

Transformación COSTA RICA

La transformación está en mí



HABILIDADES BLANDAS Y LIDERAZGO PARA LA TRANSFORMACIÓN

«La Transformación está en mí»

FUNDACIÓN

Mejoremos
Costa Rica



Con el apoyo de

MAXWELL
LEADERSHIP
FOUNDATION

Queremos conocer su experiencia en el programa, por eso te invitamos a completar este pequeño formulario

<https://survey.zohopublic.com/zs/bNzXch>

También podés ingresar al formulario con este código QR, solo debés abrir la cámara del celular frente al QR y dar acceso para abrir. Esto te tomará solo 5 minutos y será valioso para nosotros. ¡Gracias!



Un mensaje de John C. Maxwell

Apreciado amigo,

Todos los días la gente me pregunta cómo puede hacer que su mundo sea mejor. Desea saber lo que necesita 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 respecto a qué clase de ambiente me pregunten, mi respuesta siempre es la misma.

¡Comenzá por mejorar vos mismo!

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 unas de las cosas más gratificantes que podés hacer en la vida. Cuando te desarrollás a vos 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. Estás bienvenido a una conversación que ocurrirá las próximas semanas en mesas de liderazgo. Durante este tiempo, estarás platicando de cinco habilidades que te ayudarán a convertirte en una mejor persona. Luego hablarás de tres 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 ocho semanas. Te animará también el impacto positivo que podrás tener en otras personas. Entonces comenzarás a ver que una sola persona realmente puede cambiar su mundo. Gracias por invertir en vos mismo y en otros.

Tu amigo



John C. Maxwell

El método de crecimiento a través de mesas de liderazgo

El método de enseñanza a través de mesas de liderazgo 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 de las personas habla y los demás escuchan. Esa puede ser una buena manera de transmitir información, pero no es efectiva para la transformación.

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

Las mesas de liderazgo son efectivas porque...

- Se llevan a cabo en grupos pequeños que tienen de cinco a seis personas,
- En general duran de treinta (con cinco personas) a cuarenta y cinco minutos (con seis 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 liderazgo. 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 restaurar a otros ni darles corrección,
- 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 enfocado al grupo,
- Anima a los participantes a dar pasos dirigidos a su crecimiento personal.

Cinco Pasos para Facilitar una Mesa de Liderazgo

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 del tema 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 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 LIDERAZGO

Hay dos tipos de mesas de liderazgo en las que las personas estarán participando durante este proceso. Las primeras cinco mesas de liderazgo se enfocan en habilidades. Las últimas tres se enfocan en cómo podemos vivir intencionalmente.

Cada mesa de liderazgo sobre habilidades 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 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 tema que se está aprendiendo. Los participantes se turnarán para leer párrafos de esta sección en voz alta. Se les anima a subrayar los pensamientos e ideas clave que capten su atención. Si el contenido de la lección proviene de un libro, se mencionará aquí la fuente de la información.

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

Pasos a seguir: esta sección le da al participante pasos concretos que, al implementarse, lo guiarán a crecer personalmente en esa área.

Reflexioná y respondé: 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 liderazgo 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 liderazgo permite que los grupos construyan una comunidad unida en la que se apoyan y animan 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.

ESTRUCTURA DE LAS MESAS DE LIDERAZGO ENFOCADAS EN CÓMO VIVIR INTENCIONALMENTE

Las mesas de liderazgo que enseñan sobre cómo vivir intencionalmente siguen un formato muy parecido:

Paso de acción de la semana anterior: cada semana comenzará dando 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: por turnos, los participantes leerán párrafos de esta sección en voz alta y se les animará a subrayar pensamientos e ideas que les llamen la atención. Sin embargo, las mesas de liderazgo sobre cómo vivir intencionalmente no incluirán beneficios y pasos a seguir.

Reflexioná y respondé: nuevamente, se le pedirá a cada participante que comparta algo que haya subrayado en la lección y cuente por qué fue importante para él.

Pregunta para discusión: se les pedirá a los participantes que respondan una pregunta relacionada con la lección.

Paso de acción intencional: Se animará a los participantes a llevar a cabo una acción intencional basada en la lección y se les dará una oportunidad de compartir con el grupo la acción específica que planeen realizar.

Al finalizar las ocho semanas de sesiones, los participantes recibirán un certificado de *Maxwell Leadership Foundation*. Todos los participantes que deseen moderar mesas de liderazgo tendrán la oportunidad de reclutar a un grupo y convertirse en facilitadores.

Creemos que experimentarás un enorme crecimiento durante este proceso. Tu familia, amigos y colegas verán cambios positivos en vos y empezarás a recibir grandes oportunidades de agregar valor a otros y de hacer una diferencia en tu propia vida, en tu comunidad y en tu mundo.

RECOMENDACIONES PARA EL FACILITADOR

- Como facilitador, debes iniciar y modelar lo que otros deben hacer.
- Todos tendrán la oportunidad y se les invitará a participar. Indicar a cada persona que tome turnos para leer, compartir y responder.
- Si alguien no desea hacerlo, no lo obligués 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 mí mismo, ocurre la transformación. Si aplico la verdad a otros, ellos se sentirán juzgados y resistirán el proceso. Nadie opera bien bajo juicio. La transformación inicia por mí.
- Agradecé a cada participante después de compartir.
- En la sección evaluación y acción, indica a los participantes evitar calificarse con el número 5, esta puntuación se convierte en la zona de confort, anima a los participantes a ser honestos.
- Asegurate que los pasos de acción sean personales y específicos. No permitas que tú y otros hablen de forma general. Ayudá a otros a encontrar un paso de acción pequeño que sea medible. De ser necesario, motivá a las personas a utilizar quién, cómo, dónde y cuándo para ayudarles a ser específicos.
- Tomá 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 avergoncés o señalés. Buscá pausas en la conversación y aprovechá el momento para dirigir la conversación a la siguiente persona. Y recordá a todos que el tiempo de respuesta sugerido es aproximadamente un minuto.
- Evitá temas que puedan levantar barreras en el grupo, tales como política, deporte o religión.
- Respetá el tiempo de las personas iniciando y terminando puntualmente.
- Traé lapiceros adicionales para que todos puedan responder la sección Acción y Evaluación.
- Los grupos de mesa de liderazgo 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 de liderazgo resulta en la creación de un paso de acción específico, medible y alcanzable.
- Los miembros del grupo pueden responsabilizarse unos a otros para continuar y celebrar sus victorias juntos.

