

MESAS DE TRANSFORMACIÓN



Un mensaje de **John C. Maxwell**

Apreciado amigo:

Todos los días la gente me pregunta cómo pueden hacer que su mundo sea mejor. Desean saber lo que necesitan hacer para mejorar su carrera, su familia, su empresa u organización sin fines de lucro, su vecindario o comunidad, e incluso, su país. Sin importar a qué ámbito se refieran, mi respuesta siempre es la misma:

¡Comienza mejorando tú!

Si queremos que el mundo sea un lugar mejor, necesitamos convertirnos en mejores personas. Necesitamos ser el cambio que deseamos ver. Podemos lograrlo si empezamos a ser intencionales respecto a nuestro propio crecimiento. Cuando lo hacemos, nos colocamos en una posición desde la que podemos agregar valor a los demás, porque tenemos algo que ofrecerles.

El crecimiento personal y la transformación no son siempre fáciles. Requieren tiempo y esfuerzo; pero son de las cosas más gratificantes que puedes experimentar en la vida. Cuando te desarrollas a ti mismo intencionalmente, estás en una mejor posición para ayudar a otros a que se desarrollen a sí mismos también.

Quiero invitarte personalmente a participar en este emocionante proceso. Eres bienvenido a una conversación que tendrá lugar durante las próximas semanas en las **Mesas de transformación**. Durante ese tiempo, estarás hablando acerca de valores que te ayudarán a convertirte en una mejor persona. Luego habrá dos lecciones sobre vivir intencionalmente, que es la clave para marcar una diferencia y tener una vida de trascendencia.

Si estás dispuesto a hablar con honestidad sobre estos temas y a actuar para hacer cambios, te sorprenderá el impacto positivo que esta experiencia tendrá en tu vida en solo doce semanas. También te animará el impacto positivo que tendrás en otras personas, y comenzarás a ver que una sola persona realmente puede cambiar su mundo.

Gracias por invertir en ti mismo y en otros.

Tu amigo,



John C. Maxwell



El método de crecimiento a través de **Mesas de transformación**

El método de enseñanza a través de **Mesas de transformación** es muy sencillo, pero altamente efectivo. Todos entendemos el valor de la comunicación en dos sentidos. Sin embargo, la forma más común de capacitación que se utiliza es la comunicación en un sentido, donde una persona habla y los demás escuchan. Esa puede ser una buena manera de transmitir información, pero no es efectiva para la transformación.

Las **Mesas de transformación** utilizan la comunicación bidireccional en un ambiente estructurado. Las ideas no se enseñan: se facilitan. En una **Mesa de transformación**, una persona designada lidera, pero todos los participantes comparten su propia experiencia. Como resultado, todos crecen juntos, incluso el facilitador.

Las **Mesas de transformación** son efectivas porque...

- Se llevan a cabo en grupos pequeños que tienen de cuatro a diez personas.
- En general duran de treinta (con cuatro personas) a sesenta minutos (con diez personas).
- Le dan «voz» a cada participante y la oportunidad de ganar.
- Están diseñadas para enfatizar y promover el crecimiento personal.

EL FACILITADOR

El facilitador tiene una función muy importante en el proceso de la mesa de transformación. Un facilitador se puede definir como alguien que anima a las personas a compartir, y les permite aprender y crecer a través de su ejemplo personal.

Un facilitador NO es: un instructor, un maestro, un consejero, un comentarista.

- No está para reprender a otros ni para corregirlos.
- No está para impresionarlos.
- No está para enseñar o sermonear.

Un facilitador ES: un participante, un modelo de autenticidad y un colaborador honesto.

- Se desafía a sí mismo, no a los demás.
- No le da miedo exponer sus propias debilidades.
- Comparte de su propia vida.
- Ama a las personas y respeta sus opiniones.
- Mantiene al grupo enfocado.
- Anima a los participantes a dar pasos hacia su crecimiento personal.

CINCO PASOS PARA FACILITAR UNA MESA DE TRANSFORMACIÓN

- 1.** Cada persona toma un minuto para compartir el resultado del paso de acción de la semana anterior, iniciando con el facilitador y siguiendo alrededor del círculo.
- 2.** Todos toman turnos para leer en voz alta los párrafos de la ley o valor de esa semana. Iniciar con el facilitador y seguir alrededor del círculo hasta que todas las secciones se hayan leído en voz alta. Conforme se leen los párrafos, todos subrayan las ideas que consideran más importantes.
- 3.** Cada persona toma un minuto para compartir lo que subrayó y por qué lo considera importante. Esto inicia con el facilitador y sigue alrededor del círculo.
- 4.** Todos toman de dos a tres minutos para escribir sus respuestas en la sección Evaluación y acción.
- 5.** Cada persona comparte lo que escribió en la sección Evaluación y acción, empezando por el facilitador y siguiendo alrededor del círculo.

ESTRUCTURA DE LAS MESAS DE TRANSFORMACIÓN ENFOCADAS EN VALORES

Hay dos tipos de **Mesas de transformación** en las que las personas estarán participando durante este proceso. Las primeras diez mesas redondas se enfocan en valores. Las últimas dos se enfocan en cómo podemos vivir intencionalmente.

Cada mesa de transformación sobre valores seguirá un patrón diseñado para ayudar a que todos participen y acepten el desafío de desarrollar cada cualidad en su propia vida:

Paso de acción de la semana anterior: Cada sesión comenzará dando la oportunidad a que todos compartan la acción específica que se comprometieron a llevar a cabo en la sesión anterior y cuenten cómo les fue.

Reflexiones: Esta sección es la información específica del valor que se está aprendiendo. Los participantes se turnarán para leer párrafos de esta sección en voz alta. Se les animará a subrayar los pensamientos e ideas clave que capten su atención. Si el contenido de la lección proviene de un libro, se mencionará la fuente de la información.

Beneficios: Esta sección le mostrará al participante los beneficios que experimentará al incorporar esta cualidad como algo esencial en su vida.

Pasos a seguir: Esta sección le dará al participante pasos concretos que, al ser aplicados, lo guiarán a crecer personalmente en esa área.

Reflexiona y responde: Se pedirá a cada participante que comparta algo que haya subrayado en la lección y que diga por qué fue importante para él.

Evaluación y acción: Cada participante hará una autoevaluación para ver qué tan bien demuestra esa cualidad en su vida e identificará maneras de mejorar en esa área. Se les pedirá a los participantes que compartan sus respuestas con el grupo. El facilitador deberá hablar primero y enfatizar en qué necesita mejorar, no sus éxitos.

Aunque el crecimiento personal se produce de manera individual, el proceso de la mesa de transformación permite a los participantes recibir retroalimentación inmediata respecto a sus propias respuestas. También les permite aprender de las experiencias de los demás. Cuando el facilitador es transparente, crea un ambiente en el que los participantes se sienten cómodos al compartir sus experiencias.

El método de la **Mesa de transformación** permite que los grupos creen una comunidad unida en la que se apoyen y animen unos a otros. Conforme los participantes van desarrollando relaciones y creciendo en su comprensión de cada cualidad, fortalecen la transformación que viene de su propio crecimiento personal.

Acerca de **John C. Maxwell**

John C. Maxwell es autor número uno de *best sellers del New York Times*, consultor y orador que ha escrito más de cien libros traducidos a cincuenta idiomas, con más de veintiséis millones de copias vendidas en el mundo. Todos los años habla ante compañías de la lista *Fortune 500*, presidentes de distintos países y muchos de los líderes de negocios más importantes del mundo.

En 2014 John fue nombrado el experto en liderazgo más influyente del mundo por las revistas *Business Insider e Inc.*, y la *American Management Association* lo identificó como el líder con mayor influencia en el mundo de los negocios. John también recibió el reconocimiento *Mother Teresa Prize for Global Peace and Leadership* otorgado por *Luminary Leadership Network* ese mismo año.



La historia de John se ha descrito como la de un pastor de un pequeño pueblo de Estados Unidos de América que se convirtió en uno de los maestros de negocios, crecimiento personal y liderazgo más influyentes del mundo.

Después de graduarse con una licenciatura en teología y contraer matrimonio en junio de 1969 con Margaret, su novia de la preparatoria, John se embarcó en una carrera como pastor. A lo largo de veintiséis años lideró tres iglesias, incluyendo *Skyline*, una de las iglesias más influyentes en Estados Unidos cuando él se retiró en 1995.

John fundó *Maxwell Leadership*, organización enfocada en formar líderes que transformen el mundo que les rodea. También fundó dos organizaciones sin fines de lucro: *The Maxwell Leadership Foundation* y *EQUIP*, que han capacitado a más de seis millones de líderes en todos los países del mundo.

Además de su licenciatura, John obtuvo una maestría en divinidad y un doctorado en ministerio. También le han otorgado ocho doctorados honorarios. John entiende que su misión en la vida es agregar valor a los líderes que multiplican ese valor en los demás. Es un comunicador talentoso dotado de un fantástico sentido del humor; John disfruta conectar tanto con grandes audiencias como con individuos de manera divertida, clara y sencilla.

John y Margaret tienen dos hijos casados y cinco nietos. Viven en los Estados Unidos de América y pasan todo el tiempo posible con su familia.

