

# The JOHN MAXWELL Team

## Las 15 Leyes Indispensables del Crecimiento Por Dr. John C. Maxwell “Vívalas y alcance todo su potencial”

La ley de la Intencionalidad

El crecimiento no ocurre por si solo.

**APRENDALO: “¿Tiene un plan para su crecimiento personal?”.**

### I. Crecimiento Personal no es un proceso natural en la vida de la mayoría de las personas.

- A. Pregunte lo siguiente: “¿Cómo creen que este edificio en el que estamos en este momento fue construido?”
- B. ¿En qué orden fueron armadas o puestas las partes de este edificio?
- C. ¿Qué creé usted que quiso decir John Maxwell con “Si uno se enfoca en las metas, quizá las logre, pero eso no garantiza el crecimiento. Si uno se centra en el crecimiento, crecerá y siempre logrará metas”?
  1. ¿Cuál es la diferencia entre “metas” y crecer?

### II. Trampas para la brecha del crecimiento.

#### 1. La brecha de la suposición - “Supongo que creceré automáticamente.”

- A. Si uno asume que alguien crecerá automáticamente, ¿Cuál cree que sea el resultado esperado?
- B. ¿Cómo puede saber si esta persona está creciendo o no?

#### 2. La brecha del conocimiento - “No sé cómo crecer.”

- A. No saber cómo crecer puede ser una razón de peso para simplemente no tratar de crecer.
- B. Si uno no sabe cómo crecer, entonces uno necesita preguntarle a aquellos que sí. Este grupo es un muy buen comienzo.

#### 3. La brecha del momento - “No es el momento adecuado para comenzar.”

- A. Discuta la “La Ley del Intento Disminuido”.
  - “Cuanto más espere a hacer algo que debería hacer ahora, mayores probabilidades tiene de no hacerlo nunca”.
- B. ¿Qué pasa cuando más prolongamos y esperamos para empezar nuestro viaje?
- C. Liste algunas de las razones (excusas) uno podría ofrecer para decir que el momento de crecimiento personal no es el más oportuno.
- D. Pregunte al grupo, “Que piensan ustedes de la idea de empezar su viaje aun cuando estén con miedo y no preparados?”

#### 4. La brecha del error - “Me da miedo cometer errores”

- A. Recuerde, crecer no es siempre una cosa fácil y sencilla de alcanzar.
- B. Discuta la pregunta hecha por Robert Shuller, “¿Qué intentaría hacer si supiera que no fracasaría?”.
- C. Hable acerca de la siguiente idea: “Una vez que decide crecer, debe esperar cometer errores cada día, y darles la bienvenida como una señal de que está avanzando en la dirección correcta”.

#### 5. La brecha de la perfección - “Tengo que encontrar la mejor manera antes de comenzar”

- A. Mientras que la Brecha del Error habla de “Yo no me mueve de donde estoy por miedo a cometer un error”, la Brecha de la Perfección dice “Me moveré solo cuando tenga el plan perfecto”.

# The JOHN MAXWELL **Team**

- B. ¡Ambas brechas son nada más que excusas para no empezar del todo!
- C. Los mejores planes para crecer suceden a cómo vamos creciendo, no antes de crecer.

## 6. La brecha de la inspiración - “No tengo ganas de hacerlo”

- A. De todas las brechas, esta es la que requiere una decisión muy simple: “¿Lo haré o no lo haré?”
- B. Discuta la siguiente verdad: “La mayor diferencia entre aquellos que lo hacen, y aquellos que no lo hacen, es que aquellos que lo hacen, ¡lo hacen!”
- C. Los sentimientos son poco fiables –La Acción hará la diferencia.
- D. Discuta la siguiente verdad: ““Es más probable que actúe y tenga ganas de hacer algo que tener ganas de actuar”
- E. ¿Cuántas páginas uno podría llenar de excusas para no empezar a crecer?

## 7. La brecha de la comparación - “Hay otros mejores que yo”

- A. Dos verdades acerca de otros:
  - 1. Siempre hay alguien mejor
  - 2. Alégrese por los mejores, usted podrá aprender cuando haya otros por delante de usted.
- B. Alguien pueda que lo vea a USTED como el mejor – ¡enséñeles el camino!

## 8. La brecha de la expectativa - “Pensaba que sería más fácil”

- A. Presente el siguiente paradigma (Lo que es “Suerte” usualmente no lo es):  
**Preparación** (crecimiento) + **Actitud** + **Oportunidad** + **Acción** (hacer algo al respecto) = **Suerte**
- B. ¿Si Roma no se construyó en un día, que tanto está usted dispuesto a entregarse para crecer?
- C. El Crecimiento empieza con Preparación – Este estudio es parte de su preparación.

## VIVALO: “Comience a construir su plan...HOY”.

### III. Hacer la transición hacia el crecimiento personal.

#### A. Haga la gran pregunta ahora.

- 1. ¿Dónde quiere ir en la vida?
- 2. ¿Qué dirección quiere tomar?
- 3. ¿Dónde es lo más lejos que se imagina que puede llegar?
- 4. ¿Cuánto tiempo tomará esto?

No tener todas las respuestas a estas preguntas de inmediato es normal. ¡Pero haga las preguntas y siga explorando a diario!

#### B. Hágalo ahora.

- 1. ¿Mira su reloj ahora mismo y dígame cuando “algún día” llega?
- 2. Cite la siguiente frase “El mejor momento para emprender es ahora.”

#### C. Afronte el factor miedo.

- 1. Miedo al fracaso.
- 2. Miedo a cambiar la seguridad por lo desconocido.
  - a. Discuta la siguiente realidad: “La seguridad es un mito”.
- 3. Miedo a extralimitar los recursos: tiempo, dinero, energía.
- 4. Miedo a lo que otros dirán o pensarán.
- 5. Miedo a que el éxito distancie a los compañeros.

Pregúntese: “¿Cuál emoción es más fuerte; su deseo por cambiar y crecer, o uno de estos miedos?”



# The JOHN MAXWELL **Team**

LIDERE: "Cuando se vive esta ley, le mostrará a otros el camino y luego empoderará a otros a conocerla y vivirla."

IV. Aplique la Ley de la Intencionalidad en su vida:

A. Revise las siguientes brechas, pregúntese cuál de estas brechas le ha representado ser un gran reto:

1. **La brecha de la suposición** - Supongo que creceré automáticamente
2. **La brecha del conocimiento** - No sé cómo crecer.
3. **La brecha del momento** - No es el momento adecuado para comenzar.
4. **La brecha del error** - Me da miedo cometer errores.
5. **La brecha de la perfección** - Tengo que encontrar la mejor manera antes de comenzar.
6. **La brecha de la inspiración** - No tengo ganas de hacerlo.
7. **La brecha de la comparación** - Hay otros mejores que yo.
8. **La brecha de la expectativa** - Pensaba que sería más fácil.

### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Invierte algún tiempo para reflexionar en estas preguntas.

1. ¿En verdad desea crecer? Escriba un plan específico para cada brecha que le afecte y dé el primer paso de ese plan hoy.
2. Revise su calendario para el próximo año: calendarice planes de crecimiento específicos, con horario definido y focalizados. Si usted piensa que no tiene el tiempo para programar algo más en su calendario, imagínese lo que el año pasado podría haber sido si se hubiera programado planes de crecimiento.
3. Recuerde, crecer no es una meta, sino un proceso de por vida que **DEBE** comenzar por ser intencional. Mientras que programar tiempo para el crecimiento puede parecer simplista, es el principio de la intención de la acción.

Lea el siguiente capítulo y prepárese para la siguiente reunión. – La Ley de la Conciencia

# *The* JOHN MAXWELL **Team**

## **Plan para el facilitador de Mastermind para la siguiente ley del crecimiento y para la reunión de la siguiente semana**

Recuerde las tres E's de un MMG exitoso:

**Expectativa** - Cuando les pide a sus alumnos leer, compartir y aprender, ellos van a sentir la expectativa que tiene usted del éxito de ellos.

**Emoción** - Cuando el líder está emocionado, los seguidores también se emocionarán. Se preguntarán, "¿qué es lo que esta persona sabe que los compenetra en este material?"

**Estímulo** - Compartir victorias, ofrecer esperanza y levantar cada participante ayudará a los participantes en volver la próxima semana.

Lea el capítulo dos - La Ley de la Conciencia

1. Pida a los participantes que estén dispuestos a compartir las reflexiones e ideas que puedan haber adquirido durante la próxima semana.
2. Haga continuamente conexiones y referencias a cada ley ante vista para que el paradigma "Aprenda, Vívalo, Lidere" se solidifique en sus corazones y mentes también.

# The JOHN MAXWELL Team

Las 15 Leyes Indispensables del Crecimiento  
Por Dr. John C. Maxwell  
“Vívalas y alcance todo su potencial”

## La ley de la Conciencia

Debe conocerse a sí mismo para poder Crecer

### APRENDALO: ¿Quién es usted?

- I. **¿Tiene un sentido de dirección? (Tiene que saber quién es usted.)**
  - A. ¿Basados en la historia de Henry M. (Pag. 16), podríamos decir que aunque este es un caso extremo, podría suceder que hay algunas personas que viven su vida como que lo que han experimentado recientemente no importa?
  - B. Para conocerse debe conocer lo siguiente:
    - i. Sus fortalezas
    - ii. Sus debilidades
    - iii. Sus intereses
    - iv. Sus oportunidades
  - C. Conocer estas cuatro áreas críticas de su vida le dirán a **dónde se encuentra actualmente.**
  - D. Para alcanzar su potencial **debe** saber a dónde se encuentra y a dónde quiere ir.
- II. **En cuanto a encontrar su dirección en la vida, se puede decir que hay tres tipos de personas:**
  - A. Gente que no sabe lo que quiere hacer. Estas personas están confusas.
  - B. Gente que sabe lo que quiere hacer pero no lo hace. Estas personas están frustradas.
  - C. Gente que sabe lo que quiere hacer y lo hace. Esta gente se siente realizada.

### VIVALO: Tome conciencia de su propia identidad.

- III. ¿Cómo encontrar su pasión y propósito?
  - A. Analice la necesidad de tomar conciencia personal. (Personal Awareness): ¿Qué significa tener conciencia personal?

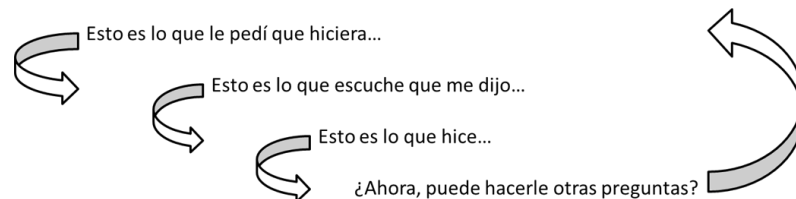
**Explore las siguientes preguntas relacionadas con encontrar su pasión y propósito.**
  - B. ¿Le gusta lo que hace ahora?
    - a. Si no disfruta lo que hace para vivir, usted debe tomarse un tiempo para explorar por qué.
    - b. Considere el siguiente ejemplo: Si una persona toma la decisión de correr una milla y justo cuando ha recorrido tres cuartos de milla se da cuenta que han un abismo en medio del camino, ¿Será que debe seguir corriendo para terminar de recorrer la milla solo porque ya ha comenzado a hacerlo?
    - c. Cambiar lo que está haciendo es un riesgo, pero ¿qué pasará si no cambia? ¿Con que riesgo prefiere usted vivir?
  - C. ¿Qué le gustaría hacer?
    1. Esta pregunta habla directamente de **pasión**.
    2. Hay una conexión clara entre encontrar la pasión y alcanzar el potencial.
    3. Analice las razones por las cuales encontrar la pasión le ayuda a uno a alcanzar su potencial.
      1. Usted no puede ir a un lugar que odia.
      2. La pasión le da una ventaja sobre aquellos que carecen de pasión.
      3. La pasión le da energía.
    4. Encontrar su pasión requiere escuchar su corazón, ¡Los sentimientos importan!
  - D. ¿Puede hacer lo que le gustaría hacer?
    - i. Los sueños son necesarios para el éxito. Pero no todo sueño es posible, por algunos límites de la naturaleza.
      1. ¿Conoce la diferencia entre aquello que quiere y aquello en lo que es bueno?
      2. ¿Sabe qué es lo que lo motiva y le da satisfacción?
      3. ¿Sabe cuáles son sus valores y sus prioridades? ¿Y los valores y prioridades de su organización?

