



VIVIR INTENCIONALMENTE

Valores para una vida mejor



Un mensaje de Manuel Espina

Querido amigo,

En 2013 comenzamos en alianza con John C Maxwell el programa “La transformación está en mí”, con la convicción que los guatemaltecos podíamos trabajar en conjunto para tener un mejor país, mejores culturas organizacionales y una vida más feliz, con bienestar derivado de nuestra transformación personal.

Hoy ese sueño está llegando a ser una realidad. Entre 2013 y 2016, cerca de 300,000 guatemaltecos, en todas las esferas de influencia de nuestro país, pasaron por nuestro proceso de mesas redondas. Y los números siguen creciendo. Por los testimonios sabemos que hay resultados palpables que nos motivan a seguir creciendo para alcanzar más personas.

Sabemos que las personas que siguen aprendiendo siempre tendrán un buen futuro, por lo que estamos muy honrados de continuar nuestra alianza con John C Maxwell en este nuevo material. Sabemos que quien vive intencionalmente será una persona que aporte a su familia, empresa y sociedad. Nosotros creemos en Guatemala y le invitamos a continuar desarrollándose porque es así como se construye un mejor país.

Nuestra nación necesita ese liderazgo; esperamos contar con usted,



Manuel Espina
Fundador
Guatemala Prospera

Un mensaje de John C. Maxwell

Querido 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.

¡Comienza por mejorar tú 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 puedes hacer en la vida. Cuando te desarrollas a ti mismo intencionalmente, estás en una mejor posición para ayudar a otros a que se desarrolleen 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 redondas. Durante este tiempo, estarás platicando de diez valores que te ayudarán a convertirte en una mejor persona. Luego hablarás de seis 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 dieciséis 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 ti mismo y en otros.

Tu amigo



John C. Maxwell



El método de crecimiento a través de mesas redondas

El método de enseñanza a través de mesas redondas 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 redondas utilizan la comunicación bidireccional dentro de un ambiente estructurado. Las ideas no se enseñan; se facilitan. En una mesa redonda, una persona designada lidera, pero todos los participantes comparten de su propia experiencia. Como resultado, todos crecen juntos, incluso el facilitador.

Las mesas redondas 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 redonda. 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 reparar 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 REDONDA

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 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 REDONDAS ENFOCADAS EN VALORES

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

Cada mesa redonda 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 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 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.

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 redonda 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 redonda permite que los grupos creen 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 REDONDAS ENFOCADAS EN CÓMO VIVIR INTENCIONALMENTE

Las mesas redondas 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 redondas sobre cómo vivir intencionalmente no incluirán Beneficios y Pasos a seguir.

Reflexiona y responde: 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 dieciséis semanas de sesiones, los participantes recibirán un certificado de *The John Maxwell Leadership Foundation*. Todos los participantes que deseen liderar mesas redondas tendrán la oportunidad de reclutar a un grupo y convertirse en facilitadores. Quienes acepten la tarea y la terminen tendrán la oportunidad de ser capacitados para ser Líderes Transformacionales.

Creemos que experimentarás un enorme crecimiento durante este proceso. Tu familia, amigos y colegas verán cambios positivos en ti, 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 DE FACILITACIÓN

- Como facilitador, debes iniciar y modelar lo que otros deben hacer.
- Todos tendrán la oportunidad y se les invitará a participar. 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 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.
- Agradece a cada participante después de compartir.
- Asegúrate que los pasos de acción sean personales y específicos. No permitas que tú y otros hablen de forma general. 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 aproximadamente un minuto.
- Evita temas que puedan levantar barreras en el grupo, tales como política.
- Respeta el tiempo de las personas, iniciando y terminando puntualmente.
- Trae lapiceros adicionales para que todos puedan responder la sección Acción y Evaluación
- Los grupos de mesa redonda 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 unos a otros para continuar y celebrar sus victorias juntos.

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 100 libros traducidos a cincuenta idiomas, con más de 26 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 John lideró tres iglesias, incluyendo a Skyline, una de las iglesias más influyentes en Estados Unidos cuando él salió en 1995.

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: *The John Maxwell Leadership Foundation* y *EQUIP*. Estas organizaciones 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 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.

MESAS REDONDAS PARA LA TRANSFORMACIÓN

LAS MESAS REDONDAS ENFOCADAS EN LOS VALORES

1. ACTITUD: Tu actitud le da color a cada cosa en tu vida
2. SER COMPETENTE: El camino más corto hacia la credibilidad es la competencia
3. PRIORIDADES: Las prioridades claras te indican qué hacer y hacia dónde ir
4. LA RESPONSABILIDAD: La gente que asume su responsabilidad toma las riendas de su vida
5. COMPROMISO: Separa los que hacen de los que sueñan
6. PERDÓN: El perdón te da el poder para vivir con el corazón ligero
7. INICIATIVA: No puedes tener éxito si no empiezas a actuar
8. INTEGRIDAD: Una vida con integridad es una vida plena
9. ÉTICA DE TRABAJO: El trabajo duro produce satisfacción personal todos los días
10. CRECIMIENTO PERSONAL: Las personas que continúan aprendiendo siempre tienen futuro

LAS MESAS REDONDAS ENFOCADAS EN COMO VIVIR INTENCIONALMENTE

11. Vivir intencionalmente: EL ESTILO DE VIDA DE LAS PERSONAS EXITOSAS
12. Vivir intencionalmente: PUEDES HACER DE TU VIDA UNA GRAN HISTORIA
13. Vivir intencionalmente: PONIENDO TU PROPÓSITO EN ACCIÓN
14. Vivir intencionalmente: LOS FACTORES ESENCIALES COTIDIANOS PARA VIVIR UNA VIDA DE TRASCENDENCIA
15. Vivir intencionalmente: EMPIEZA A COMPARTIR TU HISTORIA PARA ANIMAR A LOS DEMÁS
16. Vivir intencionalmente: LIDERANDO TU PROPIO GRUPO DE DISCUSIÓN EN MESA REDONDA



Tu actitud le da color a cada cosa en tu vida

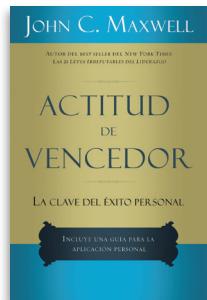
«¡La actitud es lo que marca la diferencia! La actitud no lo es todo, pero es algo que puede hacer la diferencia en tu vida». – John C. Maxwell

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 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 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 sientes 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 decididas estar alegre por llevar a cabo una tarea, o decididas 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 influencien 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

Llena 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 admirás 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 camino más corto hacia la credibilidad es la competencia

«Ser competente 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

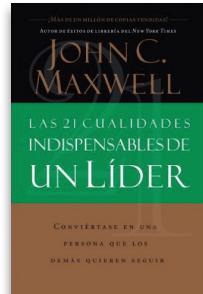
¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya 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 su competencia.