RECOMENDACIONES PARA EL FACILITADOR

- Como facilitador, debes iniciar y modelar lo que otros deben hacer.
- Todos tendrán la oportunidad de participar y se les invitará a hacerlo. Indica a cada persona que tome turnos para leer, compartir y responder.
- Si alguien no desea hacerlo, no lo obligues a participar.
- Sé transparente y auténtico. Está dispuesto a reconocer tus debilidades para crear un ambiente seguro en el que todos puedan hablar con autenticidad. Un facilitador puede compartir con discreción y seguir siendo honesto.
- Todos deben utilizar los pronombres *yo* y *mí* al compartir. Las palabras *nosotros*, *usted*, *ellos* y *personas* se deben evitar al compartir.
- Cuando aplico la verdad a mi vida, ocurre la transformación. Si aplico la verdad a la vida de otros, ellos se sentirán juzgados y resistirán el proceso. Nadie opera bien bajo juicio. La transformación empieza por mí.
- Agradece a cada participante después de compartir.
- Asegúrate de que los pasos de acción sean personales y específicos. No permitas que los participantes hablen de forma general y dales un buen ejemplo siendo tú mismo específico. Ayuda a otros a encontrar un paso de acción pequeño que sea medible. De ser necesario, motiva a las personas a utilizar quién, cómo, dónde y cuándo para ayudarles a ser específicos.
- Toma notas breves acerca del paso de acción de cada participante para ayudarles con el seguimiento la próxima semana.
- Si alguien intenta monopolizar la conversación o habla mucho, no lo avergüences o señales. Busca pausas en la conversación y aprovecha el momento para dirigir la conversación a la siguiente persona. Y recuerda a todos que el tiempo de respuesta sugerido es de un minuto.
- Evita temas que puedan levantar barreras en el grupo, tales como política o religión.
- Respeta el tiempo de las personas, iniciando y terminando puntualmente.
- Trae lápices adicionales para que todos puedan responder la sección Evaluación y acción.
- Los grupos de *Mesa de transformación* suelen funcionar mejor cuando se reúnen el mismo día y en el mismo horario todas las semanas.
- La aplicación es la clave para el éxito. Cada mesa redonda resulta en la creación de un paso de acción específico, medible y alcanzable.
- Los miembros del grupo pueden responsabilizarse entre sí para continuar y celebrar sus victorias juntos.



MESAS DE TRANSFORMACIÓN

Las Mesas de transformación enfocadas en valores

1. **Actitud:** Tu actitud le da color a cada cosa en tu vida.
2. **Escuchar:** Enfocará tu atención en comprender a la otra persona.
3. **Compromiso:** Separa a los que hacen de los que sueñan.
4. **Pasión:** Cuando amas lo que haces, trabajar nunca se siente como trabajo.
5. **Responsabilidad:** La gente que asume su responsabilidad toma las riendas de su vida.
6. **Límites:** Los Límites crean pautas adecuadas para uno mismo y para los demás.
7. **Iniciativa:** No puedes tener éxito si no empiezas a actuar.
8. **Integridad:** Una vida con integridad es una vida plena.
9. **Perdón:** El perdón te da el poder para vivir con el corazón ligero.
10. **Autoestima:** Solo puedes tener éxito cuando crees en ti mismo.
11. **Agenda común.**
12. **Dos pilares de la transformación.**
13. **Guion para tu primera mesa de transformación.**

Tu actitud le da color a cada cosa en tu vida.

«¡La actitud es lo que marca la diferencia! La actitud no lo es todo, pero es algo que puede hacer la diferencia en tu vida».

– John C. Maxwell

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

Cuando piensas en la palabra «actitud», ¿qué te viene a la mente? Tal vez no puedas definir con facilidad qué es la actitud, pero puedes identificar una buena o mala actitud cuando la ves.

Tu actitud le da color a cada aspecto de tu vida. Es como el pincel de la mente. Puede pintar todo en colores vivos y brillantes, y crear una obra maestra. O puede hacer que todo se vea oscuro y sombrío. Si analizas la vida de personas de cualquier profesión que han alcanzado un éxito duradero, descubrirás que casi siempre tienen una perspectiva positiva ante la vida.

Tener una actitud positiva es esencial. No solo determina tu nivel de satisfacción como persona, sino que tiene también un impacto en la manera en que los demás interactúan contigo. Para aprender más sobre lo que significa ser positivo, reflexiona sobre los siguientes puntos:

Tu actitud es algo que tú escoges. Las personas comunes esperan que alguien venga a motivarlas. Se ven tentadas a creer que su forma de pensar depende de sus circunstancias. En realidad, la actitud siempre es una elección. De hecho, aunque no podamos controlar muchas de nuestras circunstancias, siempre podremos controlar nuestras actitudes. Elegir una actitud positiva hace que cualquier circunstancia se vea mejor. Cuando escoges tu actitud, estás tomando el control de un aspecto importante de tu vida, en vez de simplemente dejar que la vida te controle.

Tu actitud afecta tu perspectiva. Cuando decides enfocarte en los aspectos positivos de tu entorno, tiendes a ver más cosas positivas. Escoger una actitud positiva respecto a tu situación actual te permite tener una visión positiva de las circunstancias futuras. La actitud que tienes en este momento le da color a tu perspectiva, tanto del presente como del futuro.

Tu actitud precede a tus acciones. Las acciones siempre son una expresión externa de tus sentimientos. Lo que sientas acerca de una situación o circunstancia determinada afectará la forma en que reacciones ante ella. Cuando cambias tus sentimientos, cambias la forma en que actúas. Al decidir tener una actitud positiva, haces que sea más fácil para ti optar por acciones positivas, y con frecuencia esto produce resultados positivos.

Tu actitud refuerza tus relaciones. Tu actitud hacia las personas influencia tu relación con ellas. Si comienzas una relación con una actitud negativa hacia la persona, tenderás a enfocarte en todas sus cualidades negativas. Una actitud positiva hacia alguien hace que te enfoques en sus cualidades positivas. Al decidir tener una imagen positiva de una persona, tu conducta hacia ella se vuelve positiva; normalmente responderá de la misma manera.

Tu actitud afecta los resultados que obtienes. En su libro, *Actitud de vencedor*, John Maxwell afirma: «La actitud que tengamos al comenzar una tarea afectará su resultado, más que ninguna otra cosa». Ya sea que decidas estar alegre por llevar a cabo una tarea, o decidas tener confianza en tu capacidad para realizarla, una actitud positiva te faculta para hacer el mejor trabajo posible. Hace que la interacción del equipo sea más fácil. También, con mucha frecuencia hace que obtengas los resultados que deseas. Esperar lo mejor normalmente tiene como resultado lo mejor. Pensar positivamente desde el comienzo es esencial para tener éxito.

BENEFICIOS

Cuando adquieres una actitud positiva, experimentas los siguientes beneficios:

1. Estás satisfecho y disfrutas más la vida.
2. Inspiras a otros a alcanzar más juntos.
3. Atraes a las personas que poseen las mismas cualidades.
4. Ves las oportunidades que ofrece cada situación.
5. Generalmente muestras gratitud hacia los demás.
6. Perseveras hasta que triunfas.

PASOS A SEGUIR

1. Habla contigo mismo. La persona que es más importante que escuches, eres tú mismo. Lo que te digas a ti mismo acerca de tu situación, puede ser el ancla que te impida avanzar o la vela que te impulse hacia adelante. Escoge tener pensamientos positivos. Cuando surjan pensamientos negativos, responde con positividad. Debes decirte a ti mismo algo positivo como respuesta. No permitas que las voces negativas en tu mente te influyeran a ver las cosas de manera negativa. Encuentra inmediatamente el lado positivo de la situación antes de proseguir. Recuerda que puedes escoger lo que piensas.

2. Escoge relaciones positivas en lugar de negativas. Piensa en las personas con las que pasas mucho tiempo. ¿Su actitud es principalmente positiva o negativa? La actitud es algo contagioso. Por lo tanto, debes pasar el mayor tiempo posible con personas que escojan pensar positivamente. Su disposición para ver el lado bueno de una situación te animará a hacer lo mismo. Si tus circunstancias no te permiten evitar del todo a la gente negativa, busca personas positivas y pasa tiempo con ellas para contrarrestar las influencias negativas que pueda haber en tu vida.

3. Alimenta tu fe y mata de hambre a tus miedos. Escoger una actitud positiva es desafiante al principio. Es especialmente difícil si no has estado alimentando tu mente con cosas positivas. Si estás falto de ideas positivas, entonces necesitas comenzar a alimentarte con una dieta regular de materiales de motivación. Lee libros que fomenten una actitud positiva. Escucha mensajes alentadores. Mientras más negativo seas, más tiempo te tomará transformar tu actitud. Sin embargo, si te alimentas con una dieta regular de la «comida» mental adecuada, te puedes convertir en alguien que piense positivamente.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Enfocará tu atención en comprender a la otra persona.

«La más básica de todas las necesidades humanas es la necesidad de comprender y ser comprendido. La mejor forma de comprender a las personas es escuchándolas».

– Ralph Nichols

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

Escuchar es una de las destrezas más importantes que podemos tener. Sin embargo, debido a que utilizamos esta destreza particular todos los días, tendemos a darla por hecho. Desarrollar nuestras habilidades para escuchar tiene un impacto tremendo en nuestras vidas. Qué tan bien escuchamos puede influenciar significativamente nuestras relaciones y nuestra capacidad para triunfar.