# The JOHN MAXWELL Team

4. ¿Qué sucede cuando sus valores y prioridades difieren de los de la organización a la que pertenece? ¿Está usted dispuesto a cambiar sus valores?
  - ii. Analice la frase de Samuel L. Johnson: *“Casi todas las personas desperdician parte de su vida tratando de mostrar cualidades que no poseen.”*
    1. ¿Cuáles son sus talentos y dones?
- E. ¿Sabe por qué quiere hacer lo que le gustaría hacer? Esta es la pregunta de los motivos.
  - i. Aun cosas buenas hechas por las razones incorrectas pueden producir desastres.
- F. ¿Sabe qué debe hacer para poder hacer lo que quiere hacer? Esta es la pregunta de ¿Y ahora qué?
  - ii. Conciencia: Hágase muy consciente de cada decisión que toma.
  - iii. Acción: La mayor diferencia entre aquellos que hacen y los que no, es que los que hacen, hacen.
  - iii. Rendir cuentas (Responsabilidad): Usted puede ser responsable ante un amigo o un coach, también puede ser responsable al escribir sus metas y registrar el progreso.
  - iv. Atracción: ¿Quién es la gente que usted atrae? ¿Tienen su misma forma de pensar en cuanto al éxito?
- G. ¿Conoce a personas que hacen lo que usted quiere hacer? Esta es la pregunta de mentores y coaches. ¿Tiene usted un mentor o un coach? Analice los siguientes principios:
  - i. Comprométase: Si debe hacerlo, pague por su tiempo y consejo a personas que le ayuden.
  - ii. Sea persistente: Reúnase frecuentemente con alguien que le pueda ayudar.
  - iii. Sea creativo: Aprenda de las personas, aunque no se pueda reunir con ellas.
  - iv. Sea decidido: Prepárese para cada interacción. No improvise.
  - v. Sea reflexivo: Reflexione acerca de lo que le han enseñado y descubra lo que está aprendiendo.
  - vi. Sea agradecido: Siempre muestre su agradecimiento por lo que alguien le esta enseñando.
- H. ¿Debe hacer lo que quiere hacer con estas personas? Si usted encuentra un mentor, usted tiene algunas responsabilidades sobre esta relación.
  - i. Tenga un espíritu de aprendizaje.
  - ii. Siempre esté preparado.
  - iii. Haga preguntas.
  - iv. Demuestre que ha aprendido de ellos.
  - v. Sea responsable.

Un mentor, usted debe enfocar sus enseñanzas en:

- i. Fortalezas
- ii. Temperamento
- iii. Historial
- iv. Pasión
- v. Decisiones
- vi. Consejos
- vii. Apoyo (Recursos/Personas)
- viii. Plan de juego
- ix. Retroalimentación
- x. Motivación



En una relación de mentoría, es importante que el mentorado explore su propio aprendizaje por medio de la observación del proceso:

# The JOHN MAXWELL **Team**

La meta es encontrar relaciones de mentoría que sean beneficiosas para ambas partes.

- I. ¿Está dispuesto a pagar el precio por hacer lo que quiere hacer?
  - a. Explore la siguiente expresión: ¿Cuánto me costara cambiar? Me costará todo.
  - b. Lea la poesía en la página 30. Recuerde, la mayoría de las personas no están dispuestas a pagar el precio del cambio.
- J. ¿Cuándo puede comenzar a hacer lo que quiere hacer?
  - a. Analicen la idea de comenzar con miedo y sin experiencia.
  - b. Pregúntese: ¿Cuándo comenzará a hacer lo que quiere hacer? Mire a su reloj y dígame donde está la aguja de: Algún día.
- K. ¿Cómo será cuando llegue a hacer lo que quiere hacer? Esta pregunta nos define el éxito.
  - a. ¿Cómo es el éxito para usted?
  - b. Analice la siguiente frase: Los dos días más importantes de su vida son cuando nace y cuando descubre por qué.

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

- IV. Aplicando La Ley de la Conciencia en su vida:

## ***Preguntas de Facilitación***

### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Invierte algún tiempo para reflexionar en estas preguntas.

1. ¿Qué quiere hacer?
2. ¿Qué talentos, habilidades y oportunidades posee usted que su deseo de hacerlo ?
3. ¿Cuáles son sus motivos para querer hacerlo?
4. ¿Qué pasos debe tomar para comenzar a hacer HOY lo que quiere hacer?
  - a. Conciencia
  - b. Acción
  - c. Responsabilidad
5. ¿Qué consejos puede encontrar en el camino?
6. ¿Qué precio está dispuesto a pagar?
7. ¿Cuánto le costará en tiempo?
8. ¿Cuánto le costará en recursos?
9. ¿Cuánto le costará en sacrificios?
10. ¿En qué área debe crecer más?
11. Comience con sus fortalezas y su futuro, más que con sus debilidades y su pasado.

Lea el siguiente capítulo y prepárese para la siguiente reunión.



# The JOHN MAXWELL Team

## LA LEY DEL ESPEJO

Debe ver el valor en sí mismo para dares más valor

### APRENDALO: Desarrollo Personal

- I. **Analice la definición de potencial.**
  - A. Enliste algunas de las barreras conocidas para desarrollar el potencial personal.
- II. **Una mirada al espejo: El poder de la autoestima positiva.**
  - A. Auto imagen y autoestima.
  - B. La autoestima es la clave más significativa para el comportamiento de una persona.
  - C. Una autoestima baja pone un techo en su potencial.
  - D. Analice: Las personas nunca son capaces de desempeñarse más allá de su propia auto imagen.
    - a. El valor que nos ponemos es usualmente el valor que nos asignan otras personas.
  - E. Analice la diferencia entre comprender las opiniones de otros acerca de nosotros y asignarle demasiado valor a estas opiniones.
    - a. Si usted se asigna un valor bajo, este seguro que el mundo no elevará este valor.

### VIVALO: Girando hacia el cambio positivo.

Pasos para construir su autoimagen:

- III. **Cuide la forma en que se dirige a sí mismo, su auto plática interna.**
  - A. Lo que decimos acerca de nosotros mismo, tendemos a creerlo. Lo que creemos, tendemos a actuarlo, lo que actuamos, tendemos a serlo.
  - B. Ningún record mundial ha sido establecido por una persona que dijo: Yo no puedo hacerlo.
- IV. **Deje de compararse con otros.**
  - A. Hacer comparaciones es una gran tentación que es solamente una innecesaria distracción de nuestro verdadero potencial
- V. **Sobrepase sus creencias limitantes.**
  - A. Analice lo siguiente: Si usted cree que puede o cree que no puede, está en lo correcto.
  - B. Charles Schwab dijo: Cuando un hombre pone un límite en lo que hará, pone un límite en lo que puede hacer.
  - C. Analice estos pasos para transformar sus creencias limitantes a creencias capacitadoras.
    - i. Identifique la creencia limitante que quiere cambiar.
    - ii. Entienda cómo lo limita ese pensamiento.
    - iii. Decida como quiere ser, actuar o sentir.
    - iv. Cree una frase de “cambio” que lo afirma o le da permiso de actuar, sentirse o pensar en forma diferente.
  - D. Motive a los participantes a escribir declaraciones poderosas que comiencen con: Yo Soy, Yo puedo, Yo soy capaz.
- VI. **Añada valor a otros.**
  - A. Analice el espiral de “baja autoestima” a “poco valor en los demás”.
  - B. Ahora analice la siguiente frase: Es muy difícil sentirse mal acerca de uno mismo, cuando está haciendo algo bueno para alguien.
- VII. **Haga lo correcto aun cuando sea lo difícil.**
  - A. Suena muy sencillo, pero hacer las cosas incorrectas daña su autoimagen y hacer lo correcto eleva su autoimagen.
  - B. Si usted no puede ser honesto consigo mismo, ¿Ante quién va a poder ser honesto?
- VIII. **Practique una disciplina pequeña diariamente en un área específica de su vida.**
  - A. La disciplina es una herramienta muy poderosa para motivarse.
  - B. Defina un área específica de su vida en la que pueda practicar una disciplina clara y con cambios visibles.

