocurrir.

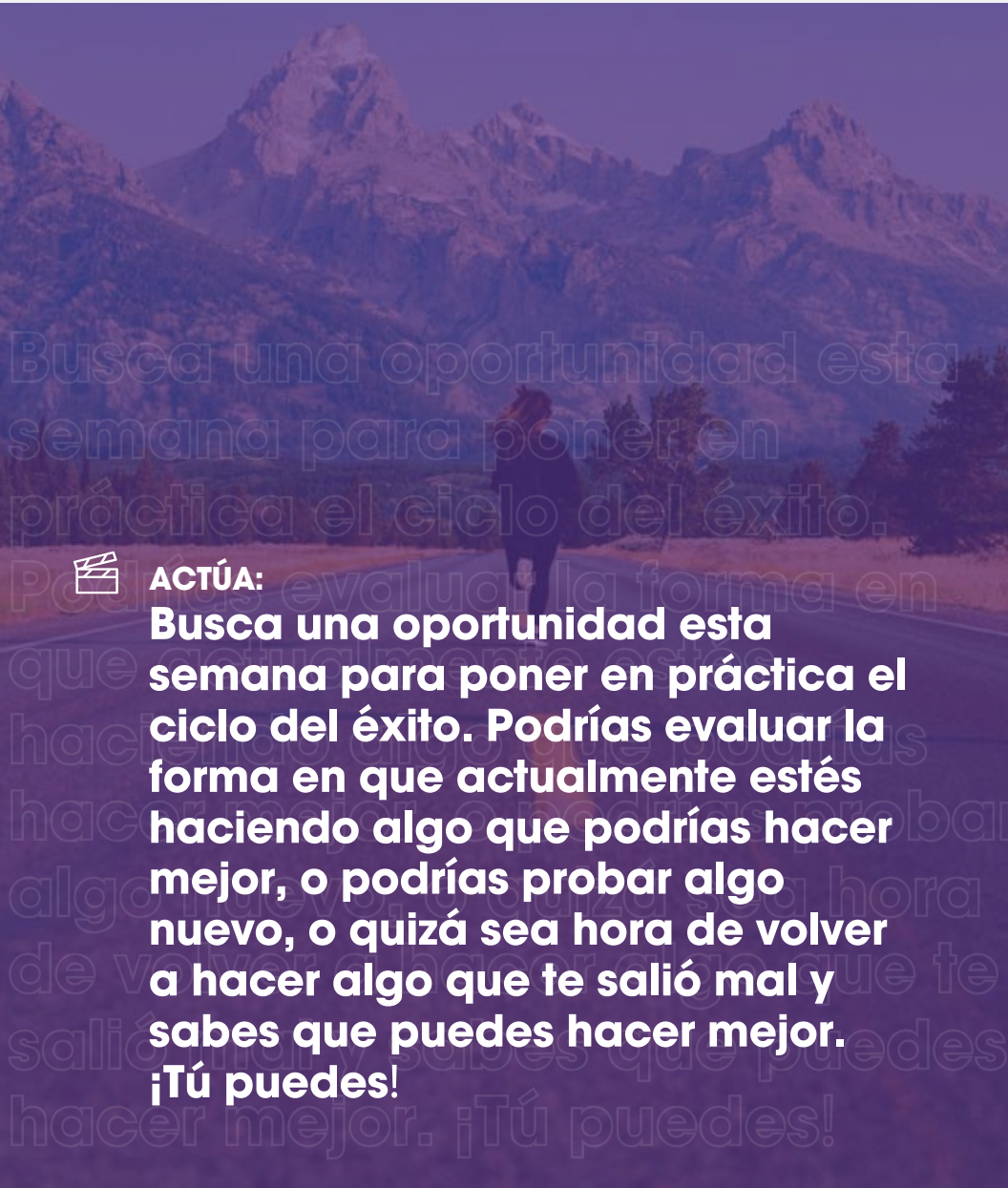
5. Vuelve a correr

Una vez que pruebas, fallas, aprendes y mejoras, estás listo para volver a entrar en la carrera del ciclo del éxito con la actitud de «haré lo que haya que hacer». Serás fortalecido con nuevas formas de liderar y abordar los desafíos. Descubrirás que cuando hayas pasado por este proceso, tu compromiso con la práctica habrá aumentado y ¡te convertirás en un mejor líder!