Las malas destrezas de comunicación suelen ser la causa del fracaso en nuestras relaciones personales y profesionales. Escuchar es un componente clave de la comunicación. Cuando no comprendemos a las personas que nos rodean se debe a que no estamos escuchando detenidamente. Esto aplica de igual forma cuando hablamos con un compañero de trabajo que cuando hablamos con nuestro cónyuge. Cuando escuchamos efectivamente, podemos mejorar nuestra habilidad para conectarnos y comprender a las personas con las que interactuamos en nuestra vida diaria.

La mejor forma de escuchar requiere dejar a un lado las distracciones internas y externas de manera que podamos escuchar sin prejuicios o interrumpir. Para escuchar a este nivel, debemos invertir emocionalmente y mentalmente en la conversación. Esto significa que estamos completamente comprometidos y presentes cuando la otra persona está hablando. Debemos dejar lo que estamos haciendo, hacer contacto visual y prestar atención a sus palabras. Parece fácil, pero la mayoría de nosotros no escucha a este nivel con regularidad.

Al convertirnos en personas que saben escuchar, mejoramos significativamente la efectividad en nuestras relaciones personales y profesionales. Mejoramos significativamente nuestra habilidad para influenciar, persuadir y negociar. Podemos ser más efectivos con nuestros clientes. Podemos colaborar de forma más efectiva con los miembros del equipo. Profundizamos nuestras relaciones familiares. En cada situación y circunstancia, nos podemos beneficiar al escuchar a otros.

Escuchar no solo afecta nuestro éxito y logros, sino también nuestra habilidad de crecer. Podemos aprender porque escuchamos. Crecemos porque aprendemos. Las personas que saben escuchar siempre buscan formas de aprender algo de todas las personas que los rodean. Ellos reconocen que se puede aprender algo de todas las personas que conocemos. Si valoramos a las personas y buscamos comprenderlas, podemos absorber su sabiduría y experiencia. La sabiduría se gana a través del tiempo y energía continua que invertimos en escuchar, aprender, observar y comprender.

Las personas que practican el valor de escuchar muestran ciertas características:

1. Escuchan de forma disciplinada. Conscientemente eligen hablar menos y escuchar más.

2. Tienen deseos de aprender. Continuamente buscan la oportunidad de crecer en cada situación y en cada conversación.
3. Hablan la verdad. No se sienten satisfechas con información superficial, de manera que hacen preguntas para estar claros y tener una comprensión más profunda acerca de los conflictos o situaciones.
4. Son mediadores entre puntos de vista opuestos. Están más preocupados por hacer lo correcto que por quién está en lo correcto.
5. Desarrollan relaciones cercanas en el hogar y lugar de trabajo. Hacen que otros se sientan valiosos e importantes escuchando detenidamente sus necesidades y deseos.

BENEFICIOS

Si practicas el valor de escuchar, experimentarás estos beneficios:

1. Establecerás una relación de respeto con las demás personas. Cuando valoras lo que otros dicen, demuestras que los valoras a ellos y su punto de vista. Esto creará lealtad y confianza mutua.
2. Desarrollarás habilidades para resolver conflictos. Incluso las situaciones y las personas más explosivas con frecuencia pueden suavizarse cuando tienen la oportunidad de ser escuchadas.
3. Aprenderás y crecerás conforme busques y escuches el conocimiento y experiencia valiosos de otras personas.
4. Obtendrás el favor e influencia ante las personas debido a que saben que te importa lo que dicen y cómo se sienten.
5. Crearás un ambiente positivo evitando el conflicto y los malentendidos.

PASOS A SEGUIR

1. **Escucha con mente abierta.** Hay que estar preparado para escuchar y considerar todas las partes de un problema.
2. **Deja de hacer lo que estás haciendo, haz contacto visual e involúcrate completamente.** Dale a la otra persona toda tu atención. Deja a un lado el correo electrónico, las llamadas telefónicas y otras distracciones potenciales.
3. **Escucha objetivamente.** Cuando inicias la conversación con una actitud sin prejuicios, creas la confianza necesaria para establecer comunicación abierta y honesta.
4. **Haz preguntas.** Asegúrate de que realmente comprendes el significado detrás de lo que la persona está diciendo. Evita los malentendidos haciendo otras preguntas. Parafrasea o resume los pensamientos de la otra persona para demostrar que estás escuchando y asegurarte de que realmente comprendes su perspectiva.
5. **Evita la tentación de pensar acerca de lo que vas a decir.** En lugar de ello, presta atención a todo lo que la persona está diciendo antes de formular tu respuesta.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Separa a los que hacen de los que sueñan.

«Mientras uno no se compromete, existe la duda y la posibilidad de desistir... En el momento en que uno se compromete de forma definitiva, entonces la Providencia se manifiesta también».

– William Hutchison Murray

**¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?**

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

Comprometerte es dedicarte por completo a algo. Significa tomar una decisión y mantenerla. Una persona comprometida es una persona confiable. Es alguien que termina lo que ha decidido hacer. Sin compromiso, la gente hace las cosas sin entusiasmo. Cuando tiene que tomar una decisión, no lo hace. No da lo mejor de sí.

Si quieres tener éxito en la vida, tienes que estar comprometido. El compromiso es lo que te ayuda a alcanzar tus metas. El compromiso verdadero inspira y atrae a las personas. Les demuestra que tienes convicción. Ellas creerán en ti solo si estás comprometido con tu causa. Por eso, John Maxwell dice: «El compromiso es esa cualidad que está por encima de todas las demás, que permite al líder en potencia convertirse en un líder exitoso. Sin compromiso no es posible el éxito». ¿Cuál es la verdadera naturaleza del compromiso? Considera estas tres observaciones...

Con frecuencia es necesario asumir un compromiso antes de estar listos. Algunas personas quieren que todo sea perfecto antes de estar dispuestas a comprometerse con algo. Quieren saber que las cosas van a funcionar aun antes de haberlas comenzado. Sin embargo, el compromiso siempre precede a los logros. Es necesario dar un salto de fe. Por ejemplo, se ha dicho que si las personas esperaran hasta estar «listas» para tener hijos, nunca los tendrían. La decisión de asumir un compromiso es con frecuencia lo que te empodera para alcanzar tus metas.

El compromiso se mide con la acción. Es bueno decir que estás comprometido con algo, pero es mucho mejor convertirlo en acción. La acción es la única prueba real del compromiso. Si no estás haciendo nada para lograr aquello con lo que dices estar comprometido, entonces es probable que no estés comprometido realmente.

Si se trata de una meta, estar comprometido es dar los pasos necesarios para alcanzarla. El matrimonio es un ejemplo. En un buen matrimonio, ambos cónyuges deben hacer algo intencionalmente todos los días para mantener una relación saludable. Arthur Gordon afirmó: «Nada es más fácil que decir palabras. Nada es más difícil que hacerlas realidad día tras día».

El compromiso abre las puertas para el logro. Cuando intentas lograr algo, sin importar lo pequeño que sea, encuentras muchos obstáculos y resistencia. Habrá momentos en los que tu compromiso personal va a ser lo único que te mantendrá avanzando. David McNally dijo: «El compromiso es el enemigo de la oposición, porque es una promesa sólida de perseverar, de levantarte, sin importar cuántas veces te derriben». Si quieres alcanzar cualquier meta que valga la pena, debes comprometerte.

John Maxwell resume el poder del compromiso con estas palabras: «Cuando hago un compromiso, sucede algo maravilloso. Mi desempeño pasa a otro nivel y Dios también se manifiesta. Todos los recursos aparecen. Las personas llegan para ayudar. Se produce una cadena de eventos que me ayudan en formas que no se me habrían ocurrido ni en sueños. Todo esto sucede en el momento en que hago un compromiso. El compromiso es sinónimo de éxito».

BENEFICIOS

Si eres una persona comprometida, experimentas los siguientes beneficios:

1. Sientes mayor confianza en ti mismo.
2. Logras más cosas a medida que das pasos constantes hacia tus metas.
3. Te consideran una persona confiable porque haces lo que dices que vas a hacer.
4. Te consideran una persona fuerte y capaz.
5. Enfrentas con firmeza las adversidades.

PASOS A SEGUIR

1. Evalúa tu nivel general de compromiso. A veces creemos que estamos comprometidos con algo, pero nuestras acciones indican lo contrario. Pídeles a dos o tres personas cercanas a ti que examinen tu nivel de compromiso. Pregúntales qué tan confiable te consideran. ¿Les parece que alcanzarás tus metas? ¿Creen que harás lo que dices que vas a hacer?

2. Encuentra una forma de aumentar tu compromiso en un área. ¿En qué área necesitas aumentar tu nivel de compromiso? ¿En tu trabajo? ¿En las relaciones con tu familia? ¿Con tus amistades? ¿En tus metas a largo plazo? Escribe un área en la que necesites aumentar tu compromiso y enfócate en dar pasos pequeños y constantes para avanzar en esa dirección.

3. Usa el método de Edison. Si dar el primer paso para asumir un compromiso te resulta un problema, intenta hacer lo mismo que el inventor Thomas Edison. Cuando tenía una buena idea para un invento, convocaba una conferencia de prensa para anunciarlo. Después se iba a su laboratorio y lo inventaba. Haz públicos tus planes y es posible que sientas un mayor compromiso por convertirlos en realidad.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Cuando amas lo que haces, trabajar nunca se siente como trabajo.