# The JOHN MAXWELL **Team**

- IX. Celebre las victorias pequeñas.
    - A. Cuando comience a practicar una disciplina, ¡Celebrelo!
    - B. Aun los cambios pequeños son cambios.
    - C. Pregúntese: ¿Está usted tratando de cambiar? ¿Ha cambiado aunque sea un poco? Si lo ha hecho, entonces ya ha tenido éxito.
  - X. Tenga una visión positiva de su vida basada en lo que usted valora.
    - A. Coloque sus valores en una canasta, y aplíquelos en su vida.
    - B. Sus valores deben dirigir sus decisiones acerca de su futuro.
  - XI. Practique la estrategia de una palabra.
    - A. Si puede elegir una sola palabra que lo describa, ¿Cuál sería?
    - B. ¡Si la palabra que escogió no es positiva, entonces deséchela y escoja una nueva!
  - XII. Asuma la responsabilidad de su vida.
    - A. Usted puede mantener una imagen personas positiva, pero solamente USTED puede mantener una imagen personal positiva.
    - B. Si usted mira al espejo y no ve a una persona capaz, valiosa y de mucho valor usted necesita cambiar el reflejo o buscare un nuevo espejo.
- LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderará para aprenderla y vivirla también.**
- I. Aplicando La Ley del Espejo en su vida:

## ***Preguntas de Facilitación***

### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Invierte algún tiempo para reflexionar en estas preguntas.

1. Haga una lista de sus mejores cualidades personales.
2. Revise esta lista diariamente y añada más cualidades a medida que su conciencia de ellas crezca.
3. Se sabe que la plática interna tiene un gran efecto en las personas que la practican: Practique una plática interna positiva que sustituya la negativa.
4. Busque un lugar a donde pueda colocar frases positivas acerca de usted y donde pueda leerlas diariamente.
5. Lleve un control de cada vez que tiene una plática interna positiva.
6. Destine tiempo específico cada día para dedicarlo a otros.
7. Escriba algunas características positivas de otras personas y haga el tiempo para mencionárselas.
8. Busque realizar actividades específicas que por su naturaleza lo ayuden a enfocarse en otras personas.

Lea el siguiente capítulo.

# The JOHN MAXWELL **Team**

## La Ley De La Reflexión

*Aprender hacer una pausa hace que el crecimiento le alcance*

**APRENDALO: Aprendiendo a decir: ¡ALTO!**

### I. El poder de hacer una pausa.

- A. La reflexión convierte la experiencia en conocimiento.
  - i. Las experiencias que vivimos se pueden convertir en experiencias de aprendizaje.
- B. Todo el mundo necesita un tiempo y un lugar para hacer una pausa:
  - i. Hacer una pausa requerirá tiempo intencional planificado.
  - ii. Si alguien va por el camino equivocado no necesita motivación para acelerar, lo que necesita es detenerse.
  - iii. La reflexión permite que los marcadores de la vida se conviertan en hacedores.
- C. Hacer pausas con intención expande y enriquece su pensamiento.
  - i. En lugar de decir: “¡Wow, que bueno que ya pasó!”, diga “¿Qué puedo aprender?”
  - ii. Para los líderes, un momento de reflexión es generalmente más valioso que una hora de plática.
- D. Cuando haga una pausa, use sus “**ies**”
  - i. **Investigación:** Pausar significa encontrar un significado en cada experiencia.
  - ii. **Incubación:** Como una olla de cocimiento lento, la incubación permite que las experiencias y pensamientos crezcan a su máximo potencia.
  - iii. **Iluminación:** Es el proceso de darle valor a sus experiencias y desempeño.
  - iv. **Ilustración:** Es el proceso de expandir sus experiencias hacia lecciones enseñables.
- E. La base de la reflexión son las buenas preguntas.
  - i. Preguntar el “por qué” le brinda conocimiento a las experiencias.
  - ii. Practicar el hacer preguntas le permitirá desarrollar sus habilidades de hacer preguntas.

**VIVALO: preguntando las preguntas correctas para obtener las respuestas correctas.**

### II. Preguntas de desarrollo de la conciencia personal: Explore estas preguntas para tener un mejor sentido de conciencia de quién es realmente usted.

- A. ¿Cuál es mi mayor activo?
  - i. Generalmente un rasgo mental
- B. ¿Cuál es mi mayor pasivo?
  - 1. Usualmente una actitud o un hábito.
- C. ¿Cuál es mi punto más alto (punto fuerte)?
  - i. Una respuesta emocional en la vida.
- D. ¿Cuál es mi bajo más bajo (punto débil)?
  - i. Una respuesta emocional en la vida
- E. ¿Cuál es mi emoción más valiosa?
  - i. La emoción que lo motiva más
- F. ¿Cuál es mi emoción menos valiosa?
  - i. La emoción que lo disgusta más.
- G. ¿Cuál es mi mejor hábito?
  - i. El secreto del éxito de una persona se encuentra en su agenda diaria.
- H. ¿Cuál es mi peor hábito?
  - i. ¿Qué comportamiento crónico o sentimiento es el que más lo limita?
- I. ¿Qué es lo que más me llena?
  - i. ¿Qué es lo que realmente aviva su fuego?
- J. ¿Cuál es mi posesión más preciada?

# *The* JOHN MAXWELL **Team**

- i. Puede ser un rasgo personal, un logro o una cosa.
- K. Para experimentar crecimiento en un área específica de su vida, hágase preguntas específicas en esa área de su vida.
  - i. Revise las preguntas de John relacionadas a las relaciones y las del crecimiento personal. Pág. 64.
  - ii. Sugiera a los participantes que desarrollen sus propias preguntas para sus áreas de crecimiento personal.

### III. El viaje vale la pena

- A. Este tipo de introspección es muy raro y la mayoría de las personas no se comprometerán a hacerlo. Asegúrese de afirmar y tomar conciencia del valor de un cuestionario personal que aparenta ser tedioso y consumidor de tiempo.
- B. Recuerde, buscar conocerse a uno mismo es la clave para alcanzar su propio potencial.
- C. Ya hemos avanzado mucho, no es el momento de retroceder en su proceso de crecimiento.