La vida es corta y el tiempo es tu recurso más valioso. Si vas a practicar, querrás hacerlo bien y practicar el ciclo del éxito. Al continuar practicándolo seguirás liderando... ¡MEJOR!

COMENTA CON TU GRUPO:

Además de participar en este grupo, piensa en por lo menos otras dos formas en que puedas practicar tu liderazgo y compártelas con el grupo.



ACTÚA:

Busca una oportunidad esta semana para poner en práctica el ciclo del éxito. Podrías evaluar la forma en que actualmente estás haciendo algo que podrías hacer mejor, o podrías probar algo nuevo, o quizá sea hora de volver a hacer algo que te salió mal y sabes que puedes hacer mejor. ¡Tú puedes!



Lección 15:

La meta del liderazgo: Marcar la diferencia

«Los líderes potenciales no comienzan siendo líderes. Empiezan a marcar una diferencia. Eso es lo que los convierte en líderes».

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:
Ayudarte a ver un mejor mañana para que puedas compartirlo con los demás.

1

Hazlo por uno



El cambio real ha comenzado y siempre comenzará con una persona. Un individuo que se atreve a soñar con un mundo diferente influye en las personas para que se unan a él en esa búsqueda, y actúa en consecuencia. Es más fácil decirlo que hacerlo, pero no tiene por qué ser algo demasiado grande. El camino tiene que comenzar simplemente con la intención de marcar la diferencia, incluso si es solo para una persona.



Las personas que marcan la diferencia...

1. Comienzan por interesarse: «Quiero marcar la diferencia».

¿Te parece intimidante marcar la diferencia? ¿Fuera de tu alcance? Esta es la buena noticia: ¡comienza por interesarte!

«Con demasiada frecuencia subestimamos el poder de un toque, una sonrisa, una palabra amable, un oído atento, un cumplido honesto o el acto más pequeño de cuidado, todo lo cual tiene el potencial de cambiar una vida».

LEO BUSCAGLIA

Si te importa, ¡tienes el potencial de cambiar tu mundo! Si nos sentamos y observamos al mundo sufrir y no hacemos nada al respecto, entonces nosotros estamos contribuyendo a ese sufrimiento. Necesitamos actuar con amor y compasión si realmente queremos marcar una diferencia en el mundo, *una persona a la vez*. Puedes comenzar en donde estás y con lo que tienes. Recuerda, cada decisión que tomas o dejas de tomar, inicia un efecto dominó en el mundo.



2. Defienden una causa: «Hago algo que marque la diferencia».

Marcar la diferencia se vuelve más claro a medida que intentas hacerlo. Empiezas a comprender qué es lo que necesitas hacer. Te conectas con una causa que viene del corazón y comienzas a actuar. Empiezas a hacer cosas que marcan la diferencia. La mayoría de las veces esas cosas son pequeñas y está bien. Abraza la sabiduría que dice: «No desprecies esos comienzos pequeños». Las acciones pequeñas, hechas con constancia, llevan a cambios grandes.



La gente con *buenas intenciones* quiere agregar valor a los demás, pero encuentra razones para no hacerlo. La gente con *buenas acciones* quiere agregar valor a los demás y encuentra maneras de hacerlo.

La gente con *buenas intenciones* puede ser pasiva, incongruente y decepcionante. La gente con *buenas acciones* es deliberada, coherente y determinada.

Las *buenas acciones* representan la línea divisoria entre querer marcar la diferencia y marcarla. Bill Austin dijo: «*No podemos cambiar todo, pero podemos cambiar algo*». La pregunta que debes hacerte es: «¿Qué puedo cambiar?». ¿Qué puedes hacer excepcionalmente bien? ¿En qué logras el nivel más alto de desempeño? ¿Qué te gusta hacer que haga un impacto positivo? En eso debes enfocarte. Al leer esas preguntas, ¿qué te vino a la mente? ¿Sabes en qué debería estar tu enfoque? Si es así, ¡bien por ti y por aquellos para quienes marcarás una diferencia! Si no, no te desanimes. Sigue buscando.