Acerca de John C. Maxwell



John C. Maxwell es el experto en liderazgo número uno del mundo. Orador y autor best seller del New York Times, ha escrito más de 100 libros que fueron traducidos a cincuenta idiomas, con más de 26 millones de copias vendidas.

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.

John inició su carrera en un pequeño pueblo de Estados Unidos y se convirtió rápidamente en un maestro de negocios, crecimiento personal y liderazgo.

John fundó The John Maxwell Company, que proporciona capacitación corporativa y recursos para líderes y The John Maxwell Team, que capacita y certifica a consultores y oradores. También fundó dos ONG: Maxwell Leadership Foundation y EQUIP. Estas organizaciones han capacitado a más de seis millones de líderes en todos los países del mundo.

Además de obtener una licenciatura, John sumó a su currículum una maestría y un doctorado. A lo largo de su carrera recibió ocho doctorados honorarios.

John entiende que su misión en la vida es agregar valor a los líderes que multiplican ese valor en otras personas. Es un comunicador talentoso dotado de un fantástico sentido del humor; John disfruta conectarse tanto con grandes audiencias como con individuos de manera personal. Su estilo característico es la comunicación de principios atemporales 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.

HABILIDADES BLANDAS Y LIDERAZGO PARA LA TRANSFORMACIÓN

MESAS DE LIDERAZGO

1. ACTITUD: Tu actitud le da color a cada cosa en tu vida..... 08
2. ESCUCHAR: Si valoras escuchar, enfocarás tu atención en comprender a la otra persona.....11
3. INTEGRIDAD: Una vida con integridad es una vida plena..... 14
4. SER COMPETENTE: El camino más corto hacia la credibilidad es la competencia..... 17
5. TRABAJO EN EQUIPO: La verdad es que, en el corazón de toda gran conquista, hay un equipo20
6. Vivir intencionalmente: EL ESTILO DE VIDA DE LAS PERSONAS EXITOSAS 23
7. Vivir intencionalmente: LOS FACTORES ESENCIALES COTIDIANOS PARA VIVIR
UNA VIDA DE TRASCENDENCIA 26
8. Vivir intencionalmente: LIDERANDO TU PROPIO GRUPO DE DISCUSIÓN
EN MESA DE LIDERAZGO 29



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, leé con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayás leyendo, subrayá las ideas que te llamen la atención.

Cuando pensás en la palabra «actitud», ¿qué te viene a la mente? Tal vez no podás definir con facilidad qué es la actitud, pero podés 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 analizás las vidas 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.

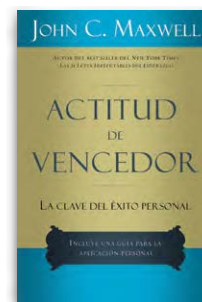
Para aprender más sobre lo que significa ser positivo, reflexiona sobre los siguientes puntos:

Tu actitud es algo que tú escogés. 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 escogés 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 decidís enfocarte en los aspectos positivos de tu entorno, tendés 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 tenés 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 sintás acerca de una situación o circunstancia determinada afectará la forma en que reacciones ante ella. Cuando cambiás tus sentimientos, cambiás la forma en que actuás. Al decidir tener una actitud positiva, hacés que sea más fácil para vos 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 comenzás 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 enfoqués 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 obtenés. 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 decidás estar alegre por llevar a cabo una tarea, o decidás tener confianza en tu capacidad para realizarla, una actitud positiva te faculta para hacer el mejor trabajo posible. Hacé que la interacción del equipo sea más fácil. También, con mucha frecuencia hace que obtengás los resultados que deseás. Esperar lo mejor normalmente tiene como resultado lo mejor. Pensar positivamente desde el comienzo es esencial para tener éxito.

BENEFICIOS

Cuando adquirís una actitud positiva, experimentás los siguientes beneficios:

1. Estás satisfecho y disfrutás más la vida.
2. Inspirás a otros a alcanzar más juntos.
3. Atraés a las personas que poseen las mismas cualidades.
4. Ves las oportunidades que ofrece cada situación.
5. Generalmente mostrás gratitud hacia los demás.
6. Perseverás hasta que triunfás.

PASOS A SEGUIR

1. **Hablá con vos mismo.** La persona que es más importante que escuchés, sos vos mismo. Lo que te digás a vos mismo acerca de tu situación, puede ser el ancla que te impida avanzar o la vela que te impulse hacia adelante. Escogé tener pensamientos positivos. Cuando surjan pensamientos negativos, respondé con positividad. Debés decirte a ti mismo algo positivo como respuesta. No permitás que las voces negativas en tu mente te influyeran a ver las cosas de manera negativa. Encontrá inmediatamente el lado positivo de la situación antes de proseguir. Recordá que podés escoger lo que pensás.
2. **Escogé relaciones positivas en lugar de negativas.** Pensá en las personas con las que pasás mucho tiempo. ¿Su actitud es principalmente positiva o negativa? La actitud es algo contagioso. Por lo tanto, debés 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, buscá personas positivas y pasá tiempo con ellas para contrarrestar las influencias negativas que pueda haber en tu vida.
3. **Alimentá tu fe y matá 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 necesitás comenzar a alimentarte con una dieta regular de materiales de motivación. Leé libros que fomenten una actitud positiva. Escuchá mensajes alentadores. Mientras más negativo seás, más tiempo te tomará transformar tu actitud. Sin embargo, si te alimentas con una dieta regular de la «comida» mental adecuada, te podés convertir en alguien que piense positivamente.

REFLEXIONÁ Y RESPONDÉ

Escogé alguna idea que hayás subrayado que sea importante para ti. Tomá un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Llená la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demostrarás esta cualidad en tu vida? Por favor, evita elegir cinco.

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 conocés que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admirás de esa persona?

¿Cuándo, dónde, con quién y qué acción específica podés llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Tomá 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.

Si valorás escuchar, enfocarás tu atención en comprender a la otra persona



«Nada es tan fácil, ni tan útil como escuchar mucho».

– Juan Luis Vives

¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, leé con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayás leyendo, subrayá 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 nuestras vidas diarias.