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

### IV. Aplicando La Ley de La Reflexión en su vida:

#### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

1. Haga una prioridad el encontrar un lugar y tiempo para reflexión personal y cuestionamiento personal.
2. Programe el tiempo –no espere encontrar el tiempo- para pausa y reflexión.
3. Responda las preguntas contenidas en este capítulo.
4. Recuerde que “todos caminamos con el defecto que tenemos”, el crecimiento personal y el cambio comienzan con la conciencia que se encuentra en la reflexión y la pausa.
5. Lea el siguiente capítulo, La Ley de la Persistencia.

## La Ley de la Persistencia

*La motivación te pone en marcha; la disciplina le hace seguir creciendo*

### APRENDALO: El crecimiento no es un evento.

#### I. **Cómo crecer en persistencia.**

##### A. ¿Sabe en qué tiene que mejorar?

1. El capítulo de **La Ley de la Reflexión** le ayudará a clarificarse.
2. Las personas exitosas tienen el hábito de hacer las cosas que a las personas fracasadas no les gusta hacer. A las personas exitosas tampoco les gusta hacerlas, pero su disgusto en hacerlas queda subordinado a la fuerza de su propósito. E. M. Gray
3. Reflexione en las áreas en dónde necesita cambiar.

##### B. ¿Sabe cómo mejorar?

1. Para crecer las personas necesitan conocimiento, experiencia y coaching.
2. Relacione su motivación a su personalidad (flemática, sanguínea, colérica, melancólica).
3. No todo el mundo tiene las mismas fortalezas.
4. Comience con lo sencillo.
5. Las pequeñas disciplinas repetidas consistentemente cada día lo llevarán a grandes logros ganados lentamente durante el tiempo.
6. “La disciplina es un músculo que debe ser desarrollado”.
7. Sea paciente.
  1. No use la excusa de “fracase” para perder la disciplina.
  2. Practicar la disciplina le ayudará a crecer consistentemente.
  3. Recuerde, es 100% seguro que usted no logrará las metas que nunca se ha fijado.
8. Valore el proceso
  1. En nuestro “acceso instantáneo” al mundo el “proceso” es la víctima.
  2. **Usted está exactamente donde debe estar, dadas todas las cosas que ha hecho para llegar a donde está.** Así que la verdadera pregunta es, ¿Qué hábitos necesita cambiar en el tiempo para hacer una diferencia?
  3. Las metas diarias preparan el cambio de dirección que será la base para un cambio total de vida.

##### C. ¿Sabe por qué quiere seguir mejorando?

1. Esta es una pregunta de sus propios motivos y propósito de vida.
2. Tome el test del “Por qué”
  1. ¿Posterga sistemáticamente las tareas importantes?
  2. ¿Necesita persuasión para hacer las tareas pequeñas?
  3. ¿Realiza las obligaciones solo para salir del paso?
  4. ¿Regularmente habla de manera negativa de su trabajo?
  5. ¿Le irritan los esfuerzos de sus amigos por animarle?
  6. ¿Comienza tareas pequeñas y no las acaba?
  7. ¿Evita las oportunidades de auto mejora?
3. El “abandonar” se ha convertido en un hábito.
  1. ¿Quiere jugar a la suerte o conducir la orquesta de su vida?
4. Aun las pequeñas “decisiones correctas” con el tiempo se convierten en grandes victorias.

##### D. ¿Sabe cuándo debe mejorar?

1. Mire a su reloj, ¿Dónde está la manecilla de algún día?
2. Los cambios de vida deben ocurrir diariamente.
3. Medite en dos hábitos que debe cambiar hoy.

# The JOHN MAXWELL **Team**

## VIVALO: Definiendo el crecimiento como un proceso fantástico.

- II. **Quizás es el momento de dejar de fijarse metas:** Analice la diferencia entre estar orientado a metas y estar orientado al crecimiento.

Orientado a metas	Orientado al crecimiento
Se enfoca en un destino	Se enfoca en el viaje
Lo motiva a usted y a otros	Le ayuda a madurar a usted y a otros
Es estacional	Para toda la vida
Lo reta	Lo cambia
Para cuando se alcanza la meta	Sigue creciendo después de alcanzar las metas
Espera que venga el crecimiento	Toma responsabilidad de crecer
Aprende solo de los errores	Aprende antes de los errores.
Depende de la buena suerte	Depende del trabajo duro.

*Su potencial no es un evento, una meta o un producto. Su potencial es un viaje constante de descubrimiento, crecimiento y reflexión.*

III. **Regularmente productivo**

- A. John Maxwell menciona que aun los grandes compositores no esperan a que llegue la inspiración.
- B. “Esperar” es la excusa que usamos para no producir. Ser consistente es la respuesta para ser productivo.
- C. “Si desarrolla los hábitos del éxito, hará del éxito un hábito.” Michael Angier.

## LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.

IV. **Aplicando La Ley de la Persistencia en su vida:**

### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

1. Alinee sus métodos de motivación con su personalidad. Se sugiere hacerse una evaluación de personalidad.
2. Recuerde, la consistencia es un músculo que debe ser ejercitado. Hágalo diariamente.
3. Busque tantos “por qué” como sean necesarios para mantener su motivación. Medite en los beneficios a corto plazo y los resultados a largo plazo.
4. Lea el siguiente capítulo: La Ley del Entorno.

# The JOHN MAXWELL **Team**

## La Ley del Entorno

*El crecimiento prospera en entornos propicios*

### APRENDALO: Usted no es una víctima

#### I. Tiempo de un cambiar.

A. Analice la opinión de John Maxwell: "Si usted está a la cabeza de la clase, entonces está en la clase equivocada".

#### II. El cambio depende de sus decisiones:

- A. ¿Cuál es la relación entre crecimiento y cambio?
- B. Enumere algunas cosas que se pueden cambiar y las que no.
- C. ¿Cuál es el impacto real que las circunstancias tienen sobre su habilidad de cambiar?
- D. Opciones en lo que se refiere a cambiar.
  - i. Evalúe su entorno actual: Esta es una lista de áreas que le pueden ayudar a alimentar su crecimiento, evalúe cómo estas áreas lo elevan.
    - 1. Música: ¿Qué canciones me levantan?
    - 2. Pensamientos: ¿Qué ideas me hablan?
    - 3. Experiencias: ¿Qué experiencias me rejuvenecen?
    - 4. Amigos: ¿Qué personas me animan?
    - 5. Recreación: ¿Qué actividades me reviven?
    - 6. Alma: ¿Qué ejercicios espirituales me fortalecen?
    - 7. Esperanza: ¿Qué sueños me inspiran?
    - 8. Hogar: ¿Qué miembros de la familia se preocupan por mí?
    - 9. Dones: ¿Qué bendiciones me activan?
    - 10. Memorias: ¿Qué recuerdos me hacen reír?
    - 11. Libros: ¿Qué libros he leído que me han cambiado?