Tu mejor contribución se basará en:

- Tus dones
- Tus éxitos pasados
- Tus pasiones
- Tus oportunidades

COMENTA CON TU GRUPO:

Toma un tiempo para escribir cuáles son los tuyos. Si tienes dificultades para identificarlos, pide a otras personas que te conozcan bien que te compartan su opinión al respecto. Tómate unos minutos para tratar de descubrir cómo podrían funcionar todos juntos.



¿Por qué es importante esto? Hay varias razones. Primero, aquello en lo que te enfocas se desarrolla. Segundo, aquello en lo que te enfocas moldea la forma en que te ves a ti mismo; impacta tu futuro. Finalmente, nunca serás lo que deberías ser hasta que estés haciendo lo que deberías estar haciendo.





COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte lo que destaca más para ti.



ACTÚA:

Piensa en algo que puedas hacer esta semana para marcar una diferencia y decide actuar. Esta es tu oportunidad de pasar de la intención a la acción. ¿Qué harás para marcar una diferencia en la vida de alguien esta semana?

Escribe tu paso de acción a continuación:



PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Marcar la diferencia formando un equipo y actuando cuando tengas la mejor oportunidad de hacerlo.



REPASO DE LA LECCIÓN 15, PARTE 1:

La gente que marca la diferencia:

- Quiere marcar la diferencia
- Hace algo que marque la diferencia

Al terminar la primera parte de la lección, elegiste una acción que pudieras hacer para marcar una diferencia. ¿Qué hiciste y cómo te fue?

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

La meta del
liderazgo: Marcar
la diferencia

2

La mentalidad que marca la diferencia

Cuando se trata de tu influencia en el mundo, tú eres, o bien parte de la cura, o bien parte de la enfermedad. Imagina que estás en una canoa remando corriente arriba. Cuando contribuyes positivamente, avanzas. Cuando contribuyes negativamente, remas hacia atrás. Cuando no contribuyes en absoluto, eso equivale a no remar en absoluto, lo que hará que te deslices corriente abajo. Por lo tanto, a menos que estés realizando acciones positivas, es importante recordar que puedes estar eligiendo la inacción, y eso puede ser tan malo como hacer algo incorrecto. La mentalidad del que marca la diferencia dice: «Debo actuar».



«Todos sentimos intensamente algún aspecto del sufrimiento del mundo y debemos prestar atención. Debemos actuar. Ese pequeño rincón del mundo es nuestro para que lo transformemos. Ese pequeño rincón del mundo es nuestro para que lo salvemos».

STEPHEN COPE

COMENTA CON TU GRUPO:

¿Hay alguna causa que te impulse a actuar? Si sí, ¿cuál es?



3. Inspiran a los demás a unirse: «Con gente que quiera marcar la diferencia».

A medida que trabajas para marcar la diferencia y veas que el cambio comienza a ocurrir, empezarás a cambiar tú mismo. ¿Cómo sucede esto? El cambio positivo puede llevarte a nuevos comienzos. Tus esperanzas comienzan a hacerse realidad. Tus esfuerzos empiezan a ser recompensados. Tu corazón comienza a llenarse de satisfacción y tu trabajo empezará a ser reconocido por los demás.



En este punto, puedes convertirte en un «ímán para marcar la diferencia». Atraerás a los demás. Contagiarás positivamente a otras personas que quieran marcar la diferencia –incluso si no saben cómo hacerlo– pero ahora tienen un ejemplo: ¡TÚ! Porque: «El mundo cambia con tu ejemplo, no con tu opinión».

– Paulo Coelho



Ver que marcas la diferencia hace que otros quieran unirse a ti. ¿El resultado? Unirse por una causa común origina un multiplicador de cambio. Tus esfuerzos se extienden. Aquí es cuando ser alguien que marca la diferencia comienza a ser realmente emocionante.

Comienza por reunir amigos y familiares. ¿Por qué? Porque ya tienes influencia con ellos, y ciertamente ya tienen ideas afines, al menos en algunas áreas. Así es como puedes reunirlos:



Comparte tu pasión

Lo más importante que puedes hacer es hablar desde tu corazón sobre el cambio que quieres hacer, y lo que quieres llevar a cabo para tratar de crearlo. Deja que la gente sepa lo importante que es para ti y por qué. La pasión contagia a las personas de ideas afines, úsala para pintar la visión.