Tener confianza significa creer que eres capaz de hacer algo. Ser competente significa hacerlo realmente esta cualidad. 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 por *qué* 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». Ser competente trae credibilidad.

BENEFICIOS

Cuando demuestras ser competente al hacer las cosas con excelencia, experimentas los siguientes beneficios:

1. Eres capaz de lograr resultados en los momentos críticos.
2. Eres recompensado con un mayor nivel de responsabilidad.
3. Obtienes un historial de éxitos.
4. Sobresales, sin importar las circunstancias.
5. Inspiras a los demás y obtienes mejores resultados del trabajo en equipo.
6. Debido a que continúas mejorando, tu capacidad y tu éxito aumentan con el tiempo.

PASOS A SEGUIR

1. **Comprométete con tu trabajo.** Si has estado mental o emocionalmente desconectado de tu trabajo, es hora de volver a conectarte. En primer lugar, vuelve a comprometerte con tu trabajo. Decide que le darás toda tu atención por el tiempo apropiado. En segundo lugar, descubre por qué te habías desconectado. ¿Necesitas nuevos desafíos? ¿Tienes algún conflicto con tu jefe o tus colegas? ¿No estás trabajando en tus áreas de fortaleza? Identifica el origen del problema y elabora un plan para resolverlo.
2. **Redefine tus estándares.** Si tu desempeño no es siempre excelente, reexamina tus estándares. ¿Tus expectativas son demasiado bajas? ¿Haces el mínimo esfuerzo posible? Si es así, oprime el botón «Reiniciar» de tu mente y exígete más a ti mismo. Piensa en las sabias palabras de Jane Pauley: «Pasé demasiado tiempo de mi vida subestimándome y, como consecuencia, sin superar mis propias expectativas».
3. **Encuentra tres formas de mejorar.** Nadie mejora constantemente si no lo hace de manera intencional. Investiga un poco para encontrar tres cosas que puedas hacer para mejorar tus habilidades profesionales. Luego dedica el tiempo y el dinero necesarios para llevarlo a cabo.

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

Llena 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 admirás 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.

PRIORIDADES

MESA REDONDA 3

Las prioridades claras te indican qué hacer y hacia dónde ir

«Las personas que desarrollan todo su potencial y hacen realidad sus sueños determinan sus prioridades y actúan basadas en ellas diariamente». – John C. Maxwell

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

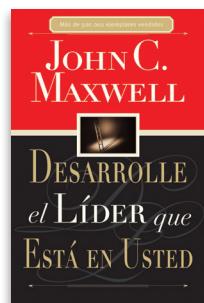
REFLEXIONES

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

Cuando comienzas tu día, ¿cómo determinas qué hacer primero? ¿Tienes una estrategia? Solo con un enfoque en las prioridades podrás decidir lo que es realmente importante. Todos los que quieren lograr algo significativo tienen la agenda llena. La pregunta que debemos hacernos no es: «¿tendré la agenda llena?», sino: «¿con qué estaré llena mi agenda?».

Si no has elaborado un plan para lograr lo que es más importante para ti, dedicarás todo tu tiempo a reaccionar a lo que es importante para alguien más.

Entonces, ¿cuál es el secreto para vivir de acuerdo a las prioridades?



No confundas actividades con logros. Estar ocupado no es lo mismo que ser productivo. Si pasas cada minuto de tu día de trabajo haciendo cosas sin importancia, eso no te servirá de nada.

Si decides tus prioridades de antemano, puedes planificar tus actividades sabiamente. Cuando identificas las áreas más importantes en las que debes enfocarte, puedes concentrar tus energías en ellas. Para eso posiblemente tengas que decir que no a algunas cosas. Está bien. A veces necesitas decir «no» a cosas buenas para poder decir «sí» a cosas excelentes.

Prioriza lo que debe ser primero. El autor Robert J. McKain escribió: «El motivo por el que no alcanzamos la mayoría de nuestras metas importantes es porque pasamos nuestro tiempo haciendo lo secundario primero». Cuando sabes cuáles son tus prioridades, eres capaz de poner en primer lugar lo que debe estar primero. Un recurso que puedes usar es el Principio de Pareto. Este principio, también conocido como la regla del 80-20, afirma que debes invertir el 80 por ciento de tu tiempo y tu atención en el 20 por ciento más importante de tus actividades. En otras palabras, si tienes diez cosas por hacer, debes ordenarlas según su nivel de prioridad y dedicar casi todo tu tiempo a las dos cosas principales. Así alcanzas el mayor nivel posible de productividad.

Identifica tus prioridades basado en los requerimientos, los resultados y la recompensa. En tu trabajo, debes intentar enfocar tu tiempo y tus esfuerzos en tres áreas principales: Las tareas que te requiere tu empleador y que nadie más puede hacer. Debes hacerlas para cumplir con las responsabilidades de tu empleo. Las tareas en las que hay muy buenos resultados de tu esfuerzo, porque en ellas usas tus fortalezas y talentos. Esta es tu área de máxima productividad. Finalmente, las tareas que te brindan la máxima recompensa a nivel personal. Tu principal meta debe ser trabajar solo en estas tres áreas la mayor parte del tiempo.

John dice: «Si las tareas requeridas en mi trabajo son las mismas en las que uso mis fortalezas y doy muy buenos resultados, y además son las que me brindan la máxima recompensa, entonces tendré éxito».

BENEFICIOS

Cuando tienes prioridades claramente definidas, experimentas los siguientes beneficios:

1. Sientes una gran satisfacción cuando llevas a cabo una tarea.
2. Puedes invertir la mayor parte de tus energías en las tareas más importantes.
3. Sabes cuáles son las cosas que deben ser primero, y puedes actuar en base a eso.
4. No desperdicias tiempo en cosas que no son esenciales.
5. Te puedes enfocar en las cosas más importantes.
6. Adquieres la capacidad de decir que no a las cosas que no se alinean a tus prioridades.