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 convertirse 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 demuestran la habilidad 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 practicás la habilidad de escuchar, experimentarás estos beneficios:

1. Establecerás una relación de respeto con las demás personas. Cuando valorás lo que otros dicen, demostrarás que los valorás a ellos y su punto de vista. Esto creará lealtad y confianza mutua.
2. Desarrollarás habilidades para resolver conflictos. Aun las personas o situaciones más volátiles pueden suavizarse cuando tienen la oportunidad de ser escuchados.
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 a vos te importa lo que dicen y cómo se sienten.
5. Crearás un ambiente positivo evitando el conflicto y los malentendidos.

PASOS A SEGUIR

1. **Escuchá con mente abierta.** Está preparado para escuchar y considerar todas las partes de un problema.
2. **Dejá de hacer lo que estás haciendo, hacé contacto visual e involúcrate completamente.** Dale a la otra persona toda tu atención. Dejá a un lado el correo electrónico, las llamadas telefónicas y otras distracciones potenciales.
3. **Escuchá objetivamente.** Cuando iniciás la conversación con una actitud sin prejuicios, creá la confianza necesaria para establecer comunicación abierta y honesta.
4. **Hacé preguntas.** Asegurate de que realmente comprendas 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 asegurate de que realmente comprendes su perspectiva.
5. **Evitá la tentación de pensar acerca de lo que estás por decir.** En lugar de ello, prestá atención a todo lo que la persona está diciendo antes de formular tu respuesta.

REFLEXIONÁ Y RESPONDÉ

Escogé alguna idea que hayás subrayado que sea importante para ti. Tomá un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para vos.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Llená la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demostrarás esta cualidad en tu vida? Por favor, evita elegir cinco.

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 conocés que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admirás de esa persona?

¿Cuándo, dónde, con quién y qué acción específica podés llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Tomá 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

Mejoremos
Costa Rica

MAXWELL
LEADERSHIP
FOUNDATION
Transformación
COSTA RICA
La transformación está en mí

«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, leé con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayás leyendo, subrayá 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.

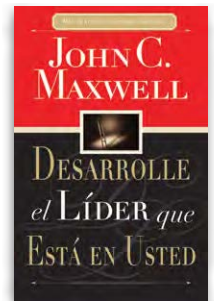
Así es como John Maxwell describe la integridad: «es quien eres cuando nadie te está viendo». Eso es por lo que todos deberíamos esforzarnos; por hacer lo correcto dondequiera que estuviéramos, sin importar con quién estuviéramos ni lo que estuviéramos haciendo. Cuando nuestro ser interior es igual a 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 vos cuando sos honesto con los demás y te mostrás auténtico al cometer errores. También, todos desean estar cerca de vos. 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, pensá en lo siguiente:

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

Vivir con integridad es algo que decidís 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 decís que vas a hacer y actuar de acuerdo a 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.



Recordate 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 querés ser. No podés ser perfecto, pero podés esforzarte por ser honesto.

Las acciones hablan más fuerte que las palabras. Es más fácil decir que sos 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 sos una persona íntegra, experimentarás los siguientes beneficios:

1. Tenés respeto por vos mismo porque tu consciencia está limpia.
2. Dormís bien por la noche, porque sos una persona auténtica.
3. Los demás confían en vos 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 necesitás recordar mentiras o injusticias cometidas.
6. Tus palabras y tus acciones serán coherentes con tus valores.

PASOS A SEGUIR

1. **Definí tus valores.** Si nunca has dedicado un tiempo para articular tus valores, hacelo ahora. Escribí las cosas que sean importantes para vos y por las que querrás ser conocido. Luego comencé a evaluar tus acciones en relación a esos valores. ¿Concuerdan tus actos con los valores que decís tener? ¿Necesitás hacer algunos cambios?

2. **Poné 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 tomás de vivir de acuerdo con tus valores, antes de estar en situaciones de mucha presión. Determiná 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. **Arreglá la situación con quienes sea necesario.** Para recuperar tu integridad, debés comenzar por enfrentar tus fallas, pedir disculpas por tus errores y resolver las consecuencias de tus acciones previas. Elaborá una lista de las personas a quienes debas pedir perdón por tus actos y luego ofréceles tus disculpas sinceras. Tratá de arreglar las cosas si está dentro de tus posibilidades.

REFLEXIONÁ Y RESPONDÉ

Escogé alguna idea que hayás subrayado que sea importante para ti. Tomá un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para vos.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Llená la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demuestras esta cualidad en tu vida? Por favor, evita elegir cinco.

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 conocés que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admirás de esa persona?

¿Cuándo, dónde, con quién y qué acción específica podés llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Tomá 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.

SER COMPETENTE

MESA DE LIDERAZGO 4

El camino más corto hacia la credibilidad es la competencia

Mejoremos
Costa Rica



«La competencia va más allá de las palabras. Es la capacidad de decir, planificar y ejecutar algo de una manera tal que los demás saben que sabes hacerlo, y saben que te quieren seguir.»

– John C. Maxwell

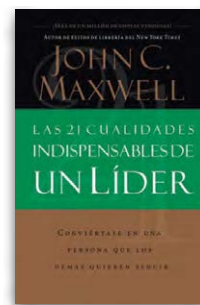
¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

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

Todos admiramos a las personas que muestran un alto grado de competencia, ya sea un diestro artesano, un atleta de talla internacional o un exitoso líder empresarial. Con frecuencia se considera que la capacidad de hacer algo con excelencia una y otra vez es un talento poco común. Sin embargo, la verdad es que con la mentalidad correcta y la capacidad de trabajar, cualquier persona puede sobresalir en el área de la competencia.

Tener confianza significa creer que sos capaz de hacer algo. Tener competencia significa hacerlo realmente. Si querés cultivar la cualidad de la competencia, estas son algunas verdades claves:



Las personas competentes se muestran bien dispuestas. Hay un refrán que dice: «Todo les llega a aquellos que esperan». Lamentablemente, a veces solo les llegan las sobras que dejaron los que llegaron primero. Las personas responsables llegan cuando se les espera. Pero las personas altamente competentes van más allá. No se limitan a estar presentes físicamente. Llegan listas a seguir las reglas del juego todos los días, sin importar cómo se sientan, cuáles sean sus circunstancias o cuán difícil esperen que sea la tarea.

La gente competente termina lo que empieza con excelencia. Realizar una labor con un alto nivel de excelencia es siempre algo que uno decide; es un acto de la voluntad. John Maxwell dice: «Nunca inicio un proyecto pensando en cómo *satisfacer* las expectativas de las personas. Siempre me pregunto: ‘¿Cómo puedo superar sus expectativas y sorprenderlas de forma positiva?’». Las personas competentes hacen lo que sea necesario para alcanzar sus metas con excelencia, porque la calidad de su trabajo es importante para ellas.