Pregúntales qué piensan

Una vez que hayas compartido tu pasión, no intentes venderles tu causa. Mejor pregúntales qué piensan y escucha realmente. Trata de evaluar si se conectan con tu idea.



Invítalos a mejorar tus ideas

Invítalos a que te den sus ideas, es posible que puedan mejorar las tuyas y proponer otras aún mejores. Pídeles su opinión, eso aumentará su apoyo. Si la gente está indecisa, hacer que contribuyan con ideas podría atraerlos y aumentar su conexión contigo y con la causa. Cuando la gente aporta ideas, tu sueño se convierte en su sueño.

REFLEXIONA:

Enumera tres personas que podrían estar interesadas en escuchar tu pasión.



Pregúntales si es algo que puedan hacer juntos

Pregúntales si estarían dispuestos a unirse a ti para marcar una diferencia. La gente que marca la diferencia también influye en los demás para que piensen, hablen y actúen de tal forma que marque una diferencia positiva en su vida y en la de los demás. Dale la bienvenida con alegría a los que estén dispuestos a formar parte de tu equipo y permite que los no comprometidos sigan su propio camino.

«En un mundo lleno de temor, sé valiente. En un mundo lleno de mentiras, sé honesto. En un mundo donde a pocos les importa, sé compasivo. En un mundo lleno de farsantes, sé tú mismo. Porque el mundo te ve. El mundo te espera. El mundo se inspira en ti. El mundo puede ser mejor gracias a ti».

— Don Zantamata

4. Da un paso adelante con urgencia: «En un momento que marque la diferencia».



La frase «golpea mientras el hierro esté caliente» proviene del oficio de la herrería. Los que trabajan el metal comprenden que el tiempo es crucial si quieren manipular con éxito el metal. Hay una ventana muy corta de pocos segundos cuando la temperatura del acero es la correcta. El herrero debe golpear rápidamente porque el metal no permanece a la temperatura perfecta por mucho tiempo.

Del mismo modo, el cambio no se producirá a menos que des un paso adelante y comiences a tomar acción. Si pierdes el sentido de urgencia, tu causa puede hacerse como el acero frío: no se moverá y el cambio se detendrá. Por lo tanto, necesitas aprovechar cualquier oportunidad que tengas ahora, donde estés, y aprovecharla al máximo. La iniciativa en el fuego logra más que el conocimiento en el hielo.

COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte lo que destaca más para ti.





«¡Qué maravilloso es que nadie tenga que esperar ni un solo momento para mejorar el mundo!».

ANNE FRANK

La mayor amenaza a nuestro planeta es la creencia de que alguien más lo arreglará. Tú puedes seguir pensando: «Pero ¿qué puedo hacer yo? Soy solo uno», ¡dijeron siete mil millones de personas! Nunca subestimes el poder de uno: una acción, una decisión, una persona influyendo en otra. Uno puede cambiar el mundo y ha sido lo que siempre lo ha cambiado.



ACTÚA:

Anteriormente en esta lección identificaste a tres personas que podrían estar interesadas en escuchar la forma en que quieres marcar una diferencia. Sé intencional esta semana para compartir tu pasión con al menos una de ellas.

Lección 16: El mensaje del liderazgo: Esperanza

152



El mensaje del liderazgo:
Esperanza

«El líder que da más esperanza tiene la mayor influencia.»

JOHN C. MAXWELL

SIMBOLOGÍA:

Usa los símbolos gráficos para guiarte a través de la lección.

PRIMERO



La primera persona lee en voz alta.

SIGUIENTE



La siguiente persona lee en voz alta.



Subraya lo que sea importante para ti.



Comenta con tu grupo.



Actúa.

PARA HACER EFECTIVA ESTA LECCIÓN PARA TI Y PARA LOS DEMÁS:

1. Forma grupos de 4 a 5 personas en el salón de clases.
2. Respeta y valora a cada persona del grupo.
Al compartir con otros, animate a ti mismo y a los demás.
3. Por turnos, lee con tus compañeros en voz alta cada sección del material.
4. Habla abiertamente. Conforme vayas leyendo subraya lo que sea importante para ti.
5. Evalúate a ti mismo. Repasa. Reflexiona. Aplícalo. ¡Diviértete!



LA META DE ESTA LECCIÓN:

Comprender que dar esperanza es esencial para el buen liderazgo.