PASOS A SEGUIR

1. **Registra la manera en que usas tu tiempo.** Durante una semana, lleva un diario que documente las cosas a las que dedicas tu tiempo. Escribe todo lo que hagas, hora por hora, sin importar lo pequeño o intrascendente que parezca. Al terminar la semana, identifica las tareas que han sido una pérdida de tiempo, las tareas que no se ajustan a tus prioridades y las áreas en las que mantuviste el enfoque. Además, identifica las prioridades a las que no dedicaste suficiente tiempo. Si tomas conciencia de cómo administras tu tiempo, puedes comenzar a enfocarte más en las cosas que son prioritarias. La siguiente semana, ajusta la manera en que inviertes tu tiempo.
2. **Haz cambios para dedicarte más a tus áreas de fortaleza:** Haz una lista de tres o cuatro cosas que hagas bien. ¿Qué porcentaje de tu tiempo te dedicas a hacerlas? ¿Qué porcentaje de tus recursos dedicas a tus áreas de fortaleza? Elabora un plan para hacer cambios que te permitan dedicar el 80 por ciento de tu tiempo a tus fortalezas. Si no puedes hacerlo, probablemente haya llegado el momento de reevaluar tu empleo o tu carrera.
3. **Haz que el día de hoy sea tu obra maestra.** Cuando comiences tu día, planifica tus actividades de acuerdo con tus prioridades. Revisa tu calendario y tu lista de cosas por hacer antes de comenzar el día para determinar la forma en que vas a usar tu tiempo. Luego, haz lo que puedas para aprovechar el día de la mejor manera 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

Llena 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 admirás 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 RESPONSABILIDAD

MESA REDONDA 4

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

«La calidad 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 sus vidas. 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. La gente que no asume su responsabilidad tiende a ser pasiva. La vida es algo que le sucede. Cree que las cosas que le pasan están fuera de su control y no que 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 piensan las personas responsables. Hacen lo que deben hacer porque es lo correcto. Como resultado, sus vidas mejoran y también mejoran las vidas de aquellos que influencian.

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. Despues 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. Despues 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

Llena 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 admirás 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.

COMPROMISO

MESA REDONDA 5

Separa 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, escritor

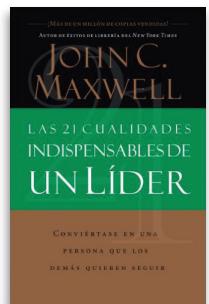
¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

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 quieras 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 quieras 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 des 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

Llena 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 admirás 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 necesites. 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 desprenderse 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, desprenderse 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. **Perdóname 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

Llena 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 admirás 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. Cometén 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.

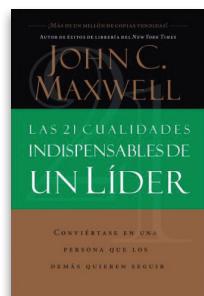
Afortunadamente, la iniciativa es una cualidad que cualquier persona puede adquirir. Te puedes convertir en una persona con iniciativa si haces lo siguiente:

Antícípate 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 percibas 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. ¿En 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 pocos salen, se secan y hacen algo al respecto». Escoge la mejor oportunidad que hayas detectado y aprovechala 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

Llena 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 admirás 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 aparecemos ser».

Las personas siempre se han esforzado por aparecer 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.

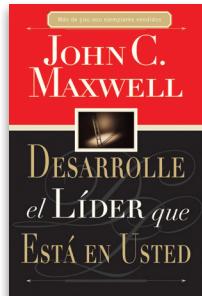
Así es como John Maxwell describe la integridad: «es quien eres cuando nadie te está viendo». Eso es por lo que todos deberíamos esforzarnos; por hacer lo correcto dondequiera que estuvieramos, sin importar con quién estuvieramos ni lo que estuvieramos haciendo. Cuando nuestro ser interior es igual a 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 muestra 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 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.



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 conciencia 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 quieras 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 a 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 debas 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

Llena 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 admirás 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.

ÉTICA DE TRABAJO

MESA REDONDA 9

El trabajo duro produce satisfacción personal todos los días

«Si trabajas duro, sacarás provecho, pero si no haces más que hablar solo tendrás miseria».

– Proverbios

¿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 significa ser alguien que trabaja duro? Significa algo más que simplemente hacer tu trabajo. Muchas personas dedican *algo* de esfuerzo a su trabajo, pero no se esfuerzan *al máximo*. Alguien que trabaja duro le dedica a su trabajo el mayor esfuerzo posible todos los días. Se siente orgulloso de su trabajo y busca maneras de hacerlo aún mejor.

El trabajo duro es un valor importante porque es un componente clave del éxito. El talento es algo bueno. Las habilidades son valiosas. Sin embargo, el trabajo duro lleva todo eso al siguiente nivel, el cual no solo te trae éxito, sino también una profunda satisfacción personal.



Estas son algunas ideas clave sobre el trabajo duro:

Entiende que tú eres tu jefe más importante. Las personas comunes se limitan a hacer el esfuerzo que su trabajo o su jefe les exigen. En cambio, las personas que creen en trabajar duro se exigen más a sí mismas y se sienten orgullosas de su trabajo. Es esencial que te veas a ti mismo como tu propio jefe. Esforzarte por alcanzar la excelencia y dar lo mejor de ti te ayuda a estar orgulloso de tu trabajo y te deja una sensación de profunda satisfacción personal.

Trabaja más duro de lo requerido. John Maxwell cuenta la historia de un consejo que le dio a su sobrino Troy, cuando estaba comenzando en su primer empleo después de graduarse de la universidad. John lo animó a hacer tres cosas: En primer lugar, trabajar un poco más de lo requerido llegando treinta minutos antes; tomar menos tiempo que el concedido para almorzar y quedarse treinta minutos más al final del día. En segundo lugar, hacer algo todos los días para ayudar a sus colegas, sin que se lo pidieran. En tercer lugar, decirle a su jefe que estaba disponible para hacer trabajos adicionales en cualquier momento en que lo necesitaran. Al seguir este consejo, Troy ascendió rápidamente en la empresa.

Haz las tareas difíciles que los demás evitan. ¿A quién buscan los demás cuando las cosas se ponen difíciles? ¿En quién confían? En la persona que una y otra vez logra obtener resultados. Puedes convertirte en esa persona en tu propio entorno si te ofreces como voluntario para hacer las tareas difíciles que los demás evaden. Al hacer los trabajos difíciles con excelencia, te ganas la reputación de ser alguien que ayuda a su equipo u organización.

Haz que superar las expectativas se convierta en una costumbre para ti. Las personas que trabajan duro no se limitan a cumplir con los requisitos de su cargo o de sus clientes; los superan. Van mucho más allá de lo que se espera de ellas porque se han puesto estándares más altos. Cuando superas las expectativas, puedes ser una alegría para tus clientes, tus colegas y tu jefe. Esto es algo que ellos apreciarán, recordarán y recompensarán.

El poeta Ralph Waldo Emerson escribió: «Los trabajos importantes usualmente les llegan a los que demuestran su habilidad de ir más allá de lo esperado en los trabajos menores». Hay muchas recompensas posibles para el trabajo duro. Estos son algunos ejemplos: reconocimiento, ascensos, recompensas financieras, respeto y el dominio de tu trabajo. Sin embargo, pocas cosas son tan gratificantes como la satisfacción que se siente al quedar exhausto por haber dado lo mejor de uno mismo en la realización de una tarea importante. Una vez hecho esto, termina tu día sin ningún remordimiento, duerme bien por la noche y empieza el siguiente día con muchas ganas y entusiasmo.