«El arma más poderosa de la tierra es el alma humana encendida en llamas».
– Ferdinand Foch

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

¿Qué hace que las personas tengan éxito? ¿Qué las motiva a arriesgarse, a hacer un esfuerzo adicional y trabajar duro para alcanzar sus objetivos? No es el talento, la inteligencia, la educación o la posición. Es la pasión. Cuando tienes pasión, no importa si fracasas, no importa cuántas veces te caigas. No importa si los demás están en tu contra. Nada te disuade, sigues adelante. Esta es la razón por la que la pasión marca una gran diferencia.

La pasión te prepara para el éxito. Amar lo que haces es la llave que abre la puerta al logro. Cuando no te gusta lo que haces, se nota, por mucho que intentes disimularlo. Es difícil lograr algo cuando no se tiene el deseo de hacerlo. La única manera de alcanzar algo significativo es quererlo realmente. La pasión proporciona ese deseo.

La pasión aumenta tu fuerza de voluntad. La pasión es el combustible de la voluntad. Lo que logras en la vida se basa menos en *qué* quieres y más en *cuánto* lo quieres. Por eso, las personas con entusiasmo y pasión suelen obtener más logros que otras que pueden tener más talento o mejor educación.

La pasión produce energía. Cuando tienes pasión, puedes superar el cansancio. Tienes ganas de trabajar. Las personas con pasión logran mucho porque su pasión energiza todos los aspectos de su vida. Cuando se tiene pasión, se disfruta tanto el desarrollo del trabajo como la conquista de una meta.

La pasión hace posible lo imposible. Cuando la pasión enciende el alma humana, nada parece imposible. Un fuego en el vientre eleva tu corazón. Te motiva. Una persona con gran pasión pero pocas habilidades siempre supera a alguien con grandes habilidades y sin pasión.

La pasión atrae a los demás hacia ti. La escritora Eleanor Doan dijo: «No puedes encender un fuego en ningún corazón hasta que esté ardiendo dentro del tuyo». Cuando tu corazón arde con la pasión de marcar la diferencia, los demás se encienden para unirse a ti.

La pasión te cambia. Si sigues tu pasión, no puedes evitar convertirte en una persona más dedicada y productiva, y eso aumenta el impacto positivo que puedes causar en los demás. Al final, tu pasión tendrá más influencia que tu personalidad.

Ya sea que lo llames entusiasmo, afán, celo o pasión, haz que sea una característica de tu vida. Cuando la tienes siempre te levantas entusiasmado y con ganas de empezar el día, porque siempre tienes algo por lo cual vivir, y no puedes esperar para marcar una diferencia.

BENEFICIOS

Cuando desarrollas la pasión, experimentas los siguientes beneficios:

1. Nunca necesitas que otros te motiven para empezar.
2. Tienes una fuerza de voluntad firme y mucha energía.
3. Deseas asumir responsabilidades.
4. No te detienen los problemas, obstáculos o fracasos.
5. Atraes a los demás.
6. Esperas con entusiasmo cada día.

PASOS A SEGUIR

1. Conoce lo que te entusiasma. Las dificultades de la vida y los desafíos de las circunstancias hacen que muchas personas pierdan de vista lo que les gusta hacer, y como resultado, pierden pasión. Si eso te ocurre a ti, recuerda cuando estabas empezando tu carrera, o incluso cuando eras un niño. ¿Qué es lo que realmente te entusiasmaba? ¿Qué podías pasar horas haciendo? Intenta recuperar tu entusiasmo y encuentra la manera de incorporar esas actividades a tu vida.

2. Asóciate con otras personas apasionadas. Hay un viejo dicho en inglés que dice: *Los pájaros de un mismo plumaje se juntan*. Si pasas tiempo con gente apasionada, te convertirás en una persona más apasionada. Empieza a pasar tiempo con gente que disfruta la vida y ama lo que hace. John Maxwell llama a estas personas «encendedores». El fuego de su pasión puede propagarse y encender un fuego en ti.

3. Haz más trabajo que ames. Si haces un trabajo que te apasiona, agradéclo. Hazlo con todo tu corazón y comparte tu pasión con los demás. Si no te apasiona tu ocupación actual, busca formas de que tu trabajo contribuya a lo que es importante para ti. O empieza a buscar formas de hacer un cambio. Tal vez puedas servir como voluntario en tu área de interés. Tal vez puedas trabajar para conseguir un nuevo puesto en tu organización que se ajuste más a tu pasión. Tal vez haya una oportunidad de realizar un tipo de trabajo diferente. Mantente abierto a nuevas posibilidades. Siempre que puedas trabajar haciendo lo que te gusta, trabajarás con mayor excelencia, serás más productivo y tendrás una mayor oportunidad de agregar valor a los demás.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

La gente que asume su responsabilidad toma las riendas de su vida.

«La cualidad que todas las personas exitosas tienen en común es que asumen su responsabilidad».
– John C. Maxwell

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

John Maxwell observa que es parte de la naturaleza humana querer evadir la responsabilidad, especialmente cuando cometemos errores. Sin embargo, la responsabilidad es una de las cualidades más importantes de las personas íntegras y exitosas. Una persona que continuamente elude su responsabilidad desperdicia su potencial y no realiza sus sueños.

No responsabilizarnos de nosotros mismos es como pedirle a una persona a quien no le interesamos que dirija nuestras vidas y tome nuestras decisiones. ¡Quién sabe cómo terminaríamos! Por el contrario, cuando asumimos la responsabilidad, nos posicionamos a nosotros mismos para triunfar, porque estamos haciendo lo que es correcto para nosotros y para los demás. John Maxwell dice: «Si haces las cosas que tienes que hacer cuando debes hacerlas, llegará el día en que podrás hacer las cosas que deseas cuando lo deseas». La responsabilidad es como una inversión que haces hoy porque sabes que rendirá frutos algún día en el futuro.

¿Qué significa aceptar la responsabilidad?

Las personas responsables toman las riendas de su vida. Asumir que tú eres el responsable de tu vida te permite intentar vivir la vida que deseas. Como menciona John Maxwell: «La vida que tenemos es la única que podremos vivir aquí en la Tierra; esto no es un ensayo. Cada minuto que desperdiciemos se habrá perdido para siempre. Podemos decidir asumir la responsabilidad de lo que hacemos con ella, o podemos inventar excusas».

Las personas responsables dejan de verse a sí mismas como víctimas. Las personas que no asumen responsabilidad tienden a ser pasivas. La vida les sucede. Creen que las cosas que ocurren en su vida están fuera de su control y no son el resultado de sus propias decisiones.

Si bien es cierto que muchas de las cosas que nos pasan están fuera de nuestro control, la mayor parte de lo que hacemos es decisión nuestra. John Maxwell afirma: «La verdad es que nada puede arruinarte la vida o irritarte sin tu permiso. Tú tienes el poder de escoger otra manera de pensar». Cuando asumimos nuestra responsabilidad, asumimos el control de nuestras propias decisiones, incluyendo la actitud que tenemos ante las cosas que no podemos controlar. Tratamos de aprovechar al máximo cada situación.

Las personas responsables dejan de dar excusas. John Maxwell afirma: «Es más fácil ir del fracaso al éxito que de las excusas al éxito». ¿Por qué dice eso? Porque las personas que dan excusas se niegan a ver la realidad. Cuando das una excusa, estás diciendo: «Otra persona es la responsable, no yo». Eso es un problema, porque el primer paso para mejorar es reconocer tu propio papel en los fracasos, errores y problemas. Las personas responsables asumen su parte de responsabilidad en cualquier problema, sin importar lo doloroso que esto pueda resultar.

Las personas responsables dejan de repetir los mismos errores. ¿Cuál es la diferencia principal entre la gente que tiene éxito y la que no lo tiene? No son los fracasos. Ambos grupos de personas fracasan. La diferencia es que las personas exitosas asumen la responsabilidad de lo que no hicieron bien, lo analizan, aprenden de ello y en la siguiente ocasión actúan de manera diferente.

El poeta Edward Everett Hale escribió:

Soy solo uno,
pero al menos soy uno.
Yo no puedo hacerlo todo,
pero al menos puedo hacer algo;
debido a que no puedo hacerlo todo
no me negaré a hacer ese algo que puedo hacer.

Así es como piensa la gente responsable. Hacen lo que deben hacer porque es lo correcto. Como resultado, su vida mejora, al igual que la vida de aquellos que están a su alrededor.

BENEFICIOS

Cuando te responsabilizas de tu vida:

1. Eres proactivo y haces lo que puedes, en vez de enfocarte en lo que no puedes hacer.
2. Determinas el rumbo de tu vida en la dirección que deseas.
3. Te conviertes en una persona que alcanza la excelencia y supera las expectativas.
4. Aprendes activamente de todos tus errores y siempre estás mejorando.
5. Los demás te consideran una persona estable y digna de confianza.
6. Recibes oportunidades para progresar en tu carrera porque obtienes resultados.

PASOS A SEGUIR

1. Conviértete en el dueño de tus decisiones. ¿En qué aspectos de tu vida te sientes abrumado y fuera de control? Es muy probable que no estés asumiendo tu responsabilidad en esa área. Examina tus acciones en eso. ¿En qué no has asumido tu responsabilidad? No des excusas por tus circunstancias ni menciones las cosas que los demás han hecho. ¿En qué te has quedado corto? Identifica esas acciones y asúmelas como propias.