Una vez se realizó un experimento con ratas de laboratorio con el propósito de medir su motivación para vivir bajo diferentes circunstancias. Los científicos pusieron una rata en un frasco con agua que se colocó en un cuarto completamente oscuro, y calcularon cuánto tiempo el animal nadaría antes de rendirse y dejarse ahogar. Descubrieron que la rata aguantó un poco más de tres minutos. Luego, pusieron otra rata en el mismo tipo de frasco, pero en vez de colocarla en un lugar completamente oscuro, permitieron que un rayo de luz entrara a la habitación. En esas circunstancias, la rata continuó nadando durante treinta y seis horas. ¡Eso es setecientas diecinueve veces más que la rata que estaba en oscuridad total! ¿Por qué? Debido a que esta rata podía ver, siguió teniendo esperanza.

PRIMERO



Si eso es cierto con los animales de laboratorio, piensa en lo fuerte que sería el efecto de ese pequeño rayo de luz en los humanos, que tienen un razonamiento mucho más elevado. Se ha dicho que una persona puede vivir cuarenta días sin comida, cuatro días sin agua, cuatro minutos sin aire, pero solo cuatro segundos sin esperanza. ¡Imagínate lo diferente que podrían ser las cosas si le diéramos a la esperanza la oportunidad de flotar!

SIGUIENTE



¿Qué es la esperanza?

Entonces, ¿cuál es la realidad de la esperanza? Muchas personas han malinterpretado esta palabra, creyendo que significa ilusión. ¡Nada más lejos de la verdad!

**«La esperanza no es una estrategia,
pero te ofrece la posibilidad de flotar».**

ERIN MILLER

La esperanza es lo que mantiene a la gente a flote en tiempos de problemas, dificultades, tribulaciones y sufrimiento. Cuando todo parece abrumador y se derrumba a nuestro alrededor, aún podemos tener esperanza. A veces la esperanza es lo único que te hace continuar y mantener la cabeza por encima del agua, por decirlo así. La esperanza puede mantenerte espiritualmente vivo durante tiempos oscuros de adversidad. Puede iluminar tu camino y hacer que atraigas el interés de los demás.

SIGUIENTE





Una de las distinciones más importantes aprendidas de la historia judía es la diferencia entre el optimismo y la esperanza. *«El optimismo es la creencia de que las cosas mejorarán. La esperanza es la fe en que juntos podemos mejorar las cosas. El optimismo es una virtud pasiva. La esperanza es una virtud activa. No se necesita valentía para ser optimista, pero se necesita mucha valentía para tener esperanza».*

— Jonathan Sacks



Nota el contraste entre la gente con poca esperanza y la gente con mucha esperanza.

POCA ESPERANZA

Se enfoca en los síntomas
Evita
Alimenta el temor
Se cansa
Se retira
Se rinde

MUCHA ESPERANZA

Se enfoca en las soluciones
Se involucra
Alimenta la fe
Se inspira
Se zambulle
Sigue adelante



La esperanza no es solo una idea. La esperanza no es simplemente una emoción. Es mucho más que un sentimiento. No es un deseo o una expectativa siquiera. Chan Hellman, dice: *«La esperanza se trata de metas, fuerza de voluntad y caminos. Una persona con grandes esperanzas tiene metas, la motivación para perseguirlas y la determinación para vencer obstáculos y encontrar caminos para alcanzarlas».*



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Qué tan lleno está tu tanque de esperanza? ¿Eres una persona con mucha o poca esperanza?



Ten esperanza para ti mismo

La mayoría de la gente no tiene fe en sí misma. Se les dificulta creer en ellos mismos y con frecuencia ven dificultades en cada posibilidad. La realidad es que las dificultades rara vez derrotan a las personas, más bien es la falta de fe en sí mismas lo que las hará desistir. Con un poco de fe en ti mismo podrás hacer cosas milagrosas para otras personas. Los líderes son como «El hombre en un pedestal».



EL HOMBRE EN UN PEDESTAL

Hay un hombre en un pedestal, lo puse yo ahí.
Se levanta alto y gentil, alto en el aire lo vi.
Es fuerte y es sabio, es fácil de ver.
El hombre del pedestal, quisiera yo ser.