BENEFICIOS

Cuando te conviertes en alguien que trabaja duro, experimentas los siguientes beneficios:

1. Experimentas la satisfacción personal de haber hecho bien tu trabajo.
2. Eres recompensado con más oportunidades.
3. Las personas recuerdan lo que has logrado para la organización.
4. Eres considerado un miembro valioso del equipo.
5. Aumentas tus posibilidades de recibir recompensas financieras.

PASOS A SEGUIR

1. **Haz un 10 por ciento más.** Una de las formas de trabajar más duro es elevar tus propios estándares. Para hacerlo, debes esperar más de tí mismo. Analiza lo que es necesario para tu trabajo y luego intenta determinar cómo sería hacer un 10 por ciento adicional. Haz que este sea tu nuevo estándar de lo que es un trabajo bien hecho.
2. **Aprovecha tus fortalezas para hacer un mejor trabajo.** Escribe todos los deberes y responsabilidades que componen tu trabajo. Luego compara esa lista con una lista de tus áreas de fortaleza. (Pueden ser cualidades de tu carácter, habilidades o talentos). ¿Cómo puedes usar tus fortalezas para hacer un mejor trabajo? ¿Cómo puedes agregar más valor a tus clientes, tus colegas y tu organización? Encuentra una forma de usar tus fortalezas para hacer más de lo que se espera de ti según la descripción de tu cargo. Al destacarte en tus áreas fuertes, el trabajo se sentirá menos como trabajo y más como la realización de tu propósito.
3. **Aduéñate de tu trabajo.** Es fácil dejar que tu cargo te defina. Haz lo contrario: haz tu trabajo con tanta excelencia e inteligencia, que tú seas el que defina tu cargo. Siente orgullo por lo que haces y por la forma en que lo haces.

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

Llena 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 admirás 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.

CRECIMIENTO PERSONAL

MESA REDONDA 10

Las personas que continúan aprendiendo siempre tienen futuro

«Si te enfocas en metas, puedes alcanzarlas, pero eso no garantiza el crecimiento. Si te enfocas en el crecimiento, crecerás y siempre alcanzarás metas». – 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.

«¿Tienes un plan para tu crecimiento personal?».

Esa es la pregunta que Curt Kampmeier le planteó a John Maxwell durante un desayuno, cuando John tenía veinticinco años. Curt era alguien con quien John buscó contactarse después de haberlo escuchado hablar sobre los principios del éxito.

Esa pregunta cambió la vida de John porque él nunca había considerado que el crecimiento personal fuera algo que debiera planear. Hasta ese momento, John ni siquiera se había dado cuenta de que el crecimiento personal era algo que debía buscar de manera intencional. De allí en adelante, el crecimiento personal intencional se convirtió en su meta.

Si quieras vivir tu vida al máximo nivel y desarrollar tu potencial, debes, como dice John: «Aprender a crecer y desarrollarte a ti mismo para tener la mayor posibilidad de transformarte en la persona que puedes llegar a ser».

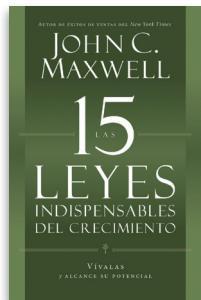
Aquí hay tres reflexiones que te ayudarán a iniciar tu camino de crecimiento personal:

El crecimiento no es algo automático. A diferencia de los vinos y los quesos, las personas no necesariamente mejoran con la edad. El crecimiento no es un proceso garantizado. Como dice John: «No puedes esperar que la sabiduría llegue automáticamente con la edad. A veces la edad llega sola».

El crecimiento comienza con la humildad: tienes que reconocer tu necesidad de crecer, lo que significa hacer a un lado el orgullo y ser honesto contigo mismo. El crecimiento tiene continuidad cuando te comprometes a seguir un plan que te ayude a crecer.

Para agregarte valor debes valorarte a ti mismo. Con frecuencia, el principal obstáculo para el crecimiento personal intencional es una baja autoestima. Si una persona no se considera valiosa, es reacia a trabajar para mejorarse a sí misma.

Toda persona es valiosa. Toda persona tiene potencial para crecer. Eso te incluye a ti. Nunca debemos compararnos con los demás. Solo debemos comparar a la persona que somos ahora con la que podríamos ser si creciéramos. Luego debemos esforzarnos por convertirnos en esa persona potencial.



Solo puedes dar de lo que tienes. En su libro, *Las 15 leyes indispensables del crecimiento*, John hace énfasis en una poderosa verdad: debemos hacer nuestra contribución al mundo que nos rodea. Como dice John, debemos ser como ríos, no como embalses; debemos compartir lo que tenemos, no acumularlo.

El crecimiento personal alimenta nuestra capacidad para dar algo a los que nos rodean. Si continuamos creciendo, seguiremos teniendo algo para dar. Este proceso de dar lo mejor de nosotros para ayudar a otros, finalmente resultará en que ellos también darán lo mejor de sí para ayudarnos. El crecimiento personal impulsa una cultura de excelencia y abundancia.

BENEFICIOS

Si buscas constantemente el crecimiento personal, experimentas los siguientes beneficios:

1. Produces éxitos continuos y mayores, para ti y para los demás.
2. Liberas todo tu potencial y lo desarrollas al máximo.
3. Adquieres la confianza y la capacidad para dedicarte a las personas que te rodean.
4. Te enfocas en desarrollar tus fortalezas.
5. Aumenta tu humildad y la conciencia de ti mismo.

PASOS A SEGUIR

1. **Cúrate de la enfermedad de las metas.** Muchas personas tienen como objetivo en la vida alcanzar una determinada posición, adquirir cierto tipo de reconocimiento o título, o ganar una determinada cantidad de dinero. ¿Y cuál es el problema? Que al alcanzar su meta dejan de esforzarse por mejorar. En vez de eso, haz que el crecimiento mismo sea tu meta, de modo que en quien te conviertas, se vuelva más importante que el objetivo hacia el que avances.
2. **Aprende algo nuevo cada día.** Cierta vez, un amigo le preguntó a John: «¿Cuándo fue la última vez que aprendiste a hacer algo por primera vez?». El crecimiento que experimentaste la semana pasada, el mes pasado o el año pasado no te va a sostener. Necesitas seguir aprendiendo algo ahora. Escoge algo nuevo que puedas aprender y comienza hoy.
3. **Planifica intencionalmente tu crecimiento.** ¿Cómo deseas crecer? ¿En qué clase de persona deseas convertirte? ¿Quieres mejorar tu destreza? ¿Quieres transformarte en un mejor líder? ¿Quieres mejorar tus habilidades interpersonales? Busca libros, mensajes, podcasts, artículos, talleres y conferencias que te ayuden a crecer. Luego, planifica cómo aprovechar todo este material cada semana del próximo año.