2. Restaura una relación que hayas descuidado. Uno de los motivos por los que las relaciones se deterioran o se arruinan es el descuido. Si hay alguna relación en tu vida en la que hayas descuidado a la otra persona o cometido errores, asume la responsabilidad. Identifica en qué te equivocaste y pídeles perdón a las personas afectadas. Comprométete con ellas y contigo mismo a que ya no permitirás que las cosas negativas vuelvan a suceder. Después cumple esa promesa.

3. Aprende de los fracasos. Piensa en los fracasos de tu vida, grandes o pequeños, anteriores o recientes. Dedica algún tiempo para pensar en ellos de modo que puedas identificar los errores que cometiste. Admite tus fallas ante ti mismo. Después de asumir tu responsabilidad, determina qué lecciones puedes aprender de tus errores y qué debes hacer de forma distinta en el futuro. Tal vez quieras comenzar escribiendo las lecciones que aprendas.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Los límites crean pautas adecuadas para uno mismo y para los demás.

«Los límites nos definen. Definen qué soy yo y qué no soy yo. Un límite me muestra dónde termino yo y dónde empieza alguien más, lo que me lleva a un sentido de propiedad».

– Henry Cloud

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

¿Alguna vez te has sentido jalado en muchas direcciones al mismo tiempo e inseguro sobre qué demandas atender y cuáles dejar pasar? ¿Alguna vez te has preguntado si algo era tu responsabilidad y te ha costado decidir si debías hacerlo o no? ¿Alguna vez te han pedido algo que crees que no te conviene, pero te sientes incómodo diciendo que no? ¿Cómo puedes resolver este tipo de situaciones? Desarrollando límites adecuados.

Los límites son como las rayas de una autopista. Muestran a los conductores cómo permanecer con seguridad en su propio carril y evitar el tráfico que se aproxima. También funcionan como las vallas que guardan a salvo a las personas o los animales que se encuentran dentro y mantienen fuera a los intrusos no deseados. Son como los muelles altos de un río que mantienen las aguas de la crecida dentro del cauce. La corriente se mantiene centrada y fuerte, mientras la zona cercana al río permanece seca y segura. Del mismo modo, los límites pueden mantenerte centrado para que puedas alcanzar tus objetivos más importantes.

Desarrollar y establecer límites adecuados te ayuda a ti y a las personas con las que te relacionas.

Los límites evitan que los demás crucen líneas no deseadas contigo. Los límites establecidos te dan permiso para decir «no» a los demás cuando te piden algo que es inapropiado o podría ser perjudicial para ti. Si una petición o demanda de otra persona viola tus valores, socava tu autoestima o te hace daño física o emocionalmente, debes decir que no. También puedes decir «no» a peticiones que estén fuera de tus responsabilidades, especialmente si decir que sí te hace descuidar las responsabilidades que te corresponden.

Los límites te impiden cruzar líneas no deseadas con los demás. Al crear límites, también puedes proteger a otras personas. Los límites te impiden hacer, decir o pedir algo inapropiado. Los mejores criterios para ponerse límites a uno mismo son:

- Respeto: valora a todas las personas y trátalas con dignidad.
- La Regla de Oro: en tus acciones, trata a los demás como te gustaría que te trataran a ti.
- Valores firmes morales y éticos: asume que todas las personas tienen valores morales sólidos y trátalas de acuerdo con esas pautas.

Los límites evitan que se crucen líneas no deseadas con uno mismo. Una de las cualidades que se encuentran en las personas que tienen éxito tanto a nivel personal como profesional es el respeto por uno mismo. Es crucial, porque como dijo el conferenciante Zig Ziglar: «No puedes desempeñarte coherentemente de una forma que sea incongruente con como te ves a ti mismo». Cuando creas y aplicas límites que impiden que se aprovechen de ti o pierdas el respeto por ti mismo, proteges tu futuro y tu potencial.

Los límites te mantienen trabajando dentro de las fronteras de tus fortalezas. Los buenos límites no solo promueven un comportamiento adecuado, sino también ayudan a las personas a aprovechar al máximo sus habilidades y fortalezas. Cuando te enfocas en tu sentido de propósito y tus capacidades, eres más productivo. En función de tu personalidad y tus antecedentes, desarrollar límites apropiados puede ser algo natural para ti, o puede resultarte muy difícil. En cualquier caso, vale la pena establecer límites.

BENEFICIOS

Cuando estableces límites, experimentas los siguientes beneficios:

1. Te agradas a ti mismo y vives con la conciencia tranquila.
2. Respetas a los demás y las cosas que son importantes para ellos.
3. Honras todas las relaciones de tu vida.
4. Ayudas a los demás a saber qué pueden esperar de ti.
5. Maximizas tus fortalezas.
6. Estás más enfocado y eres más productivo.

PASOS A SEGUIR

1. Examina tus valores. Los límites personales se basan en los valores. Toma un tiempo para pensar en los valores que son importantes para ti. Algunos los habrás discutido recientemente en las mesas de transformación. Otros se basarán en tus experiencias y convicciones. Escríbelos. Luego, basándote en cada uno de esos valores, decide qué líneas no permitirás que otros crucen contigo. Anótalas también.

2. Define para ti mismo pautas para interactuar con los demás. Basándote en esos mismos valores, identifica las líneas que no vas a cruzar con los demás y cúmplelo. La mayoría de las líneas que la gente cruza y dañan —a ellos mismos o a los demás— están relacionadas con el dinero, el sexo o el poder. Asegúrate de ponerte límites especialmente firmes en esas áreas.

3. Identifica tus fortalezas y tu propósito. Los límites profesionales se basan en tus fortalezas y en tu sentido de propósito. Cuando eres nuevo en un trabajo o acabas de empezar una carrera, con frecuencia no puedes elegir el trabajo que haces. Pero a medida que avanzas y progresas tus opciones aumentan. Elige trabajar en algo que involucre tus fortalezas siempre que sea posible.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

No puedes tener éxito si no empiezas a actuar.

«El éxito parece estar conectado con la acción. Las personas exitosas se mantienen en movimiento. Cometan errores, pero no desisten».
– Conrad Hilton, ejecutivo de la industria hotelera

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

¿Alguna vez has conocido a alguien que parecía estar siempre en el lugar correcto, a la hora correcta, y tomaba la decisión correcta en el momento correcto?

Si es así, sus acciones pueden haber parecido espontáneas, pero lo que en realidad estabas viendo era la cualidad de la iniciativa puesta en acción.

Tener iniciativa es estar listo para actuar, o tomar la decisión de hacer algo, a menudo antes que cualquier otra persona. Es entender la importancia de la fuerza del impulso. La iniciativa es el catalizador de los grandes avances. Para decirlo sin rodeos, la iniciativa es lo que faculta a las personas para hacer que las cosas se conviertan en realidad.

Afortunadamente, la iniciativa es una cualidad que cualquier persona puede adquirir. Te puedes convertir en una persona con iniciativa si haces lo siguiente:

Anticípate a las oportunidades antes de que ocurran. La iniciativa no es para los pasivos. Las personas con iniciativa son creativas e innovadoras; siempre están buscando la siguiente oportunidad. Son, lo que John Maxwell llama: «los pensadores de vanguardia». Identifican tendencias y posibilidades mucho antes de que otros las perciban, y encuentran la forma de aprovecharlas en el momento justo.

Date a ti mismo permiso para actuar. Ver las oportunidades y planear aprovecharlas no es lo mismo que tomar realmente la iniciativa y hacerlo. Imagina que tu equipo deportivo favorito ahorrara el dinero necesario para contratar al mejor jugador de la historia, ¡y luego ni siquiera intentara contactarlo! Con frecuencia la gente se espera hasta que alguien más apruebe sus acciones; las personas con iniciativa se dan a sí mismas permiso de aprovechar las oportunidades apenas surgen; no esperan a que alguien les diga: «¡Hazlo!».

Encuentra motivos para actuar. Ponerse en acción es muy importante, pero entender el porqué detrás de la acción es igualmente importante. Si no tienes un motivo imperioso para hacer algo, lo más probable es que no lo hagas. Un buen sistema para encontrar la motivación adecuada es pensar en quién se beneficiaría si tú entraras en acción, y de qué manera les afectaría a los demás que no lo hicieras. Las personas con iniciativa son capaces de encontrar buenos motivos para los riesgos que asumen, y de compartir esos motivos con los demás.

Ten la disposición de correr más riesgos. Las personas con iniciativa no son reacias a tratar de hacer cosas que nadie ha intentado antes, porque tienen confianza en su capacidad de avance sin importar el resultado. Toda iniciativa implica un riesgo; la certidumbre es un tesoro falso que buscan los que no quieren fallar. Como dice John: «El que nunca comete ningún error sigue las órdenes de alguien que los comete».

Haz que tu meta sea el progreso, no la perfección. La buena noticia para los que toman la iniciativa es que ellos son quienes logran las cosas. La mala noticia es que probablemente cometan muchos errores. Aunque quienes toman la iniciativa no siempre tienen éxito, no permiten que eso les afecte porque cada fracaso es una oportunidad de aprender. Los fracasos repetidos traen progreso. John lo explica de esta forma: «*El fracaso es simplemente el precio que pagamos para alcanzar el éxito*». Nunca nada va a ser perfecto, lo cual significa que siempre puede ser mejor. Así que haz que tu meta sea buscar mejorar.