Hay un hombre en un pedestal, lo puse yo ahí.
Lo miro, me inclino, anhelo lo que allí comparte.
Enseña del cambio, espero no se vaya a detener.
Me siento a sus pies, tomo las migajas que deja caer.

El hombre del pedestal me dice con un gesto:
«Ayúdame por favor, debes bajarme de esto.
No me puedo quedar aquí, me voy a caer.
Soy solo humano, el pedestal no me va a sostener».



Pero no puedo bajarlo, lo puse muy alto.
Y sé en mi corazón que es inútil intentarlo.
Se arrodilla y pone su mano en mi cabeza.
Luego abre mi corazón con las palabras que expresa.

«Eres valioso, erespreciado.
Debes saber que es verdad.
Eres un tesoro, eres especial.
Hay en ti grandeza excepcional.
Tráeme un espejo, déjame ponerlo ante ti.
Para que refleje tu magia, tu belleza, y las palabras que salen de ti».



El hombre del pedestal me dice con un gesto:
«Ayúdame por favor, debes bajarme de esto».
Pero no puedo, y es fácil ver para mí
Que el hombre del pedestal parece creer en mí.



Hay un hombre en un pedestal, lo puse yo ahí.
Siempre podría escuchar, la sabiduría que comparte desde allí.
No soy digno de oírlo, pero la escucho de todas formas.
Está alimentando mi alma, y es lo que necesito ahora.

El hombre del pedestal me está enseñando.
Su espejo refleja que en mí está confiando.
Soy limpio del temor que hizo mi luz atenuar.
Soy libre, soy libre, cuando al fin lo puedo asimilar.



Soy valioso, soypreciado. Ahora lo empiezo a ver.
Soy un tesoro, soy especial. Hay grandeza en mi ser.
Creo, creo en la persona que él puede ver.
Creo, creo en la persona que puedo ser.

El hombre del pedestal nuevamente regresó al suelo,
Sonriendo al ver mi esperanza y que no necesitaba más consuelo.
Él simplemente me prestó su fe, lo hizo al creer en mí,
Hasta que yo pudiera apropiarme de lo que siempre vio en mí.



Se volvió muy claro y tan obvio de entender.
El espejo que él sostenía, ya no era para que yo me pudiera ver.
Había cientos de personas, cuyas luces se habían atenuado.
Entonces, me di la vuelta y les dije, las palabras que tanto me habían
revelado.

Eres valioso, erespreciado. También lo puedo ver.
Eres un tesoro. Eres especial.
Hay en ti grandeza excepcional.
— Erin Miller



COMENTA CON TU GRUPO:

¿Cómo les da esperanza a los demás el hombre del pedestal?



COMENTA CON TU GRUPO (CONTINUACIÓN):

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti.



ACTÚA:

Mira la tabla comparativa anterior y elige una de las características de las personas con mucha esperanza. Encuentra formas en que puedas apropiarte de ella esta semana. ¿Cuál de las características harás tuya?

Escribe tu paso de acción a continuación:



PARTE 2

LA META DE ESTA LECCIÓN:

Comprende y acoge la importancia de mantener la esperanza.



REPASO DE LA LECCIÓN 16, PARTE 1:

- La esperanza da vida.
- La esperanza va más allá del optimismo, requiere acción y valentía.
- Abraza tu valor y ten esperanza para ti mismo.

En la primera parte de la lección te comprometiste a apropiarte de una de las características de las personas con mucha esperanza. ¿Cuál característica practicaste? ¿Cómo te fue?

RESPONDE A CONTINUACIÓN Y COMPÁRTELO CON EL GRUPO:



EVALÚATE EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5:

Marca con un círculo tu respuesta. (1 es bajo, 5 es alto).

1 2 3 4 5

¿Por qué te diste esa calificación?

El mensaje
del liderazgo:
Esperanza

1

¡La esperanza flota! (continuación)

Esperanza para los demás

Cuando tienes esperanza en los demás, les das un regalo increíble. Dales dinero y pronto lo gastarán. Provéeles recursos y es posible que no los aprovechen de la mejor manera. Bríndales ayuda, y en un corto tiempo las personas con frecuencia se encontrarán de nuevo donde comenzaron. Pero dales tu esperanza y se energizarán y serán autosuficientes. Se motivarán para adquirir lo que necesiten para tener éxito por sí mismos. Y luego, más adelante, si les compartes recursos, dinero y ayuda, ellos serán más capaces de usarlos para construir un futuro mejor. Conviértete en un «ayudante de la esperanza» y observa cómo incluso las personas más vacilantes e inexpertas florecen ante tus ojos.