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

Llena 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 admirás 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 ESTILO DE VIDA DE LAS PERSONAS EXITOSAS

MESA REDONDA 11

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

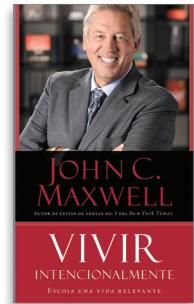
¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

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

¿Qué necesitarás para ser una persona de éxito? Esta es una pregunta que tal vez te hayas 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. Lee la siguiente lista de palabras y observa la diferencia entre ellas:

Buenas intenciones	Vida intencional
Deseo	Acción
Anhelo	Propósito
Algún día	Hoy
Fantasía	Estrategia
«Espero que»	«Definitivamente»
Pasivo	Activo
Ocasional	Continuo
Emoción	Disciplina
«Alguien debería»	«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 haces es cultivar buenas intenciones, pero nunca actúas con intencionalidad, es probable que te conviertas 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 deseas tener éxito y hacer que el mundo sea un lugar mejor, tienes 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 el valor 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 vives 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 aprovechas al máximo.

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

Si quieras convertirte en una persona intencional y tener una vida que trascienda, hay buenas noticias: no tienes que cambiar todo. Sin embargo, hay malas noticias también: tienes 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 planeas, y haces 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 quieras tener éxito y hacer una diferencia, debes desarrollar un estilo de vida intencional. Hazlo y experimentarás los cambios que deseas.

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.

CONTESTA ESTA PREGUNTA

Toma 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, elige una de esas cosas y *llévala a cabo* realmente. Puedes elegir algo importante o trivial. El único requisito es que lo termines esta semana. Cuando regreses la próxima semana, cuéntaselo al resto del grupo.

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

PUEDES HACER DE TU VIDA UNA GRAN HISTORIA

MESA REDONDA 12

«La vida de cada persona es una historia. Tú determinas cuán grandiosa será la tuya».

– John C. Maxwell

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

REFLEXIONES

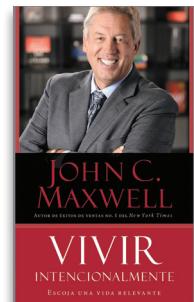
Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

Todos contamos una historia a través de nuestras vidas; pero son pocos los que escriben esa historia de manera intencional. Más bien, muchos de nosotros solo vivimos cada día y dejamos que la historia se escriba sola. John Kotter, autor de *Leading Change* [Liderando el cambio], dice: «La mayoría de las personas no lidera su propia vida, solo la acepta».

No tenemos que vivir de esa manera. Podemos convertir nuestras vidas en grandes historias si nos comprometemos a vivir intencionalmente. John Maxwell dice: «Cuando hablo de vivir intencionalmente, me refiero a iniciar cada día con la expectativa de hacer una diferencia positiva en las vidas de otros y cumplirlo con acciones». Aprender a ser intencional tiene el poder de crear un cambio positivo en el mundo que te rodea, y de ayudarte a vivir una historia grandiosa que trascienda.

En su libro, *Vivir intencionalmente*, John Maxwell cuenta que un libro que le regaló una persona hace muchos años lo inspiró a hacerse más activo para «escribir» su propia historia al vivir intencionalmente. El libro que recibió llevaba por título: *The Greatest Story Ever Told* [La historia más grande jamás contada]. Emocionado por leer algo inspirador, John lo abrió rápidamente, pero descubrió que las páginas estaban en blanco. Adentro había una nota de la persona que le dio el regalo; la nota decía: «John, tu vida está delante de ti. Llena estas páginas con buenas acciones, buenos pensamientos y asuntos de tu corazón. Escribe con tu vida una gran historia». Por primera vez, abrazó la idea de que él podía ser el autor de su propia vida y de que podía crear una historia significativa a través de sus acciones cotidianas.

John describe el viaje a la trascendencia que tuvo lugar en su vida durante las siguientes décadas. Al compartir su historia con millones de personas, hizo un importante descubrimiento. La mayoría de las personas, independientemente de su cultura, trasfondo o edad, dan cuatro pasos en su viaje a la trascendencia. Estos se describen a continuación. Conforme los leas, ve si se relacionan contigo:



4 PASOS EN LA TRAYECTORIA HACIA LA TRASCENDENCIA

1. Quiero marcar una diferencia

Una gran historia —una historia trascendente— comienza con tener un corazón para ayudar a otras personas.

Si tienes un corazón que quiere marcar una diferencia en las vidas de otras personas, siempre encuentras la forma de ayudarlas. Siempre encuentras respuestas a las preguntas difíciles que plantea la vida. Creas soluciones. No dices: «Se debería hacer algo respecto a esto». Dices: «¡Voy a hacer algo!». En ese momento empiezas a reescribir tu historia.

2. ...Por hacer algo que marque una diferencia

¿Sabes para qué te pusieron en esta tierra? John Maxwell cree que todas las personas tienen un propósito; solo que tienen que descubrirlo. La lección de la próxima semana te ayudará a profundizar en este tema.

Mientras tanto, debes saber esto: Puedes hacer una diferencia. No tienes que ser rico, ni famoso o poderoso. Puedes hacer algo que marque una diferencia. Solo tienes que ayudar intencionalmente a la gente todos los días. Una gran historia que trasciende es la que marca pequeñas diferencias en las vidas de los demás.

3. ...Con personas que marquen una diferencia

En su libro, *Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo*, John escribe acerca de la «Ley de lo Trascendental», que dice: «Uno es demasiado pequeño como para pretender hacer grandes cosas». Si quieres marcar una diferencia, debes formar parte de algo más grande que tú mismo. Debes intentar algo más grande que tú. Eso no quiere decir que tenga que ser algo monumental. Solo tiene que ser lo suficientemente grande como para requerir un esfuerzo de grupo. Cuando las personas comienzan a trabajar juntas, se produce un efecto multiplicador.

4. ...En un momento que marque la diferencia

Hoy es el único día que tenemos para hacer una diferencia. La gente exagera el ayer y sobreestima el mañana.

¿Puedes marcar una diferencia ayer? Por supuesto que no. Ayer ya pasó; se fue y no volverá. ¿Puedes marcar una diferencia mañana? No hay garantía de que estaremos aquí mañana. El único momento del que tenemos algún control es ahora. Cada vez que decidimos hacer una diferencia *ahora*, escribimos unas líneas más a nuestra historia de trascendencia.

¿Qué quieres que diga la historia de tu vida? Puedes escribirla tomando decisiones como las que tomó John Maxwell.

El viaje comienza con querer marcar una diferencia y creer que puedes hacerlo. Va tomando forma conforme actúas.