### VIVALO Sea responsable por su cambio.

#### III. Cambie su entorno y a sí mismo.

- A. Cambie usted pero no su entorno: El crecimiento será lento y difícil.
- B. Cambie su entorno, pero no usted: El crecimiento será lento y menos difícil.
- C. Cambie usted y su entorno: El crecimiento será rápido y más exitoso.
- D. Comprenda que la mayoría de las personas realmente no están interesadas en crecer.
- E. Cuando considere su ambiente, hágase las siguientes preguntas:
  - i. ¿Qué me hace crecer?
  - ii. ¿Qué me mantiene vivo?
  - iii. ¿Qué me sustenta?
- F. Pregúntese: ¿El ambiente en que está actualmente lo ayuda a crecer?

#### IV. Cambie con quién pasa su tiempo.

- A. Analice lo siguiente: Nosotros nos convertimos en el promedio de las cinco personas con las que más nos relacionamos.
- B. ¿Tiene alguien en su círculo de amigos que lo ayudará a mantenerse responsable de su crecimiento? John Maxwell recomienda encontrar un compañero de responsabilidad que le ayude a:
  - i. Amarlo incondicionalmente.
  - ii. Desearle que sea exitoso.
  - iii. Ser maduro.
  - iv. Hacerle las preguntas adecuadas y que ya han acordado.
  - v. Ayudarlo cuando lo necesite.

#### V. Desafíese a sí mismo en su nuevo entorno.

- A. Declare sus metas públicamente.
- B. Fije una fecha de cumplimiento para sus metas.  
Cuando tenga un mentor o alguien que lo guíe en su crecimiento, explore las siguientes preguntas con su mentor.
- C. ¿Cuáles son las fortalezas de su mentor?
- D. ¿Qué está su mentor aprendiendo ahora?
- E. ¿Qué necesita usted ahora?

# The JOHN MAXWELL **Team**

- F. ¿Qué está leyendo mi mentor que yo debo leer, a quién debo conocer o qué debo hacer que me ayudará a crecer?
- G. ¿Qué debo preguntarle a mi mentor que aun no he preguntado?

**VI. Enfóquese en el momento**

- A. No hay nada en su pasado que determine su futuro.
- B. Ahora es el momento más importante de su vida.

**VII. Avance a pesar de las críticas**

- A. El crecimiento siempre viene de tomar acción, y la acción siempre provocará críticas. Siempre habrá alguien que le dirá que está equivocado.
- B. Para alcanzar su potencial, debe hacer lo que otros y aun usted creen imposible.
- C. Cuando toma el control de su vida, puede dejar de pedir permiso a otros para crecer.

**VIII. Una nota para los líderes.**

- A. Los líderes siempre tomarán responsabilidad por el crecimiento de su organización. Analice la necesidad de líderes que creen una cultura en la organización que permita crecer. Este ambiente debe permitir que:
  - i. Algunos están más adelante.
  - ii. Cada persona es individualmente desafiada.
  - iii. El enfoque siempre es hacia el crecimiento.
  - iv. La atmosfera es afirmante.
  - v. Un ambiente creado para permitirle a las personas salir de su zona de confort.
  - vi. Ayuda a las personas a permanecer emocionadas.
  - vii. Siempre recuerda que el fracaso no es un enemigo.
  - viii. Mantiene a todos creciendo.
  - ix. Es un lugar donde el cambio es deseado.
  - x. El crecimiento es modelado y deseado.

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

**IX. Aplicando *La Ley del Entorno* en su vida:**

***Preguntas de Facilitación***

**Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Evalúe su crecimiento en las tres áreas estudiadas en el capítulo.

- El suelo adecuado: ¿Qué me alimenta?
- El aire correcto para respirar: ¿Qué me mantiene vivo?
- El correcto clima para vivir: ¿Qué me sostiene?

Recuerde: El crecimiento es mejor y más efectivo cuando su ambiente le ayuda y no lo detiene.  
Lea el siguiente capítulo, *La Ley del Diseño*.



# The JOHN MAXWELL **Team**

## La Ley del Diseño

Para Maximizar el crecimiento, desarrolle estrategias

### APRENDALO: Planifíquese a usted mismo o alguien más lo hará

#### I. Echar la vista atrás; planear hacia delante.

- A. Analice la costumbre de John Maxwell de tomar tiempo específico al final de cada año para evaluar lo que pasó y planificar el siguiente año.

#### II. Lecciones de vida:

- A. La vida es muy sencilla, pero mantenerla de esa forma es muy difícil.
  - i. La vida es sencilla cuando hacemos planes específicos que estén de acuerdo a valores específicos.
  - ii. Mantener los planes sencillos se puede lograr al realizarse estas tres preguntas:
    1. ¿Puede ser recibido personalmente? ¿Puede una persona internalizarlo?
    2. ¿Puede ser repetido fácilmente?
    3. ¿Puede ser transferido estratégicamente? Puede pasarse fácilmente entre personas diferentes.
- B. Diseñar su vida es más importante que diseñar su carrera.
  - i. Quién es usted determinará qué es lo que hace.
  - ii. La planificación siempre debe estar basada en quién es usted.
- C. ¡La vida no es una prueba de vestuario!
  - i. La vida no viene con manual de instrucciones ni con la oportunidad de calentarse.
  - ii. También es cierto que nada de su pasado determina su futuro.
- D. Al planificar su vida, multiplique todo por dos.
  - i. Dese cuenta que los planes se ven muy bien en papel, así que esté listo a expandir los recursos de tiempo, dinero y energía según sea necesario.

### VIVALO Un mejor diseño mediante mejores estrategias.

#### III. Para desarrollar estrategias, dependa de sistemas.

- A. El crecimiento personal puede y debe ser sistemático.
- B. Hay un dicho en los negocios: Los sistemas son la solución. Analice.

#### IV. Los sistemas efectivos tienen en cuenta el cuadro general:

- A. Consideran el cuadro completo: Debemos tener el fin en mente cuando se diseña un sistema efectivo.
- B. Consideran nuestras prioridades: ¿Cuál es el mejor uso de su tiempo en este momento?
- C. Consideran una adecuada medición de los resultados: Sin una medición adecuada del sistema, no hay forma de saber si estamos teniendo éxito.
- D. Incluyen aplicación: Un buen sistema contesta la pregunta ¿Y ahora qué?
  - i. ¿Dónde puedo usar esto?
  - ii. ¿Cuándo puedo usar esto?
  - iii. ¿Quién necesita saber esto?
- E. Promueven la organización. Un buen sistema debe poder predecir la consistencia de los resultados.
- F. Promueven la persistencia. Es decir, la práctica diaria de hacer las cosas bien una y otra vez.

### LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.

## IV. Aplicando La Ley del Diseño en su vida:

### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Tómese un tiempo para evaluar en qué áreas de su vida usted debe ser más estratégico:

Carrera  
Fe  
Familia  
Salud

Afición  
Matrimonio  
Crecimiento personal  
vacaciones

Analice el siguiente axioma: “La suerte les llega a los que están preparados”. ¿Cómo se relaciona esta frase con la planificación y la estrategia?

Para que los sistemas funciones deben cumplir los siguientes criterios:

Simple

Reproducible

Escalable

Enseñable

Comience a desarrollar o refinar los sistemas que le ayudaran a crecer: Mientras lo hace, sea consiente de incluir lo siguiente:

- El cuadro en general: ¿Le ayudará a alcanzar sus metas generales?
- Sus prioridades: ¿El sistema es coherente con sus prioridades y beneficios?
- Medidas: su sistema le aporta una forma tangible de saber si ha tenido éxito.
- Aplicación: ¿Tiene el sistema una inclinación incorporada hacia la acción?
- Organización: ¿Hace el sistema un uso de su tiempo mejor que lo que está haciendo ahora?
- persistente: ¿puede repetir, y repetirá, fácilmente el sistema de forma regular?

Lea el siguiente capítulo, La Ley del Dolor.

# The JOHN MAXWELL **Team**

## La Ley del Dolor

*El Buen manejo de las malas experiencias conduce a un gran crecimiento*

**APRENDALO: “No es que algo ha salido mal”.**

- I. **Analice lo siguiente: “Cada problema presenta a una persona con ella misma”.**
- II. **Lo que yo sé de las malas experiencias:**
  - A. Todo mundo las tiene.
    - i. Las malas experiencias no son exclusivas a una sola persona.
    - ii. Si espera que para usted todo salga bien o todo sea justo, prepárese para una gran decepción.
  - B. A nadie le gustan.
  - C. Pocas personas sacan experiencias positivas de las experiencias malas.
    - i. Pero cada quien puede escoger cómo reaccionar a una mala experiencia.
- III. **El archivo del dolor**
  - A. El dolor de la inexperiencia: Nunca he pasado por eso.
  - B. El dolor de la incompetencia: Debí haberlo visto venir.
  - C. El dolor del desengaño: Ojala nunca hubiera pasado.
  - D. El dolor del conflicto: Las relaciones interpersonales no siempre son agradables.
  - E. El dolor del cambio: No quería que eso sucediera.
  - F. El dolor de la mala salud: Perdí lo que siempre creí que tendría.
  - G. El dolor de las decisiones difíciles: No puedes hacer a todos felices siempre.
  - H. El dolor de la pérdida de relaciones: Esforzarme por alcanzar mi potencial me alejo de mis amigos.
  - I. El dolor de las pérdidas económicas: Si tan solo lo pudiera recuperar.
  - J. El dolor de no ser el número uno: Yo merezco estar allí.
  - K. El dolor de viajar: Cuando estoy de viaje me siento...
  - L. El dolor de la responsabilidad: Esperan tanto de mí.

**VIVALO Es su vida, usted decide.**

- IV. **Cómo convertir su dolor en ganancia.**
  - A. Escoger una postura positiva en la vida.
    - i. ¿Cuáles son sus supuestos y presuposiciones acerca de la vida, las personas y las experiencias?
    - ii. ¿Comienza usted con la expectativa de que las personas son buenas y de que las experiencias pueden ser manejables?
    - iii. Con una actitud positiva ante la vida, las cosas buenas serán mejores y las malas no serán tan malas.
    - iv. Dado que la vida no es siempre de la forma que quisiéramos, ¿Ha aprendido usted a apreciar el resultado final?
    - v. Una actitud positiva ante la vida siempre encontrará aspectos positivos en cada experiencia.
  - B. Aceptar y desarrollar su creatividad.
    - i. Analice: “La vida comienza al final de su zona de comodidad”. Cómo le ayudará esta frase a desarrollar su creatividad.
    - ii. Cuando se nos presenta una mala experiencia, generalmente la creatividad le ayudará a salir de ella.
  - C. Aceptar el valor de las malas experiencias.
    - i. Analice: “En esta vida hay ganadores y hay alumnos”.
    - ii. Todos enfrentaremos dificultades, pero no todos aprenderemos de ellas.
  - D. Hacer cambios buenos después de aprender de las malas experiencias.
    - i. Esto es especialmente cierto, algunas malas experiencias son el resultado de malas decisiones, APRENDA.

# The JOHN MAXWELL **Team**

- ii. Así como el fuego endurece el metal para que se convierta en una herramienta usable, así puede el dolor convertirnos en personas maravillosas.
  - iii. Los sentimientos tales como el resentimiento, pueden convertir una mala experiencia en algo peor.
- E. Asuma la responsabilidad de su vida
- i. Es usted una víctima o es victorioso.
  - ii. Solo hay un pequeño paso entre “por qué a mí” a “hay de mí”.
  - iii. Puede parecer muy duro, incluso cruel, pero no importa que sea lo que pase, nuestra actitud hacia las experiencias negativas nos colocarán en el camino adecuado.
  - iv. He aquí una sólida verdad acerca de ser responsable por su propia vida: Muy pocos lo son en realidad.

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

V. **Aplicando La Ley del Dolor en su vida:**

***Preguntas de Facilitación***

**Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

¿Cuál de las siguientes oraciones describe mejor su postura ante el dolor?

1. Haga cualquier cosa y todo lo posible por evitar el dolor a toda costa.
2. Sé que el dolor es inevitable, pero trato de ignorarlo o desviarlo.
3. Sé que todo el mundo experimenta dolor, de modo que lo soporta cuando llega.
4. No me gusta el dolor, intento seguir siendo positivo a pesar de ello.
5. Procesos la emoción de las experiencias dolorosas rápidamente e intento encontrar una lección en ellas.
6. Proceso el dolor, encuentro la lección y realizo cambios de modo proactivamente como resultado.

Analice los procesos que John ha implementado en su vida al encontrarse con experiencias dolorosas:

1. Definir el problema.
2. Extender su emoción.
3. Expresar la lección.
4. Identificar un cambio deseado.
5. Pensar en numerosos caminos.
6. Recibir y comentarios de otros.
7. Implemente un curso de acción.

Recuerde, el cambio personal requiere acción. Decida qué acción tomará, cuál será su actitud y altitud cuando experimente una nueva situación dolorosa.

Lea el siguiente capítulo, La Ley de la Escalera.