Las personas competentes siempre están mejorando. Todas las personas altamente competentes buscan continuamente formas de seguir aprendiendo, creciendo y mejorando. Saben que al hacer crecer sus habilidades se volverán más capaces y, por lo tanto, más valiosas. No se limitan a mejorar solo las habilidades necesarias para hacer su trabajo; también se esfuerzan por comprender la lógica detrás de cada tarea. Lo hacen preguntando el porqué. A fin de cuentas, una vez alguien dijo que quien sepa el cómo siempre tendrá un empleo, pero quien sepa el porqué siempre será el jefe.

Las personas competentes inspiran a los demás. Debido a que las personas competentes siempre dan lo mejor de sí, sus acciones inspiran a los demás a hacer lo mismo también. Con frecuencia sus líderes las describen como personas que dan un buen ejemplo. Las personas competentes que también son seguras permiten que sus acciones hablen por ellas. No critican a los demás; más bien les muestran cómo hacer las cosas bien.

Las personas altamente calificadas siempre son solicitadas. Proverbios dice: «¿Has visto un hombre diestro en su trabajo? Servirá a los reyes; no a los hombres sin importancia». La competencia trae credibilidad.

BENEFICIOS

Cuando demostrarás ser competente al hacer las cosas con excelencia, experimentarás los siguientes beneficios:

1. Sos capaz de lograr resultados en los momentos críticos.
2. Sos recompensado con un mayor nivel de responsabilidad.
3. Obtenés un historial de éxitos.
4. Sobresalís, sin importar las circunstancias.
5. Inspirás a los demás y obtienes mejores resultados del trabajo en equipo.
6. Debido a que continuás mejorando, tu competencia y tu éxito aumentan con el tiempo.

PASOS A SEGUIR

1. Comprometete con tu trabajo. Si has estado mental o emocionalmente desconectado de tu trabajo, es hora de volver a conectarte. En primer lugar, volvé a comprometerte con tu trabajo. Decidí que le darás toda tu atención por el tiempo apropiado. En segundo lugar, descubrí por qué te habías desconectado. ¿Necesitás nuevos desafíos? ¿Tenés algún conflicto con tu jefe o tus colegas? ¿No estás trabajando en tus áreas de fortaleza? Identificá el origen del problema y elaborá un plan para resolverlo.

2. Redefiní tus estándares. Si tu desempeño no es siempre excelente, reexamina tus estándares. ¿Tus expectativas son demasiado bajas? ¿Hacés el mínimo esfuerzo posible? Si es así, oprímí el botón «Reiniciar» de tu mente y exigite más a vos mismo. Pensá en las sabias palabras de Jane Pauley: «Pasé demasiado tiempo de mi vida subestimándome y, como consecuencia, sin superar mis propias expectativas».

3. Encontrá tres formas de mejorar. Nadie mejora constantemente si no lo hace de manera intencional. Investigá un poco para encontrar tres cosas que podás hacer para mejorar tus habilidades profesionales. Luego dedica el tiempo y el dinero necesarios para llevarlo a cabo.

REFLEXIONÁ Y RESPONDÉ

Escogé alguna idea que hayás subrayado que sea importante para ti. Tomá un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para vos.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Llená la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demostrás esta cualidad en tu vida? Por favor, evita elegir cinco.

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 conocés que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admirás de esa persona?

¿Cuándo, dónde, con quién y qué acción específica podés llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Tomá 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.

TRABAJO EN EQUIPO

La verdad es que, en el corazón de toda gran conquista, hay un equipo MESA DE LIDERAZGO 5

Mejoremos
Costa Rica



«Uno es demasiado pequeño como para pretender hacer grandes cosas». – John C. Maxwell.

¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, leé con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayás leyendo, subrayá las ideas que te llamen la atención.

De alguna manera, cada día formás parte de algún equipo. La pregunta no es: «¿Participarás en algo que involucre a otros?» La pregunta es: «¿Te involucrarás con otros para tener éxito?»

La verdad es que, en el corazón de toda gran conquista, hay un equipo. La cuestión no es si los equipos son importantes, sino si reconocemos que lo son, y nos esforzamos por llegar a ser sus mejores miembros. El presidente Lyndon Johnson afirmó: “No hay problema que no podamos resolver juntos, y muy pocos que podamos resolver por nosotros mismos”

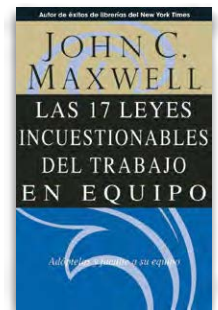
A pesar de todo lo que sabemos sobre el potencial de los equipos, ¿Cuáles son algunas de las razones por las que insistimos en hacer las cosas solos?

Estas son algunas razones:

Ego. Pocas personas están dispuestas a admitir que no lo pueden hacer todo; pero la realidad de la vida es que los superhombres o las supermujeres no existen. Los equipos de trabajo surgen cuando vos empezás a pensar en «nosotros» en lugar de en «mí». El filántropo Andrew Carnegie comentó: «Es un gran paso adelante, en tu desarrollo, cuando aceptás que otras personas pueden ayudarte a hacer un mejor trabajo del que podrías hacer solo». Si querés hacer algo realmente grande, entonces despojate de tu ego y disponete a ser parte de un equipo.

Inseguridad. Por lo que muchas personas no promueven el trabajo en equipo es porque se sienten amenazados por los demás. John Maxwell dice en “Las 21 leyes irrefutables del liderazgo”, solo los líderes seguros otorgan poder a otros. Por lo general, los líderes inseguros no forman equipos por dos razones: porque necesitan mantener el control o tienen miedo de ser reemplazados por alguien más.

Ingenuidad. John Ghegan, presidente de U.S. Business Advisors, mantiene un letrero sobre su escritorio que dice: «Si tuviera que volverlo a hacer, pediría ayuda». Esa interesante observación representa el sentimiento del tercer tipo de persona que no establece equipos. Ingenuamente, subestiman lo difícil que es alcanzar grandes logros; como resultado, tratan de caminar en soledad.