Al final, si te conviertes en una persona intencional, tu historia será tu legado; perdurará. Mucho después de que te hayas ido, la gente recordará el tipo de persona que eras, la vida que llevaste y el impacto que hayas tenido en otras personas.

Elije escribir tu historia en vez de solo leerla. Vívela, en lugar de limitarte a dejar que transcurra. Haz que sea una gran historia. Hazlo, y la trascendencia es tuya.

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.

CONTESTA ESTA PREGUNTA

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

¿Qué historia te gustaría vivir y dejar como legado? Si te ayuda, tal vez quieras reflexionar al respecto de esta manera: En tu funeral, ¿qué te gustaría que la gente dijera de ti y del impacto que hayas hecho en tu mundo?

PASO DE ACCIÓN INTENCIONAL

Piensa en cuál de los cuatro pasos que describen el viaje a la trascendencia representa mejor tu posición actual:

1. Quiero marcar una diferencia
2. Por hacer algo que marque una diferencia.
3. ...Con personas que marquen una diferencia
4. ...En un momento que marque la diferencia

Sabiendo esto, ¿qué acción específica puedes llevar a cabo esta semana para convertirte en una persona intencional de modo que la historia de tu vida cambie en la dirección que deseas? Escribe cuál es esa acción. Asegúrate de incluir quién, qué, dónde, cómo y cuándo realizarás esta acción.

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

PONIENDO TU PROPÓSITO EN ACCIÓN

MESA REDONDA 13

«Hay dos grandes días en tu vida: El día en que naciste y el día en que descubriste por qué».

– 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.

Hay un pasaje en el libro *Souls on Fire* [Almas en fuego] en el que el autor, Elie Wiesel, escribe que cuando te mueras y te encuentres con tu Creador, no te preguntará por qué no te convertiste en un mesías o por qué no encontraste una cura para el cáncer. Lo único que te preguntará es: «¿Por qué no te convertiste en ti mismo? ¿Por qué no te convertiste en todo lo que eres?».

¿Qué significa convertirte en todo lo que eres? Significa alcanzar tu potencial. ¿Cómo puedes hacer eso? Cumpliendo tu propósito. Sin embargo, antes de que vivas tu propósito, debes encontrarlo primero.

Muchas personas creen que eso es algo difícil, pero John Maxwell ofrece una fórmula sencilla que cualquiera puede utilizar para encontrar su propósito:

$$\text{Tu pasión} + \text{Tus fortalezas} + \text{Valor agregado a los demás} = \text{Tu propósito}$$

John dice que cuando agregas lo que te encanta hacer a lo que haces *bien*, y lo usas para satisfacer las necesidades de otros, encuentras tu propósito.

Puedes comenzar a descubrir tu propósito hoy mismo. Comienza por hacerte estas tres preguntas:

¿Cuál es mi pasión?

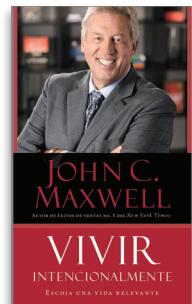
Cuando John Maxwell tenía 18 años, escuchó a un profesor hacer tres preguntas que ayudan a una persona a encontrar su propósito. John ha utilizado estas preguntas para guiarse hacia su propósito durante cincuenta años. A continuación están las preguntas, junto con las respuestas de John:

¿Qué te hace llorar? John llora cuando ve gente herida.

¿Qué te hace cantar? John canta cuando ayuda a la gente.

¿Con qué sueñas? John sueña con ayudar a las personas para que puedan ayudar a otros.

Para encontrar tu pasión -lo que te encanta hacer- hazte esas mismas preguntas. Tus respuestas apuntarán hacia tu propósito.



Cuando pienses en tus respuestas, considera lo siguiente: Tu pasión te dará energía. Te motivará. Hará que quieras levantarte en la mañana, y añadirá vitalidad a tus pasos. Tu pasión te inspirará a querer más, a hacer más, a ser más.

¿Cuáles son mis fortalezas?

Todos tienen cualidades, talentos y habilidades que tienen el potencial de marcar una diferencia. John Maxwell dice que desde pequeño supo que su mayor fortaleza era la comunicación. También estaba consciente de su don para el liderazgo. Cuando empezó a hablar acerca de liderazgo, empezó a descubrir... *¡fui hecho para esto!* También, su capacidad de agregar valor a la gente subió a otro nivel.

Tus talentos te dan excelencia. Te abren oportunidades. Representan una ventaja para ti, pero conllevan una responsabilidad. Se te han dado dones y talentos, para ayudarte no solo a ti mismo, sino también a los demás.

¿Qué hay dentro de ti que te puede ayudar a hacer que los demás sean mejores? ¿Qué habilidades posees? ¿Qué talentos hay dentro de ti? ¿Qué rasgos de personalidad tienes que pueden ser usados para agregar valor a los demás? Si haces que el agregar valor a las personas sea tu prioridad, y te vuelves intencional en cuanto a ello, todo lo que tienes puede ser usado para ayudar a otros.

¿Qué necesidades puedo satisfacer?

Nuestro mundo está lleno de necesidades a la espera de que alguien las satisfaga. ¡Tú puedes ser esa persona!

John Maxwell dice que mira lo que tiene programado todos los días y se pregunta: «¿A quién puedo ayudar hoy? ¿Cómo puedo ayudarle? ¿Cuándo debo hacerlo?». Tú puedes hacer lo mismo. También puedes actuar en el momento poniendo en acción tus habilidades, talentos, recursos y experiencias únicas para ayudar a los demás.

Mira a tu alrededor con los ojos abiertos y verás necesidades por todas partes. Comienza por buscar necesidades físicas: todo el mundo necesita agua, comida, techo y ropa. ¿Puedes utilizar tus fortalezas para satisfacer este tipo de necesidades de las personas? Estas son las cosas más básicas.

A partir de ahí, esfuérzate por ayudar a la gente con sus necesidades emocionales, como la idea de que todo el mundo quiere sentirse valorado. ¿Valorarás a las personas? Todo el mundo quiere tener un sentido de pertenencia. ¿Los incluirás? Todas las personas quieren que crean en ellas. ¿Les darás tu confianza?

Por último, todos pueden beneficiarse de las oportunidades que se les dan. ¿Qué puedes hacer por otros que no puedan hacer por ellos mismos? ¿Puedes presentar a la gente entre sí para su beneficio mutuo? ¿Hay alguna oportunidad que podría no ser adecuada para ti que pudieras pasar a otra persona? O tal vez puedas invitar a alguien a unirse a ti en algo que estés haciendo. La mayoría de la gente solo desea una oportunidad para trabajar por una vida mejor. Si te es posible, dales esa oportunidad.