BENEFICIOS

Si eres una persona con iniciativa, experimentas los siguientes beneficios:

1. Aprendes a evaluar una situación, detectar una oportunidad y entrar en acción.
2. Estás listo para asumir riesgos cuando percibes que la recompensa vale la pena.
3. Con frecuencia eres recompensado por ser el primero en actuar.
4. Tienes una actitud positiva y contagiosa.
5. Creas un ambiente de entusiasmo en tu organización.
6. Inspiras a otros para juntos lograr más.
7. Eres capaz de aprender de tus errores pasados, hacer ajustes y seguir avanzando.

PASOS A SEGUIR

1. Cambia tu mentalidad. Si careces de iniciativa, reconoce que el problema viene de tu propia actitud, no de las demás personas o tus circunstancias. Determina por qué dudas de actuar. ¿Te asustan los riesgos? ¿Hay fracasos pasados que te desanimen? ¿No puedes ver el potencial de las oportunidades? Encuentra el origen de tus dudas y haz algo al respecto. No podrás avanzar en el mundo exterior mientras no lo hagas en tu interior.

2. No esperes a que las oportunidades toquen a tu puerta. Las oportunidades no suelen venir a tocar a tu puerta. Tú tienes que salir a buscarlas. Evalúa tus ventajas, tus talentos y tus recursos. Eso te dará una idea de tu potencial. Luego, pasa una semana entera sencillamente buscando oportunidades cada día. ¿Dónde ves necesidades? ¿Quién está buscando el tipo de habilidades y conocimientos que tú tienes? ¿Qué grupo de personas que no has contactado se muere por conseguir lo que tú ofreces? Las oportunidades están por todas partes. Encuéntralas.

3. Da el siguiente paso. Ver una oportunidad es una cosa. Otra muy diferente es hacer algo al respecto. Como alguien una vez dijo: «*Cualquiera puede tener una gran idea mientras está en la ducha. Pero solo muy pocas salen, se secan y hacen algo al respecto*». Escoge la mejor oportunidad que hayas detectado y aprovéchala tanto como puedas. No te detengas hasta que hayas hecho todo lo posible para lograr que suceda.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Una vida con integridad es una vida plena.

«La reputación es aquello que los demás piensan que somos.
La integridad es lo que somos realmente».
– John C. Maxwell

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

El filósofo griego, Sócrates, dijo una vez: «La primera clave para alcanzar la grandeza es ser en verdad lo que aparentamos ser».

Las personas siempre se han esforzado por aparentar ser mejores de lo que son en realidad. Además, la tecnología y los medios sociales de hoy en día hacen que resulte especialmente fácil crear una imagen de nosotros mismos que nos haga ver bien. Sin embargo, una vida de fingimiento no trae satisfacción. Cuando actuamos como un tipo de persona en una situación y como una persona completamente diferente en otra, nos engañamos a nosotros mismos y a aquellos que nos rodean. La necesidad de guardar las apariencias produce estrés y ansiedad. La falsedad daña nuestra credibilidad y el respeto por nosotros mismos.

Es mejor dar más valor a la autenticidad que a las apariencias. Es mejor tener el valor de hacer lo correcto, aun cuando sea una lucha. Es mejor confesar nuestros errores, pedir perdón e intentar volver a hacer lo que sabemos que es correcto. Siempre hay esperanza para el que desee vivir con integridad, aun cuando se quede corto.

Así es como John Maxwell describe la integridad: «es quien eres cuando nadie te está viendo». Eso es por lo que todos deberíamos esforzarnos; por hacer lo correcto dondequiera que estuviéramos, sin importar con quién estuviéramos ni lo que estuviéramos haciendo. Cuando nuestro ser interior es igual a lo que los demás ven, sentimos paz y satisfacción. Como resultado, sentimos que nuestra vida es plena.

Esforzarnos por ser íntegros también produce credibilidad. La gente confía en ti cuando eres honesto con los demás y te muestras auténtico al cometer errores. También, todos desean estar cerca de ti. Elegir una vida de integridad y autenticidad te permite trabajar bien con los demás y construir relaciones sólidas.

Para desarrollar y fortalecer la integridad personal, piensa en lo siguiente:

Antes de poner en práctica tus valores, debes saber cuáles son. Ser una persona íntegra es difícil, por no decir imposible, si no entiendes claramente qué es lo que valoras. Eso es porque tu sistema de valores es lo que guía tus decisiones y tus acciones. ¿Valoras la honestidad? ¿Tener buenas relaciones es importante para ti? ¿El compromiso es algo importante para ti? ¿Crees en la regla de oro? («Haz a los demás lo que quisieras que te hicieran a ti»). Cuando haces algo equivocado, ¿estás dispuesto a admitirlo? Identificar tus valores te aclara el modo en que decides vivir tu vida.

Vivir con integridad es algo que decides una sola vez y logras día a día. Ahora mismo puedes decidir ser una persona íntegra. Sin embargo, esa decisión se pondrá a prueba todos los días. Hacer lo que dices que vas a hacer y actuar de acuerdo con tus valores genera confianza y, con el correr del tiempo, te crea una reputación positiva. La integridad es algo por lo que vale la pena luchar.

Recuérdate todos los días vivir conforme a tus valores. La integridad no es una cualidad que surja espontáneamente en la vida. Es el resultado de la consciencia de uno mismo, la disciplina personal y la decisión de ser honesto en todas las situaciones de la vida. No podemos tomar decisiones deshonestas en un área de la vida sin que nos perjudique en otras. Al tomar decisiones cada día, intenta vivir de una forma que sea coherente con el tipo de persona que quieres ser. No puedes ser perfecto, pero puedes esforzarte por ser honesto.

Las acciones hablan más fuerte que las palabras. Es más fácil decir que eres una persona íntegra que vivir con integridad, pero vivirlo es de tanto valor para el respeto por nosotros mismos y para nuestras relaciones con los demás, que vale la pena luchar por ello. No queremos ser como los padres que les dicen a sus hijos que no mientan, y luego hacen algo deshonesto. Siempre influenciaremos más a las personas a través de nuestras acciones que de nuestras palabras. Puede que las personas escuchen lo que decimos, pero siempre observarán nuestras acciones para juzgar nuestro verdadero carácter.

BENEFICIOS

Si eres una persona íntegra, experimentas los siguientes beneficios:

1. Tienes respeto por ti mismo porque tu conciencia está limpia.
2. Duermes bien por la noche, porque eres una persona auténtica.
3. Los demás confían en ti porque tus acciones están de acuerdo con tus palabras.
4. La gente cuenta contigo porque sabe que eres confiable.
5. Tu vida tiene paz y estabilidad porque no necesitas recordar mentiras o injusticias cometidas.
6. Tus palabras y tus acciones serán coherentes con tus valores.

PASOS A SEGUIR

1. Define tus valores. Si nunca has dedicado un tiempo para articular tus valores, hazlo ahora. Escribe las cosas que sean importantes para ti y por las que quieras ser conocido. Luego comienza a evaluar tus acciones en relación con esos valores. ¿Concuerdan tus actos con los valores que dices tener? ¿Necesitas hacer algunos cambios?

2. Pon vallas de contención. En una carretera, las vallas de contención evitan que los automóviles caigan en una zanja o un precipicio. Las vallas de contención para la integridad son las decisiones que tomas de vivir de acuerdo con tus valores, antes de estar en situaciones de mucha presión. Determina lo que harás y lo que no harás, antes de que llegue la tentación. Al establecer los límites de antemano, te resultará más fácil mantener tu carácter y tu integridad bajo presión.

3. Arregla la situación con quienes sea necesario. Para recuperar tu integridad, debes comenzar por enfrentar tus fallas, pedir disculpas por tus errores y resolver las consecuencias de tus acciones previas. Elabora una lista de las personas a quienes debes pedir perdón por tus actos y luego ofréceles tus disculpas sinceras. Trata de arreglar las cosas si está dentro de tus posibilidades.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

El perdón te da el poder para vivir con el corazón ligero.

«Perdonar es liberar a un prisionero y descubrir que el prisionero eras tú».
– Lewis B. Smedes

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

En su libro, *Cómo ganarse a la gente*, John Maxwell ofrece estas sabias palabras de Glenn Clark: «Si deseas viajar rápido y llegar lejos, viaja ligero. Deshazte de todas tus envidias, celos, miedos, egoísmo y falta de perdón».

Vivir con un corazón ligero, libre de rencores y remordimientos, es una de las claves para tener relaciones positivas y satisfacción personal. John Maxwell recordó esto a los cincuenta y un años de edad, cuando sufrió un ataque al corazón. Un equipo de médicos trabajó intensamente para salvarle la vida. Mientras esperaba para saber si viviría o moriría, reflexionó sobre esta asombrosa verdad. John dice: «Mientras estaba en la cama del hospital esa noche, supe sin lugar a dudas que podía repasar mi vida sin sentir ningún remordimiento... Si me hubieran dado un teléfono para que pudiera resolver algún asunto pendiente, no sé a quién habría llamado».