Algunas personas que estuvieron en este grupo cambiaron de idea al final, ocurrió cuando descubrieron que sus sueños eran más grandes que sus capacidades, y se dieron cuenta de que solos no lograrían nada. Entonces usaron el establecer equipos como fórmula para alcanzar sus metas. No obstante, algunos aprenden la verdad cuando es demasiado tarde y, como consecuencia, nunca logran sus metas.

Temperamento. Para finalizar, algunas personas no son lo suficientemente inquietas, es decir, no piensan en términos de crear y participar en equipos. Cuando enfrentan desafíos, nunca se les ocurre integrar a otros para conseguir algo. Si hacés todo por tu cuenta, y nunca participás con otras personas, estás creando grandes barreras contra tu propio potencial. El Dr. Allan Fromme lo expuso de esta manera: «Se sabe positivamente que se logran más y mejores resultados trabajando con otros que contra otros».

Para la persona que está tratando de hacerlo todo sola, en definitiva, el juego ya ha terminado. Si vos querés hacer algo realmente grande, vinculate con otros. Uno es demasiado pequeño como para pretender hacer grandes cosas.

BENEFICIOS

Cuando te convertís en alguien que trabaja en equipo, experimentarás los siguientes beneficios:

1. Los equipos hacen participar a más personas, lo cual proporciona más recursos, ideas y energía.
2. Los equipos elevan el potencial de liderazgo, y atenúan debilidades.
3. Los equipos proveen múltiples perspectivas sobre cómo satisfacer una necesidad o alcanzar una meta.
4. Los equipos comparten los créditos por las victorias, y las responsabilidades por las derrotas.

PASOS A SEGUIR

1. **Tené presente que el objetivo es más importante que el rol.** Los miembros deben estar dispuestos a subordinar sus roles y agendas personales para apoyar la visión del equipo.
2. **Un equipo siempre debe estar dispuesto a pagar el precio.** ¿Estás siendo generoso con tu equipo? ¿Estás invirtiendo en tu crecimiento personal para agregar valor a tu equipo? El equipo no alcanza su potencial cuando no pagás el precio. El sacrificio, el compromiso de tiempo, el desarrollo personal y la generosidad son parte del precio que debés pagar por el éxito del equipo.
3. **La interacción alimenta la acción.** Los equipos efectivos tienen compañeros de equipo que hablan constantemente y se escuchan entre sí. Desde quien lidera hasta los compañeros de equipo, de los compañeros de equipo hasta quien lidera; además, entre integrantes de equipo, cada cual debe manifestar coherencia, claridad y cortesía. Las personas deberían poder estar en desacuerdo de forma abierta, pero con respeto.

REFLEXIONÁ Y RESPONDÉ

Escogé alguna idea que hayás subrayado que sea importante para vos. Tomá un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para vos.

EVALUACIÓN Y ACCIÓN

Llená la siguiente sección de autoevaluación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan bien demostrarás esta cualidad en tu vida? Por favor, evita elegir cinco.

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 conocés que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admirás de esa persona?

¿Cuándo, dónde, con quién y qué acción específica podés llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

Tomá 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 ESTILO DE VIDA DE LAS PERSONAS EXITOSAS

MESA DE LIDERAZGO 6



«**Todo lo que vale la pena es cuesta arriba**». – John C. Maxwell

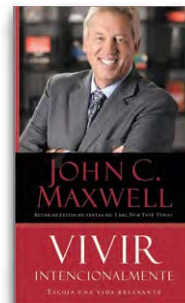
¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, leé con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayás leyendo, subrayá las ideas que te llamen la atención.

¿Qué necesitarás para ser una persona de éxito? Esta es una pregunta que tal vez te hayás hecho antes. La mayoría de la gente se la hace. Si te hicieran esa pregunta en este momento, ¿qué responderías? ¿Oportunidades? ¿Educación? ¿Dinero? ¿Relaciones con personas influyentes? ¿Reconocimiento? ¿Talento?

Si le pidieras a John Maxwell que te respondiera la pregunta, tal vez te sorprendería. Él dice: «Vivir intencionalmente es la clave para todo lo que quieras lograr en la vida. Es más importante que el lugar en el que hayas nacido, lo talentoso que seas o el tipo de conexiones que tengas. Vivir intencionalmente empodera a las personas para ascender la cuesta empinada al éxito y la trascendencia».



La mayoría de la gente quiere tener éxito. La mayoría de la gente también quiere hacer una diferencia. Quieren que su vida cuente, y tienen buenas intenciones respecto a ello. Sin embargo, las buenas intenciones no son suficientes para alcanzar el éxito o lograr trascender. Se requiere vivir intencionalmente.

John Maxwell explica que la vida intencional se caracteriza por tres palabras:

Deliberada: Ser intencional nunca sucede por accidente. Es necesario que la persona piense en su vida, considere a dónde quiere ir y planifique lo que se propone hacer.

Coherente: Para ser intencional es necesario que la persona se mantenga en su decisión de serlo, y lo cumpla cada día, semana tras semana, año tras año. La vida intencional es un recorrido, no un destino.

Determinada: Ser intencional es una elección que debemos hacer y seguir haciendo conforme nos enfrentamos a obstáculos y desafíos. Para hacer una diferencia es necesario un esfuerzo constante.

Estas tres palabras son esenciales para que recorras la cuesta empinada a la trascendencia.

La mayoría de la gente confía en sus buenas intenciones, con la esperanza de que serán suficientes para alcanzar el éxito y trascender. Sin embargo, hay un mundo de diferencia entre las buenas intenciones y la vida intencional. Leé la siguiente lista de palabras y observá la diferencia entre ellas:

Buenas intenciones

Deseo
Anhelo
Algún día
Fantasía
«Espero que»
Pasivo
Ocasional
Emoción
«Alguien debería»

Vida intencional

Acción
Propósito
Hoy
Estrategia
«Definitivamente»
Activo
Continuo
Disciplina
«Lo haré»

Al leer esta lista, ¿te das cuenta de por qué las buenas intenciones en sí mismas nunca son suficientes para cambiar tu estilo de vida? Si todo lo que hacés es cultivar buenas intenciones, pero nunca actuás con intencionalidad, es probable que te convirtás en una persona frustrada más que realizada. Tu deseo de un cambio positivo podrá aumentar, pero la falta de resultados te dejará frustrado.

Lo notemos o no: o vivimos en la tierra de las buenas intenciones o en la de la intencionalidad. Si deseás tener éxito y hacer que el mundo sea un lugar mejor, tenés que elegir vivir intencionalmente.