El propósito se hace más claro cuando juntas estos tres elementos. Cuando te encanta hacer algo en lo que no usas tus fortalezas, puede convertirse en tu afición, pero no te llevará a tu propósito. Si hay algo en lo que usas tus fortalezas, pero no te apasiona, no continuarás haciéndolo. Sin embargo, algo especial sucede cuando tu pasión y tus fortalezas se alinean y se usan para satisfacer las necesidades de los demás. Descubres tu propósito, haces una diferencia y subes más la montaña a la trascendencia.

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.

CONTESTA ESTA PREGUNTA

Toma uno o dos minutos para compartir tus respuestas a las siguientes preguntas:

¿Cómo puedes unir las cosas para que tienes pasión y tus fortalezas principales para satisfacer las necesidades de otros y añadirles valor?

PASO DE ACCIÓN INTENCIONAL

Esta semana, escribe tus respuestas a estas tres preguntas: ¿Qué son tus dos fortalezas principales? ¿Qué te encanta hacer? ¿Qué necesidades de otros podrías satisfacer a través de ellas? Luego, reúnete por separado con tres personas que te conozcan bien. Diles que quieres saber su opinión respecto a tus respuestas de las tres preguntas. ¿Están de acuerdo con tus respuestas, o ven en ti mayores fortalezas y pasiones que las que enumeraste? ¿Tienen más ideas sobre cómo podrías utilizar tus fortalezas y tu pasión para ayudar a otras personas?

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

LOS FACTORES ESENCIALES COTIDIANOS PARA VIVIR UNA VIDA DE TRASCENDENCIA

MESA REDONDA 14

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

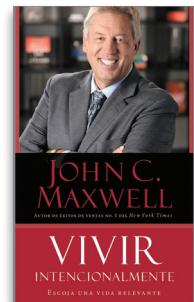
¿Qué acción específica te comprometiste a llevar a cabo la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos, lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya 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 abordes cada día como una oportunidad para marcar una diferencia. ¿Cómo puedes 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. Valora a la gente todos los días

Solo agregarás valor a las personas si ves valor en ellas. No puedes 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 siente subestimada, insegura y perdida. Si les muestras que las valoras y las amas incondicionalmente, harás una diferencia».

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

LOS 5 FACTORES ESENCIALES COTIDIANOS DE LA TRASCENDENCIA continuado

2. Piensa 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 piensas 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.

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

3. Busca 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 tienes 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. Haz 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 puedes marcar una diferencia si actúas realmente y *haces* cosas que agreguen valor a los demás. De lo contrario, solo tienes 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 vayas adquiriendo el hábito diario de añadir valor a los demás, empieza por animar a otras personas cercanas a ti a hacer lo mismo. Te sorprenderá el impacto que puedes tener cuando te unes a otras personas para hacer una diferencia.

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

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.

CONTESTA ESTA PREGUNTA

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

Escoje una acción que crees que sea la más difícil y explica por qué.

Dar un alto valor a las personas todos los días.

Pensar con anticipación maneras como agregarás valor a las personas todos los días.

Buscar maneras de agregar valor a la gente todos los días.

Hacer cosas que agreguen valor a la gente todos los días.

Animar a los demás a agregar valor a la gente todos los días.

PASO DE ACCIÓN INTENCIONAL

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo esta semana para agregar valor intencionalmente a alguien a quien normalmente no ayudas? Escribe cuál es esa acción. Asegúrate de incluir quién, qué, dónde, cómo y cuándo realizarás esta acción.

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

EMPIEZA A COMPARTIR TU HISTORIA PARA ANIMAR A LOS DEMÁS

MESA REDONDA 15

«Las historias que mejor contamos son las que hemos vivido». – 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.

Nos estamos acercando al final de nuestro tiempo juntos. Comenzamos nuestro viaje hablando sobre valores transformadores y oportunidades para aplicar esos valores a nuestras vidas. Conforme fuiste participando en esas diez mesas redondas, ¿comenzaste a ver cambios positivos en tu vida? ¿Los demás vieron cambios en ti también? Esperamos que sí.

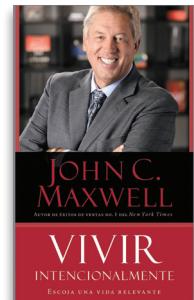
Esta siguiente fase de nuestro viaje está enfocada en vivir intencionalmente. Hasta el momento, esperamos que hayas abrazado la idea de hacer de tu vida una gran historia al valorar a las personas, y agregarles valor todos los días para que puedas experimentar la trascendencia. Si haces eso, puedes comenzar a ver que los cambios positivos que hay dentro de ti se extienden a los demás. Así es como puedes cambiar tu mundo.

John Maxwell expresa: «Los movimientos de masas no comienzan con las masas». Más bien, el cambio empieza con una sola persona. Esperamos que el cambio haya comenzado en ti. Si es así, tienes la oportunidad de ayudar a otras personas a hacer cambios positivos en sus vidas.

En la lección de la semana pasada, aprendiste los cinco factores esenciales del éxito de John Maxwell. El último fue animar a los demás a agregar valor a las personas todos los días. La sesión de hoy se enfoca en la manera como puedes hacerlo.

A principios de la década de 1960, cuando John Maxwell era un adolescente, el presidente de Estados Unidos, John F. Kennedy, le causó una fuerte impresión. En particular, John quedó cautivado por el anuncio que hizo Kennedy sobre la fundación de los Cuerpos de Paz, una organización creada para agregar valor a la gente fuera de Estados Unidos. Kennedy dijo: «No preguntes qué puede hacer tu país por ti. Pregunta qué puedes hacer tú por tu país».

Se ha dicho que todo el mundo tiene en su interior un discurso para «cambiar al mundo». John Maxwell cree que tú también lo tienes. No tienes que convertirte en un político o comunicador famoso para marcar una diferencia. Todo lo que tienes que hacer es empezar a contar tu historia a los demás.



John Maxwell dice: «A todos les gusta escuchar una buena historia. Las historias nos dicen quiénes somos. Nos inspiran, se conectan con nosotros, avivan nuestras emociones, pintan cuadros de quiénes aspiramos ser y nos dan permiso para actuar». Al contar tu historia, puedes inspirar a otra persona a vivir una nueva historia también.

La sesión de hoy será diferente de las otras mesas redondas. Vas a compartir tu historia respondiendo a varias preguntas y hablando de ellas con tus compañeros de mesa redonda. No se espera que cuentes una historia muy pulida. Este es solo tu punto de partida.