Ten esperanza para el futuro

Dale Carnegie dijo: «La mayoría de las cosas importantes en el mundo, las han logrado personas que continuaron tratando cuando parecía no haber esperanza en absoluto».



Compara tu vida con un viaje por carretera. Habrá veces en las que el viaje no irá conforme a lo planeado. Tal vez se te desinfla un neumático. Tal vez tengas un problema mecánico que requiera reparación inmediata. Cuando eso sucede no significa que el viaje ha terminado, solo que quizá necesites encontrar otras formas de llegar a tu destino. La vida funciona de esa forma. Sucederán eventos desagradables, y cuando lleguen, no es una señal de que tu vida no se esté desarrollando como debiera. Es simplemente un desafío para que esperes que tu futuro será mejor.

«Las personas con esperanza brillan en las situaciones negativas».

SHANE LÓPEZ

«Deja que otros tengan vidas pequeñas, pero no tú. Deja que otros discutan sobre cosas insignificantes, pero no tú. Deja que otros lloren por heridas menores, pero no tú. Deja que otros dejen su futuro en manos de alguien más, pero no tú». — Jim Rohn



Los buenos líderes mantienen viva la esperanza en los demás y tienen una fe profunda en el futuro. Los líderes en crecimiento trabajan intencionalmente para elevar su nivel de pensamiento esperanzador, y cuando lo hacen, también aumentan su

comprensión del liderazgo. Reconocen que la esperanza sin dificultades no trae tenacidad, y que las dificultades sin esperanza agotan su energía.



¡Tú puedes ser un líder de esperanza! Puedes convertirte en alguien que posea una cantidad saludable de descontentamiento positivo, alguien que crea que el mundo puede cambiar y sepa que puede ser una parte importante de ese cambio. Tu vida se desarrollará conforme a tus elecciones. Cuanto más informado y preparado estés, mejor será el resultado de tu vida. ¿Por qué? Porque tú la estarás liderando.

Casi todos los líderes exitosos comienzan con estas dos creencias:

1. El futuro puede ser mejor que el presente.
2. ¡Yo tengo el poder para hacerlo mejor!

Tú eres la esperanza para el futuro.

¡Cree en el mañana y sé parte de él!

«La esperanza es la creencia de que tu futuro puede ser mejor y más prometedor que tu pasado, y que realmente tienes un papel que desempeñar para mejorarlo».

CHAN HELLMAN



COMENTA CON TU GRUPO:

Repasa lo que subrayaste y comparte qué destacó como lo más importante para ti.

Una nota personal de John C. Maxwell

Los líderes son distribuidores de esperanza. Recuerda lo que dijo John Quincy Adams: *«Si tus acciones inspiran a otros a soñar más, a aprender más, a hacer más y a convertirse en más, eres un líder».*

Cada decisión que enfrentas representa el universo que te invita a recordar quién eres y qué quieres para tu futuro. Elige sabiamente. Camina con firmeza. Vive con esperanza y lidera con valentía.

Es mi esperanza que cuando mires tu vida en retrospectiva, te des cuenta de que cada experiencia de liderazgo fue esencial para moldear tu carácter y hacerte el líder que serás entonces. ¡Te animo a seguir!

Tu amigo,



John



John C. Maxwell es autor número uno de *best sellers* del *New York Times*, consultor y orador. Fue reconocido como el líder número uno de negocios por *American Management Association*, y como el experto en liderazgo con más influencia en el mundo por la revista *Inc.* en 2014. Sus organizaciones: *Maxwell Leadership*, *EQUIP*, y *Maxwell Leadership Foundation*, han capacitado a millones de líderes abarcando todas las naciones.

PARA MÁS INFORMACIÓN, VISITA

maxwellleadership.org

Transformemos
PANAMÁ

Síguenos en nuestras redes sociales:    @PanamáLidera

www.panamálidera.org

DISTRIBUCIÓN GRATUITA – PROHIBIDA SU VENTA