Convertirte en una persona intencional tiene el poder de cambiar tu vida. A continuación verás cómo:

Vivir intencionalmente es la mejor manera de mejorar tu vida.

Muchas personas tienen grandes sueños, pero pocas son las que hacen realmente lo necesario para vivir esos sueños. Vivir intencionalmente te lleva del deseo a la acción. Te empodera para seguir adelante. Una pequeña acción intencional siempre es más poderosa que una buena intención, por más grande que sea. El camino seguro a una vida mejor es la acción intencional positiva y constante.

Vivir intencionalmente te enseña la habilidad de pensar con anticipación.

Las personas que no son intencionales despiertan todos los días y se sorprenden de lo que les sucede. Vivir intencionalmente significa no dejar que el día te tome por sorpresa. Las personas intencionales son previsoras y planifican el día que quieren tener. Como señala John Maxwell, la persona que piensa antes de actuar es diez veces más eficaz que la persona que no lo hace.

Vivir intencionalmente te inspira a hacer que cada día cuente.

Demasiadas personas esperan marcar una diferencia... algún día. Esperan más tiempo, más dinero, más estatus, más influencia o más oportunidades. En cambio, cuando vives de manera intencional ves las cosas de manera diferente. Te das cuenta de que *ahora* es el único momento seguro que tienes para marcar una diferencia. El ayer ya pasó. El mañana no está garantizado. Cuando vivís con una mentalidad intencional, te das cuenta de las innumerables oportunidades que se te presentan todos los días, oportunidades de hacer una diferencia; y las aprovechás al máximo.

Vivir intencionalmente te permite hacer cambios dando un paso a la vez.

Si querés convertirte en una persona intencional y tener una vida que trascienda, hay buenas noticias: no tenés que cambiar todo. Sin embargo, hay malas noticias también: tenés que cambiar algo. Las personas intencionales entienden que dar pasos deliberados, coherentes y con propósito mejorará sus vidas y las vidas de quienes los rodean. Como dijo Ana Frank: «¡Qué maravilloso es que nadie tenga que esperar ni un solo minuto para mejorar su mundo!».

John Maxwell enseña que el secreto de tu éxito lo determina tu agenda diaria. ¿Por qué enseña esto? Porque lo que planeás y hacés realmente día tras día, se convierte en tu estilo de vida; y tu estilo de vida, más que ninguna otra cosa, afecta el resultado de tu vida. Si querés tener éxito y hacer una diferencia, debés desarrollar un estilo de vida intencional. Hacelo y experimentarás los cambios que deseás.

REFLEXIONÁ Y RESPONDÉ

Escogé alguna idea que hayás subrayado que sea importante para vos. Tomá un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para vos.

PREGUNTA PARA DISCUSIÓN

Tomá uno o dos minutos para compartir tu respuesta a esta pregunta:

La mayoría de las personas sueñan con triunfar pero posponen las cosas que les ayudarían a progresar. ¿Qué has estado evitando hacer que te puede ayudar a mejorar tu vida?

PASO DE ACCIÓN INTENCIONAL

Todas las personas tienen una lista de buenas intenciones, de cosas que piensan que deben hacer para mejorar su propia vida o la de los demás. Esta semana, eligí una de esas cosas y llevála a cabo realmente. Podés elegir algo importante o trivial. El único requisito es que lo terminés esta semana. Cuando regresés la próxima semana, contaselo al resto del grupo.

Tomá un minuto para compartir con el grupo qué acción específica planeás llevar a cabo esta semana.

LOS FACTORES ESENCIALES COTIDIANOS PARA VIVIR UNA VIDA DE TRASCENDENCIA

MESA DE LIDERAZGO 7



«Las personas que son intencionales aceptan el consejo de mi mentor, John Wooden: Haz que cada día sea tu obra maestra».
– John C. Maxwell

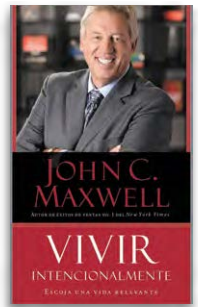
¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

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

¿Cuál es tu motivación cuando te levantas por la mañana? Si tu deseo es vivir una vida que trascienda, es necesario que abordés cada día como una oportunidad para marcar una diferencia. ¿Cómo podés hacer eso? Poniendo a los demás en primer lugar y haciendo algo para agregarles valor. Eso es lo que lleva a la trascendencia: no la posición social, un título, posesiones o una gran cuenta bancaria.

El egoísmo y la trascendencia son incompatibles. Un enfoque egocéntrico de la vida no trae satisfacción. Sin embargo, cuando ponemos a los demás en primer lugar, no solo los ayudamos a ellos, hacerlo también nos ayuda a nosotros. Zig Ziglar, conferencista motivacional, amigo de John Maxwell, dijo: «Cuando ayudas a las personas a obtener lo que quieren, ellas te ayudan a ti a obtener lo que quieres». Cuando se le agrega valor a la gente todos ganan.



LOS 5 FACTORES ESENCIALES COTIDIANOS DE LA TRASCENDENCIA

John enseña que hay cinco factores esenciales cotidianos para tener una vida de trascendencia; son prácticas sencillas que *cualquiera* puede aplicar de inmediato:

1. Valorá a la gente todos los días.

Solo agregarás valor a las personas si ves valor en ellas. No podés creer que las personas no son importantes y agregarles valor al mismo tiempo. John aprendió esta lección de su padre, quien dijo: «La mayoría de las personas se sienten subestimadas, inseguras y perdidas».

¿Cómo te sentís cuando otras personas te valoran? ¿Qué pasa cuando la gente te menosprecia? La manera como te tratan afecta como te sentís contigo mismo y como tratás a los demás. Ten eso presente cuando interactúes con la gente. Cuando te valorás y valorás a los demás, creas un ciclo de interacción positiva que hace que la vida sea mejor para todos.

2. Pensá con anticipación cómo agregarás valor a la gente todos los días.

Las personas que marcan una diferencia anticipan las formas en que agregarán valor a la gente. Son proactivas al respecto. Un vistazo rápido a tu calendario del día te puede dar ideas para agregar valor. ¿Adónde irás? ¿Con quién te vas a reunir? ¿De qué manera podrías ayudar a la gente? Las oportunidades son infinitas, si pensás de manera intencional.