Facilitador: Ya no asigne turnos para leer. En lugar de ello, haz que cada persona responda a las seis preguntas antes de pasar con el siguiente participante. Las respuestas de cada persona se convertirán en el punto de partida de su historia. **Facilitador, por favor, responde primero.**

1. **Realidad:** ¿Cómo era yo antes de participar en las mesas redondas?
2. **Descubrimiento:** ¿Qué aprendí acerca de mí mismo al participar en las mesas redondas?
3. **Cambio:** ¿Cuál es el cambio más importante que llevé a cabo debido a las mesas redondas?
4. **Resultados:** ¿Cómo me ha ayudado ese cambio?
5. **Compartir:** ¿Qué enseñanza me gustaría que los demás recibieran de mi experiencia?
6. **Trascendencia:** ¿Cómo voy a ayudar intencionalmente a otros a cambiar sus vidas?

Facilitador: Pídele a alguien del grupo que lea este párrafo final.

El filósofo y autor, Parker Palmer, afirmó: «Nuestra verdadera libertad proviene de estar conscientes de que no tenemos que salvar al mundo; solo tenemos que marcar una diferencia en el lugar donde vivimos». Contar tu historia puede contribuir a hacer una diferencia más de lo que te imaginas. Como bien dijo Charles Swindoll: «Las historias nos transportan a otro mundo. Acaparan nuestra atención. Se convierten en vehículos impresionantes para la comunicación de la verdad y de lecciones significativas que no pueden olvidarse fácilmente. Si una imagen vale más que mil palabras, una historia vale más que un millón!».

CONTESTA ESTA PREGUNTA

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

¿Qué esperas que sea la parte más desafiante o difícil al contar tu historia a los demás?

PASO DE ACCIÓN INTENCIONAL

Tienes dos tareas esta semana. La primera: cuéntale tu historia a por lo menos una persona. Descubriste muchas de las piezas cuando respondiste a las preguntas de hoy. Utiliza esa información, más cualquier otra cosa que tú pienses que podría ayudarte a contar una buena historia. La segunda: cuéntanos tu historia. Ve a www.guatemalaprospera.org, regístrate en nuestra Plataforma Digital y compártenos tu historia de transformación.

LIDERANDO TU PROPIO GRUPO DE DISCUSIÓN EN MESA REDONDA

MESA REDONDA 16

«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

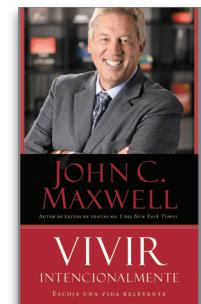
Habla de lo que pasó cuando les contaste tu historia a otras personas. ¿A quiénes se las contaste y qué reacciones tuvieron?

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, *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 15 semanas, has estado involucrado en una asociación de ese tipo. Junto con tu facilitador y el resto del grupo, has estado abrazando valores positivos, haciendo cambios en tu vida y aprendiendo a marcar una diferencia.

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



En la sesión de esta semana, examinaremos cómo funcionan las mesas redondas, y aprenderás los conceptos básicos para convertirte en un facilitador de mesa redonda en la que se enseñen valores y cómo vivir intencionalmente. Esto te preparará para liderar tu propia mesa redonda. Hay una oportunidad adicional para toda persona que termine con éxito el proceso de dieciséis semanas habiendo liderado una mesa redonda: Si reclutas a un grupo y termina el proceso de dieciséis semanas en Paraguay.SynergyScape.com, se te invitará a asistir a una capacitación de liderazgo transformacional que John Maxwell enseñará en línea. Te preparará para hacer una diferencia a un nivel todavía más alto.

La clave para liderar mesas redondas sobre valores

¿Qué crees que haga que funcione una mesa redonda sobre valores? 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 redonda. 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 en la mesa redonda. Si lo haces, hay muchas probabilidades de que todos crezcan. Esa es la medida de una mesa redonda exitosa.

La clave para liderar mesas redondas sobre vivir intencionalmente

¿Cuál es la clave de una mesa redonda sobre vivir intencionalmente? La respuesta es el *comprometerse a actuar*. Cuando lideras este tipo de mesa redonda, 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 quieres crecer, *debes* cambiar. Nadie puede negarse a cambiar y tener una vida mejor. Es imposible. Como líder, debes comprometerte a actuar y cambiar. También debes animar o incluso desafiar a otras personas a comprometerse a vivir con intencionalidad.

La clave para convertirse en un buen facilitador de mesa redonda

Si la idea de liderar a un grupo te parece desafiante, solo recuerda que ya sabes cómo es una mesa redonda; ya participaste en una y respondiste a todas las preguntas que nuevamente se harán. La diferencia principal es que ahora tú 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. **Establece expectativas antes de empezar:** John Maxwell suele decir: «La decepción es la brecha entre las expectativas y la realidad». Habla con las personas acerca de lo que deben esperar las siguientes dieciséis semanas.
2. **Enfócate en los demás cada vez que se reúnan:** Una buena mesa redonda no gira alrededor de ti. Gira alrededor de las otras personas del grupo. Valóralas. Interésate en saber quiénes son. Escucha lo que tengan que decir. Sé su amigo, no su maestro.
3. **Recuerda 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 redonda 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 permitas que la oportunidad de marcar una diferencia pase de largo. Da un paso hacia la trascendencia liderando una mesa redonda. [No olvides que una vez que hayas guiado a tu grupo en las dieciséis mesas redondas tendrás la oportunidad de recibir capacitación en liderazgo transformacional.](#)

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.

CONTESTA ESTA PREGUNTA

Toma 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 un grupo de discusión en mesa redonda, y qué es lo que más te desafía?

PASO DE ACCIÓN INTENCIONAL

Decide si te vas a comprometer a liderar tu propio grupo. Si lo haces, da los siguientes pasos esta semana:

1. Escoge entre cuatro y diez personas que deseas invitar a tu grupo.
2. Elige el lugar, la hora y la fecha de inicio de tu grupo.
3. Cuenta tu historia a las personas que escogiste e invítalas personalmente a tu grupo.
4. Lidera tu primer grupo y sigan reuniéndose durante dieciséis semanas.

Toma un minuto para compartir con el grupo tu decisión de si vas a reclutar y facilitar un nuevo grupo de discusión en mesa redonda.

GUIÓN PARA TU PRIMERA MESA REDONDA

Si sea útil para ti, puedes analizar este guión antes de que empieces tu primera mesa redonda.

Nota: *Las instrucciones están en itálicas.*

«¡Bienvenidos a todos! Hoy haremos una mesa redonda acerca del 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 comparten el suyo por turnos. Debido a que esta es la primera mesa redonda, puedes omitir este paso. En lugar de ello, puede solicitar a las personas que comparten qué es lo que desean obtener del proceso de mesa redonda de dieciséis 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 del 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 ti, y trata 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 que tu evaluación sea acerca de hoy, no en 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, esté atento hasta que todos hayan terminado de responder su evaluación.

GUIÓN PARA TU PRIMERA MESA REDONDA *continuado*

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 del 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, guíalo 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».

«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