Si deseas «viajar ligero», teniendo un corazón que sepa perdonar y vivir sin asuntos pendientes, reflexiona acerca de lo siguiente:

El perdón siempre es tu decisión. Hay un dicho antiguo que afirma que la falta de perdón a alguien, es como tomarte un veneno esperando que muera la otra persona. Cuando nos aferramos a viejas heridas o resentimientos, básicamente estamos optando por mantener una herida que nos impide estar completamente sanos. Si nos aferramos al enojo, resentimiento y amargura, nunca podremos sanar verdaderamente de nuestras heridas.

Solo al decidir perdonar podemos iniciar el proceso de sanación. Puede parecer un cliché, pero el perdón es una medicina para el alma; una medicina que todos necesitamos si queremos vivir plenamente.

No perdonar es como cargar un equipaje pesado. Como todo viajero experimentado sabe, mientras más maletas cargues y más grandes sean, más difícil será viajar. Es mucho más fácil caminar una distancia larga, desplazarte en una estación de ferrocarril abarrotada, o abrirte paso en la terminal de un aeropuerto, si no estás cargando mucho peso.

Ya sea que hablemos literalmente de maletas o de «equipaje emocional», la clave para avanzar es deshacerte de todo lo que no necesitas. Llevar contigo la fealdad, el dolor y las cicatrices de asuntos sin resolver impedirá que te veas con claridad, no solo a ti mismo sino también a cualquier otra persona. Para poder avanzar es indispensable desprenderte de las heridas del pasado.

Puedes decidir caminar por el camino excelente. Cuando se trata de nuestras relaciones, hay tres caminos que podemos seguir: el camino fácil, en el que podemos tratar a las personas como queramos; el camino mejor, en el que debemos tratar a las personas de la misma forma en que nos tratan; y el camino excelente, en el que debemos tratar a las personas mejor de lo que nos tratan.

Viajar ligero significa tomar el camino excelente en todas las situaciones; esto es algo que John aprendió de su padre, Melvin. Una vez, cuando alguien le preguntó a Melvin su opinión sobre un hombre que había dicho cosas desagradables sobre él, Melvin respondió: «*Me parece que es un buen hombre*».

La persona que le hizo la pregunta dijo: «*¿Cómo es posible? ¡Ha dicho cosas terribles de ti!*».

Melvin respondió: «*Bueno, me preguntaste lo que yo pienso de él, no lo que él piensa de mí*».

Hay pocas cosas en la vida que te liberan tanto como practicar el arte del perdón. Cuando puedes tomar la decisión de perdonar, desprenderte del equipaje emocional y tomar el camino excelente, estás bien encaminado para vivir la mejor vida posible.

BENEFICIOS

Si escoges el perdón, experimentas los siguientes beneficios:

1. Aumentas tu bienestar psicológico.
2. Experimentas una sensación de paz al despojarte del dolor y el enojo.
3. Puedes verte a ti mismo y a los demás con mayor claridad.
4. Eres capaz de tratar a los demás mejor de lo que ellos te tratan.
5. Puedes vivir tu vida sin asuntos pendientes.
6. Eres capaz de pedirles perdón a los demás.

PASOS A SEGUIR

1. Perdona a los demás. Escoge el día de hoy como el día en el que decides perdonar, y libérate del peso del pasado. Debes decidir hacer a un lado tu orgullo y no permitirle que te impida perdonar a los demás. Entiende que, dependiendo de la intensidad de tu dolor, es posible que necesites decidir perdonar varias veces antes de sentirte realmente en paz.

2. Pide perdón. Para pedir perdón también es necesario que hagas a un lado tu orgullo. Esto significa que debes hacerte vulnerable, pero con frecuencia esto es lo que hace falta para sanar una relación rota. Vale la pena restaurar las relaciones, así que toma la iniciativa con esa persona y pídele perdón por tu papel en el conflicto. Esa es tu parte. Si la persona decide perdonarte o no, es decisión de ella.

3. Perdónate a ti mismo. Tal vez lo más difícil sea perdonarnos a nosotros mismos. Nadie es perfecto y todos cometemos errores. Acepta esa realidad y decide perdonarte hoy por tus errores pasados, y deja de llevarlos contigo como equipaje emocional. También recuerda registrar las lecciones que puedes aprender de tus errores y escribe las formas en que puedes poner en práctica esas lecciones de aquí en adelante.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Solo puedes tener éxito cuando crees en ti mismo.

«Todas las personas tienen las semillas del éxito en su interior. Todo lo que necesitan es cultivar esas semillas, regarlas, y alimentarlas, y empezarán a crecer».

– John C. Maxwell

**¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?**

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

¿Qué le impide a la gente tener éxito? ¿Por qué tantas personas no alcanzan su potencial? Uno de los mayores obstáculos que enfrentan las personas proviene de su interior. Tienen una autoestima inadecuada. No ven su propio valor y no creen en sí mismas.

El conferencista Zig Ziglar dijo: «Es imposible comportarse sistemáticamente de una manera que no concuerde con como nos vemos a nosotros mismos. Podemos hacer muy pocas cosas de forma positiva si nos sentimos negativos con respecto a nosotros mismos». Si crees que no puedes lograr algo, entonces no lo harás.

He aquí por qué la autoestima es tan importante.

La autoestima es la clave más importante del comportamiento de una persona. El psiquiatra Nathaniel Branden dijo: «Ningún factor es más importante en el desarrollo psicológico y la motivación de las personas que los juicios de valor que hacen sobre sí mismas. Todos los aspectos de su vida se ven afectados por la forma en que se ven a sí mismas». Si crees que no vales nada, no verás ninguna razón para agregarte valor.

Una autoestima inadecuada limita tu potencial. Imagina que quieres hacer algo grande en tu vida. Tal vez quieras construir una gran empresa. O quieres tener un impacto positivo en tu comunidad. Ese deseo, por muy grande que sea, siempre estará limitado por tu opinión de ti mismo. En una escala del 1 al 10, tu talento puede ser un 10, pero si crees que eres un 3, rendirás como un 3.

El valor que te des a ti mismo es el mismo valor que te darán los demás. La mayoría de la gente vive su vida en función de lo que los demás creen de ella. Eso es un error. No deberías preocuparte demasiado por lo que los demás puedan pensar de ti. En cambio, debes preocuparte más por lo que tú piensas de ti. Si te concedes poco valor, ten por seguro que el mundo no te dará un valor más alto. Si quieres convertirte en la persona que tienes el potencial de ser, debes creer que puedes hacerlo.

Cualquiera puede redefinir lo que cree acerca de sí mismo. Lo que pensamos de nosotros mismos suele estar moldeado, para bien o para mal, por el entorno en el que hemos crecido. Sin embargo, tenemos el poder de cambiar eso. Podemos elegir creer en nuestros propios talentos, habilidades y sueños. No permitas que nadie –pasado o presente– te diga que no eres valioso o que tus sueños no valen la pena.

Tal vez te cueste ver tu valor y creer en ti mismo. Quizá incluso te hayan dicho que no eres valioso. La verdad es que sí tienes valor. Solo tienes que creerlo. Todas las personas tienen valor y potencial. Eso te incluye a ti. Recuerda que, aunque no sientas que eres valioso, lo eres. Todo ser humano es valioso y digno de respeto.

BENEFICIOS

Cuando desarrollas una autoestima adecuada, experimentas los siguientes beneficios:

1. Te ves a ti mismo y al mundo de una forma más positiva y saludable.
2. Te elevas por encima de las opiniones negativas de otras personas.
3. Tienes la confianza para vivir tus convicciones.
4. Comprendes tus fortalezas y aprendes a utilizarlas.
5. Eres capaz de invertir en los demás porque sabes que tienes algo que dar.
6. Crees en ti mismo lo suficiente como para invertir en tu progreso.

PASOS A SEGUIR

1. Crea una lista de cosas buenas de ti. La mayoría de las personas pueden identificar rápidamente las cosas que no les gustan de sí mismas. Les resulta más difícil enumerar sus cualidades positivas y atributos. Sin embargo, eso es lo que tienes que hacer. Empieza a hacer una lista escrita de todo lo bueno que tienes: decenas y decenas de cosas. Si te resulta difícil enumerar las cosas positivas, pide ayuda a las personas que te aprecian. Guarda esta lista donde puedas verla cuando te sientas desanimado.

2. Elimina las creencias que te limitan. Muchas de las mayores limitaciones que experimentan las personas son las que se imponen a sí mismas. ¿Qué has asumido que no eres capaz de hacer? Haz una lista y luego examínala. ¿Cuántas de esas limitaciones se deben a la falta de confianza más que a la falta de capacidad? Cambia la forma como piensas de ti mismo y podrás cambiar tu futuro.

3. Controla tu conversación interior. Puede que no te des cuenta, pero estás hablando constantemente contigo mismo. Esta conversación interior, como la llama John Maxwell, da forma a la manera en que te ves a ti mismo. Si eres negativo y crítico contigo mismo, socavas tu autoestima. Mejor conviértete en tu propio animador. Anímate a ti mismo. Rehúsa decir cosas negativas sobre ti mismo. En vez de eso, enfócate en tus cualidades positivas.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

¿Qué es una Agenda común?