Recientemente John Maxwell desafió a sus nietos a pensar en formas de agregar valor a los demás todos los días. John, su nieto de doce años de edad, tomó ese consejo. Había estado tomando clases de golf y, cada vez que lo hacía, su instructor le daba una taza de agua. Un día caluroso, el joven John decidió que esta vez él le daría una taza de agua a su instructor. El joven John hasta tomó una foto y se la envió a su abuelo para mostrarle que estaba aprendiendo la lección.

Podés hacer algo similar. Como podés ver, no tiene que ser algo grande o caro. Solo tiene que ser algo bien pensado. Empezá tu día pensando en maneras en que podrás agregar valor a la gente.

3. Buscá maneras de agregar valor a la gente todos los días.

En su libro, *Cómo ganarse a la gente*, John Maxwell escribe sobre el Principio del Lente, que dice: «Quiénes somos determina cómo vemos a los demás». Por ejemplo: si somos egoístas, buscamos que los demás nos agreguen valor. Si deseamos la trascendencia, buscamos maneras de agregar valor a los demás.

En la vida, o sumas o restas a los demás. Los que restan, se enfocan en extraer para ellos mismos. Los que agregan, se enfocan en dar a los demás. A medida que transcurre el día, ¿cuál es tu mentalidad? Si tenés una mentalidad de dar, te vas a interesar en las necesidades de la gente y buscarás maneras de satisfacerlas. Verás tu día como una serie de oportunidades para ayudar a la gente.

4. Hacé cosas que agreguen valor a la gente todos los días.

¿Es posible valorar a las personas, pensar en agregarles valor y buscar formas de hacerlo, pero aún no ser una persona de trascendencia? Por desgracia, la respuesta es sí. La clave de la trascendencia es actuar. Solo podés marcar una diferencia si actuás realmente y hacés cosas que agreguen valor a los demás. De lo contrario, solo tenés buenas intenciones, y las buenas intenciones no producen resultados. Solo los produce vivir intencionalmente.

John Maxwell se ha responsabilizado de hacerse a sí mismo dos preguntas todos los días. Al inicio de cada día, se pregunta: «¿A quién le agregaré valor hoy?». Y al final de cada día, se pregunta: «¿A quién le agregué valor hoy?». Si no puede identificar una acción específica dirigida a una persona en particular, sabe que no ha sido lo suficientemente intencional ese día.

5. Anima a los demás a agregar valor a la gente todos los días.

La trascendencia comienza contigo, pero la idea es compartirla. A medida que vayás adquiriendo el hábito diario de añadir valor a los demás, empezá por animar a otras personas cercanas a vos a hacer lo mismo. Te sorprenderá el impacto que podés tener cuando te unís a otras personas para hacer una diferencia.

Los factores esenciales cotidianos de la trascendencia no son difíciles, pero requieren intencionalidad. Abrazalos y te sentirás pleno; hacé que tu mundo sea un lugar mejor y empezá tu historia de trascendencia cada día.

LIDERANDO TU PROPIO GRUPO DE DISCUSIÓN EN MESA DE LIDERAZGO

MESA DE LIDERAZGO 8



«Asociarte con una comunidad de personas con valores similares a los tuyos te ayudará a multiplicar el sueño que tienes de marcar una diferencia». – John C. Maxwell

“¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?”

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, leé con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayás leyendo, subrayá las ideas que te llamen la atención.

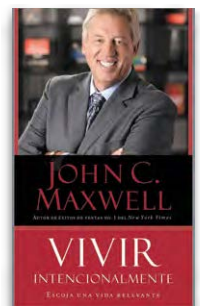
En su libro, *Vivir intencionalmente*, John Maxwell escribe que una de las maneras más poderosas de hacer una diferencia en el mundo que te rodea es asociarte con personas con valores similares a los tuyos. Durante las últimas 7 semanas, has estado involucrado en una asociación de ese tipo. Junto con tu facilitador y el resto del grupo, has estado abrazando habilidades, haciendo cambios en tu vida y aprendiendo a marcar una diferencia.

Ahora te toca a vos dar un paso tangible a la trascendencia. Podés empezar inmediatamente a agregar valor a otros reclutando personas para que formen parte de un grupo de una nueva mesa de liderazgo que vos facilites.

En la sesión de esta semana, examinaremos cómo funcionan las mesas de liderazgo, y aprenderás los conceptos básicos para convertirte en un facilitador de mesa de liderazgo en la que se enseñen habilidades y cómo vivir intencionalmente. Esto te preparará para liderar tu propia mesa de liderazgo. Hay una oportunidad adicional para toda persona que termine con éxito el proceso de ocho semanas habiendo liderado una mesa de liderazgo: Si reclutás e inscribís un grupo y termina el proceso de ocho semanas, Mejoremos Costa Rica te invitará a asistir a una capacitación de liderazgo transformacional. Te preparará para hacer una diferencia a un nivel todavía más alto.

La clave para liderar mesas de liderazgo sobre habilidades.

¿Qué creés que haga que funcione una mesa de liderazgo sobre habilidades? La respuesta es la transparencia. Cuando la gente es honesta y abierta en cuanto a ella misma –especialmente respecto a sus defectos y errores las otras personas del grupo están mejor posicionadas para crecer.



¿Quién establece el tono para la transparencia? ¡El facilitador! Si el líder del grupo es abierto y honesto, todas las demás personas del grupo se sienten libres de ser ellas mismas. Si el líder destaca solamente sus fortalezas o pretende ser una persona sin defectos ni desafíos, las personas del grupo no serán honestas y no crecerán.

John Maxwell enseña que los líderes van por delante. Eso es cierto en una mesa de liderazgo. Como líder, tendrás que ser el primero en abrirte y hablar de las áreas en las que necesites crecer. Luego deberás pedirles a todos que hablen y participen. Si lo hacés, hay muchas probabilidades de que todos crezcan. Esa es la medida de una mesa de liderazgo exitosa.

La clave para liderar mesas de liderazgo sobre vivir intencionalmente.

¿Cuál es la clave de una mesa de liderazgo sobre vivir intencionalmente? La respuesta es el *comprometerse a actuar*. Cuando liderás este tipo de mesa de liderazgo, tu objetivo es animar a los participantes a comprometerse a poner en práctica lo que aprenden.

John Maxwell dice que crecimiento es igual a cambio. Si querés crecer, debés cambiar. Nadie puede negarse a cambiar y tener una vida mejor. Es imposible. Como líder, debés comprometerte a actuar y cambiar. También debés animar o incluso desafiar a otras personas a comprometerse a vivir con intencionalidad.

La clave para convertirse en un buen facilitador de mesa de liderazgo.

Si la idea de liderar a un grupo te parece desafiante, solo recuerda que ya sabés cómo es una mesa de liderazgo; ya participaste en una y respondiste a todas las preguntas que nuevamente se harán. La diferencia principal es que ahora vos serás él que responda primero. Además, tendrás la oportunidad de hacer que las personas se sientan bienvenidas; podrás animarlas y agregarles valor.

Las siguientes son algunas ideas que debes tener presentes cuando te prepares para empezar tu propio grupo:

1. **Establecé expectativas antes de empezar:** John Maxwell suele decir: «La decepción es la brecha entre las expectativas y la realidad». Hablá con las personas acerca de lo que deben esperar las siguientes ocho semanas.
2. **Enfocate en los demás cada vez que se reúnan:** Una buena mesa de liderazgo no gira alrededor de vos. Gira alrededor de las otras personas del grupo. Valoralas. Interésate en saber quiénes son. Escucha lo que tengan que decir. Sé su amigo, no su maestro.
3. **Recordá tu objetivo cada vez que se reúnan:** El propósito de cada reunión es que la gente pase a la acción. Si las personas descubren por sí mismas lo que tienen que cambiar, si crean un plan de acción específico personal y rinden cuentas la semana siguiente, crecerán.

Liderar una mesa de liderazgo es una excelente oportunidad para comenzar a agregar valor a otros y hacer una diferencia. También puede ayudarte a descubrir más acerca de tu propósito.

John Maxwell cita un estudio que se hizo a personas que se acercaban al final de sus vidas y se les preguntó qué hubieran hecho diferente. La mayoría hubiera querido asumir más riesgos. Cuando la gente se lamenta, por lo general no es por haber fracasado al intentar algo nuevo. Generalmente es por nunca haberlo intentado. No permitás que la oportunidad de marcar una diferencia pase de largo. Da un paso hacia la trascendencia liderando una mesa de liderazgo.

REFLEXIONÁ Y RESPONDÉ

Escogé alguna idea que hayás subrayado que sea importante para vos. Tomá un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para vos.

PREGUNTA PARA DISCUSIÓN

Tomá uno o dos minutos para compartir tu respuesta a la siguiente pregunta:

¿Qué es lo que más te emociona en cuanto a la idea de liderar mesas de liderazgo, y qué es lo que más te desafía?

PASO DE ACCIÓN INTENCIONAL

Decidí si vas agregar valor a más personas facilitando tu propio grupo. Si lo hacés, seguí las siguientes instrucciones para inscribir correctamente el grupo con Mejoremos Costa Rica:

1. Invitá entre cuatro y seis personas a participar en tu grupo.
2. Acordá con ellos un horario de reunión semanal, virtual o presencial para desarrollar las mesas.
3. Inscríbete como facilitador en el siguiente formulario <https://zfrmz.com/wq0v248Q9Kg2oTBkFDvP> e inscribí **a los miembros de tu grupo.**
4. Recibirás un correo electrónico con el Manual del Programa para que lo compartas con tu grupo.
5. Ya podés iniciar las mesas con tu grupo, y al finalizar, recordá solicitarnos los certificados de participación al correo info@mejoremoscostarica.com

También podés ingresar al formulario de inscripción con este código QR, solo debés abrir la cámara del celular frente al QR y dar acceso para abrir el formulario. Esto te tomará solo 5 minutos y será valioso para nosotros. ¡Gracias!



GUIÓN PARA TU PRIMERA MESA DE LIDERAZGO

Si lo considerás útil, podés analizar este guion antes de que empecés tu primera mesa de liderazgo.

Nota: Las instrucciones están en itálicas.

«¡Bienvenidos todos! Hoy haremos una mesa de liderazgo acerca del tema de la «Actitud».

Paso 1

Nota: En cada mesa de liderazgo, 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 de liderazgo, podés omitir este paso. En lugar de ello, podés solicitar a las personas que compartan qué es lo que desean obtener del proceso de mesa de liderazgo de ocho semanas.

Paso 2

«Vamos a empezar leyendo acerca del tema. 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 por seguir. Conforme leemos, subrayá lo que considerás 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 consideraste más importante y subrayaste. Por favor comparte por qué es importante para vos y tratá de que tus comentarios no se extiendan por más de un minuto. Yo empezaré...».

Asegúrese de utilizar los pronombres Yo y Mí para marcar el ejemplo acerca de cómo compartir. Recuerde, la transformación inicia por mí. Asegúrese 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 debés calificar la aplicación del tema actualmente en tu vida en una escala de uno a diez. Uno es lo más bajo, lo cual significa que sos terrible para ello. Diez significa que sos excelente para ello. Por favor evitar elegir cinco. Y asegúrate que tu evaluación sea acerca de hoy, no en tus mejores momentos. Escribí las respuestas. Yo empezaré a responder la mía ahora».

Invitá a todos a empezar a responder la evaluación haciéndolo tú inmediatamente. Escribí tus respuestas. Cuando terminés, estate atento hasta que todos hayan terminado de responder su evaluación.



LIDERA⁺

POWERED BY MAXWELL LEADERSHIP

¿Ya conoce nuestras soluciones corporativas?



Desarrollo del Liderazgo & Habilidades Estratégicas



Inteligencia de Negocios & Diagnósticos



Transformación de Negocios y Consultoría Especializada



Transición de Carrera y Revitalización de Organizaciones

EL ALTO DESEMPEÑO QUE DESEA PARA SU ORGANIZACIÓN ES POSIBLE

@LIDERAPLUS



www.lideraplus.com

propuestas@lideraplus.com

Tel (506) 2290-1192



«Todo individuo tiene el anhelo de trascender, de hacer una contribución, de ser parte de algo noble y significativo; y cada uno puede lograrlo, solo necesita estar dispuesto a transformarse.»

John C. Maxwell

 mejoremoscostarica.com
 (506) 2290 1104 / 2290 1209
 [mejoremoscr](https://www.facebook.com/mejoremoscr)

 info@mejoremoscostarica.com
 (506) 8871 2727
 [@mejoremoscostarica](https://www.instagram.com/mejoremoscostarica)