Una *Agenda común* no solo nos ayuda a comenzar con el fin en la mente, sino también a mantenernos alineados con el resultado deseado. Una *Agenda común* consiste en simplemente exponer cuál es el problema que queremos abordar como comunidad, así como la forma en que pensamos medir el éxito del esfuerzo. Animamos a las comunidades para que se unan en torno a una oportunidad central que sea fácil de entender, fácil de medir y que tenga el potencial de generar un impacto a largo plazo. Puede que una comunidad quiera organizarse para abordar más de una oportunidad, pero sugerimos que no sean más de tres.

Este puede ser un ejemplo de una *Agenda común*:

El resultado que deseamos es ver una reducción del 5 % en el número de personas clasificadas como desempleadas en la ciudad de «nombre de cualquier ciudad».

Esta meta se puede alcanzar a través de diversos programas, pero debe medirse por medio de indicadores previamente acordados. A menudo hay muchos problemas más pequeños que contribuyen al desafío que puede estar enfrentando una comunidad. Por ejemplo, podemos avanzar hacia el logro de esta meta de reducir el desempleo ofreciendo cursos de capacitación en ciertas habilidades, organizando ferias de empleo, atendiendo la problemática del transporte o del cuidado infantil, etc. Sin embargo, lo único que mediremos será el porcentaje de personas clasificadas como desempleadas.

Podemos evaluar los resultados a corto plazo viendo cuántas personas participan en los programas; los resultados a mediano plazo en el número de personas que obtienen empleo, y los resultados a largo plazo en el índice de pobreza y el uso general de la asistencia pública.

Una de las claves para trabajar juntos es darse cuenta de que:

- **Nosotros** es más importante que **Yo**.
- **Quién** es más importante que **Cómo**.
- Lo que nos **Une** es más grande que lo que nos **Divide**.
- Lo que **Tengo** es más importante que lo que me **Falta**.
- La **Colaboración** es más importante que la **Cooperación**.

Tomen en cuenta estas verdades al momento de definir su Agenda común, y permitan que les sirvan de base para decidir la manera en que trabajarán estratégica y colaborativamente por el bien de su comunidad.

PASOS A SEGUIR

La transformación es una meta audaz, PERO se compone de individuos que se comprometen a hacer su parte. Cada uno de nosotros está en su propio camino y tiene una capacidad diferente para involucrarse en la comunidad. Cuando unimos nuestros recursos y nuestro tiempo para una meta común, podemos tener un impacto mayor que cualquier esfuerzo que pudiéramos hacer por nuestra cuenta. La transformación es posible y comienza cuando tú y yo experimentamos el cambio –como esperamos que lo hayas experimentado en este curso– y luego compartimos ese cambio de vida con los que nos rodean mientras vivimos y aprendemos intencionalmente buenos valores.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

¿Cuál es la Agenda común de tu comunidad?

¿Por qué eligieron esto? Toma unos minutos para escribir lo que será diferente en tu comunidad cuando alcancen exitosamente su meta. ¿Qué tipo de impacto tendrá sobre las familias, las organizaciones y la comunidad en general?

¿Cómo medirá tu comunidad el progreso hacia la meta? ¿Qué pueden monitorear para saber si se está progresando hacia la meta y cómo sabrán que la han alcanzado?

¿Qué organizaciones dentro de tu comunidad pueden estar interesadas en participar con ustedes en este esfuerzo de transformación?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

¿QUÉ ACCIÓN ESPECÍFICA TE COMPROMETISTE A LLEVAR A CABO LA SEMANA PASADA?
¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

La transformación no sucede por casualidad. Se basa en el desarrollo intencional de dos pilares: Los valores y la acción. Entonces, ¿cómo puede uno hacer crecer su liderazgo? Por medio de competencias y valores. A lo largo de este curso, nos hemos enfocado en aprender y vivir buenos valores. Valores que:

Valoren siempre a las personas
Las reúnan
Sean personales
Crean estabilidad
Fomenten la confianza

La buena noticia es que cualquier persona puede decidir aprender y vivir buenos valores. No importa cuál sea tu nivel de ingresos, tu estatus, tu nivel de educación o dónde vivas, tú puedes desarrollar valores sólidos intencionalmente. Tomar la decisión de aprender y vivir buenos valores es el primer paso, actuar es el siguiente.

Actuar de manera efectiva es ir más allá de las buenas intenciones y los actos casuales de bondad. Significa ser estratégico, colaborativo, valorar a los demás y medir lo que hacemos. La acción efectiva requiere que tengamos una imagen clara de cuál es el desafío, a quién podemos involucrar para abordarlo, qué recursos serán necesarios y una forma de medir el progreso.

En la lección anterior, identificaste la *Agenda común* de tu comunidad, en la que se plasma la oportunidad central de una manera fácil de entender, fácil de medir y con un impacto a largo plazo. Ahora, el llamado es a que seas parte de la solución. ¿Qué puedes hacer para ayudar a tu comunidad a abordar la *Agenda común*? La participación activa se manifiesta de forma diferente en cada persona debido a una diversidad de factores, pero podemos encontrar la manera de ser intencionales para marcar una diferencia positiva. Ponerte en acción puede incluir participar como voluntario en una organización que ya esté trabajando para atender ese desafío, donar dinero, crear conciencia o encontrar a una persona a la que puedas ayudar.

El Dr. Rob Hoskins dice: «Los valores sin acción son solo un sueño, pero la acción sin valores es una pesadilla». Debemos comprometernos a desarrollar nuestros valores, y después actuar eficazmente en función de ellos.

REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge alguna idea que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Rellena la siguiente sección de autoevaluación.

Si hicieras las cosas que escribiste hace un momento, ¿qué impacto tendrías?

¿Quién podría estar interesado en unirse a ti para marcar una diferencia en tu comunidad?

¿Hay alguien a quien quieras invitar a participar para hacer de tu comunidad un lugar mejor y más brillante?

¿Cómo sería si tu comunidad trabajara unida para lograr la Agenda común? ¿Qué cambiaría en tu comunidad?

Toma un minuto para compartir tus respuestas de la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.



GUIÓN PARA TU PRIMERA MESA DE TRANSFORMACIÓN

Si es útil para ti, puedes analizar este guion antes de que empieces tu primera mesa redonda. Nota: Las instrucciones están en itálicas.

«¡Bienvenidos a todos! Hoy haremos una mesa redonda acerca de la actitud».

Paso 1:

NOTA: En cada mesa redonda, después de la primera, compartirás tu paso de acción de la semana anterior y cómo lo llevaste a cabo. Después les indicarás a las personas alrededor del círculo que compartan el suyo por turnos. Debido a que esta es la primera mesa redonda, puedes omitir este paso. En lugar de ello, puedes solicitar a las personas que compartan qué es lo que desean obtener del proceso de mesa redonda de doce (12) semanas.

Paso 2:

«Vamos a empezar leyendo acerca del valor. Yo empezaré a leer el primer párrafo. Luego la persona a mi derecha leerá el siguiente. Y así sucesivamente con cada persona hasta que terminemos de leer la reflexión, los beneficios, y pasos a seguir. Conforme leemos, subraya lo que consideras importante. Cuando terminemos de leer, tomaremos un minuto para compartir lo que consideramos más importante y subrayamos junto con una breve explicación acerca de por qué nos impactó».

El grupo debe leer todo el material excepto la sección Evaluación y acción.

Paso 3:

«Vamos a ir alrededor del círculo y leeremos lo que subrayamos y consideramos más importante. Por favor comparte por qué es importante para ti, y trata de que tus comentarios no se extiendan durante más de un minuto. Yo empezaré...».

Asegúrate de utilizar los pronombres yo y mí para marcar el ejemplo acerca de cómo compartir. Recuerda, la transformación inicia por mí. Asegúrate de agradecer a cada persona después de compartir.

Paso 4:

«Muchas gracias por compartir. Ahora tomaremos dos o tres minutos para completar la sección Evaluación y acción. Primero debes calificar la aplicación del valor actualmente en tu vida en una escala de uno a diez. Uno es lo más bajo, lo cual significa que tú eres terrible para ello. Diez significa que tú eres excelente para ello. Por favor evita elegir cinco o seis. Y asegúrate de que tu evaluación sea acerca de hoy, no de tus mejores momentos. Escribe las respuestas. Yo empezaré a responder la mía ahora».

Invita a todos a empezar a responder la evaluación haciéndolo tú inmediatamente. Escribe tus respuestas. Cuando termines, está atento hasta que todos hayan terminado de responder su evaluación.

Paso 5:

«Tomaremos un minuto para compartir lo que escribimos en nuestra sección Evaluación y acción. Yo empezaré.

Yo me di un _____ hoy en el valor de la actitud.

Me di esta calificación debido a que _____.

Al mejorar mi calificación, mi beneficio será _____.

Yo siento que _____ demuestra muy bien este valor.

Esto se debe a que _____.

Mi acción específica esta semana es _____».

Asegúrate de que tu acción específica sea un paso de acción pequeño, medible y alcanzable. Asegúrate que sea específico. Al terminar, pide a la persona a tu derecha que comparta. De ser necesario, guíalos a través de cada punto en el Paso 4. Recuerda decir gracias después de que cada persona participe.

«Muchas gracias por participar y nos veremos la próxima semana. Por favor recuerden leer acerca de este valor todos los días de esta semana».



Transformemos **PANAMÁ**

Síguenos en nuestras redes sociales:    @PanamáLíder

www.panamalidera.org • +507 6481-6149 • info@panamalidera.org