## La Ley de la Escalera

El crecimiento en el carácter determina la altura de su crecimiento personal

**APRENDALO: “Somos lo que somos, no lo que hacemos”**

### I. Ambición sin dirección

A. Analice lo siguiente: “Ambición sin dirección”.

### II. Para ser exitoso, piense como exitoso:

A. ¿Qué significa esto para usted?

B. Describa algunas de las formas en que piensa la gente exitosa

C. Revise la lista de tópicos de la página 145 y comparta los dos principales que le gustaría explorar en su vida.

### III. El valor del carácter

A. ¿Le sorprende que la honestidad es la principal característica que a nivel universal la gente más valora?

B. Analice lo siguiente: “99% de los fracasos en el liderazgo son fracasos del carácter”.

**VIVALO Su potencial es encontrado peldaño a peldaño.**

### IV. Peldaños en mi escalera de carácter.

A. Me enfocaré en ser mejor por dentro que por fuera. El carácter importa.

i. El interior influye el exterior.

1. Realmente cosechamos lo que sembramos.

2. Lo que creemos hace nuestro carácter.

ii. Las victorias internas preceden a las externas.

1. Antes de poder hacer, usted debe ser.

iii. El desarrollo de nuestro interior está completamente dentro de nuestro control.

1. No siempre podemos determinar lo que nos pasa en el exterior, pero si podemos determinar lo que nos pasa en el interior.

2. Fallar en tomar las decisiones de carácter correctas significa que regalamos algo de nosotros mismos.

B. Seguiré a regla de oro. Las personas importan.

i. Las personas se dan cuenta de cuando a usted realmente le interesan.

C. Enseñare solo lo que yo creo. La pasión importa.

i. Las creencias prestadas no son nuestras creencias.

ii. Debemos ser disciplinados en desarrollar nuestras propias creencias medulares y luego ser apasionados en enseñarlas a otros. Las personas pueden notar la diferencia.

D. Valoraré la humildad por encima de todas las virtudes. La perspectiva importa.

i. Mientras muchas personas no planifican fracasar, aún más no planifican como no hacerlo.

ii. Recuerde el cuadro general.

1. Recuerde quién es usted.

iii. Reconozca que todos tienen debilidades.

1. Y que todos fallamos.

iv. Sea enseñable.

1. Tener una mente de aprendiz nos permite ser flexibles y moldeables a nuevas verdades.

v. Este dispuesto a servir a otros.

1. Poner a otros en primer lugar le da la perspectiva y tamaño correcto a nuestro ego.

2. Sirva a alguien que no le puede regresar el servicio.

vi. Sea agradecido

1. La gratitud expresa nuestra propia dependencia y nuestra propia vulnerabilidad.

2. Todos los que han encontrado el éxito lo han hecho a través de la ayuda de otros interesados en su éxito.

E. Me esforzaré por terminar bien. La fidelidad importa.

# *The* JOHN MAXWELL **Team**

- i. En la vida uno no puede parar, o termina o sigue avanzando.
  - ii. Nuestro carácter está en perfeccionamiento hasta que terminamos nuestro camino.
- V. **Cuanto más fuerte es su carácter, mayor es su potencial de crecimiento.**
  - A. Analice lo siguiente: “Nació como barro pero murió como mármol”. ¿Cómo se vive esto?

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

- VI. **Aplicando *La Ley de la Escalera* en su vida:**

## *Preguntas de Facilitación*

### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Evalúe en dónde ha puesto la mayor parte de su enfoque hasta este momento en su vida. ¿Ha estado en mejor por dentro o por fuera?

Haga planes de emplear tiempo en los próximos meses para servir a otros regularmente.

¿Cuánto tiempo invierte en cosas externas y cuánto en cosas internas?

Reserve tiempo específico para desarrollar su interior - humildad, carácter, colocar a otros en primer lugar y la importancia de la familia.

Explore esta verdad: “Las emergencias no desarrollan el carácter, solo lo revelan”.

Lea el siguiente capítulo, *La Ley de la Banda Elástica*.

# The JOHN MAXWELL Team

## La Ley de la Banda Elástica

*El crecimiento se detiene cuando usted pierde la tensión entre donde está y donde podría estar*

**APRENDALO: “La mediocridad no es una meta valiosa”.**

### I. Una serie de estiramientos

- A. Analice lo siguiente: “El regalo de Dios para nosotros: Potencial. Nuestro regalo a Dios: Desarrollarlo.” John Maxwell.
- B. John Maxwell comenta acerca de algunos lugares en donde él tuvo que estirarse a lo largo de su vida. ¿A qué se refiere con estiramientos?
- C. ¿Cuáles son algunos estiramientos que usted ha experimentado en su vida? ¿Cómo le han ayudado a desarrollarse y cómo lo han retado?
- D. ¿Hay algún lugar en su vida en el que deba estirarse en este momento?

**VIVALO Es fácil ser promedio.**

### II. El beneficio de la tensión.

- A. Pocas personas quieren estirarse.
  - i. ¿Por qué cree que solo pocas personas quieren estirarse?
  - ii. ¿Es ser “promedio” lo suficientemente bueno?
  - iii. ¿Qué significa vivir “por omisión”?
- B. Conformarse con el Estatus Quo finalmente nos conduce a la insatisfacción.
  - i. Analice la siguiente frase de Abraham Maslow: Si usted planifica ser menos de lo que es capaz de ser, probablemente será infeliz todo el resto de su vida.
  - ii. El “promedio” puede ser fácilmente alcanzado con solo presentarse.
- C. El estiramiento siempre comienza desde adentro hacia fuera.
  - i. Analice esta frase de James Allen: Una persona no puede viajar interiormente y permanecer quieta exteriormente.
  - ii. ¿Se podría decir que una persona que nunca se mueve más allá del promedio en realidad no está creciendo interiormente?
  - iii. Analice lo siguiente: “Usted está exactamente a donde debería estar en la vida, dadas todas las cosas que ha hecho para llegar a donde está”.
  - iv. ¿Cómo puede evaluar a dónde está y a dónde quiere estar?
- D. El estiramiento siempre requiere cambio.
  - i. Estirarse requiere que creamos que podemos comenzar de nuevo.
  - ii. Estirarse requiere que desarrollemos la habilidad de estirarnos.
  - iii. Estirarse requiere riesgo.
  - iv. Analice lo siguiente: “Nunca es tarde para ser lo que debió haber sido”.
- E. Estiramiento le destaca de los demás.
  - i. Analice la naturaleza limitante de decir: “Es lo suficientemente bueno”.
  - ii. ¿Por qué opina John Maxwell que “hay suficiente espacio arriba”?
  - iii. ¿Cuántas personas conoce que realmente buscan hacer su vida extremadamente mejor, no solo en lo financiero, pero una vida verdaderamente buena?
  - iv. ¿Se está usted diferenciando?
- F. Estirarse puede convertirse en un estilo de vida.
  - i. Analice esta frase del Rabino Nachman: “Si mañana no va a ser mejor que hoy, entonces ¿para qué necesita el mañana?”.
  - ii. Así como el ejercicio se vuelve adictivo para el atleta, el estirarse se vuelve adictivo para el triunfador.
  - iii. Recuerde, el éxito no es un lugar de llegada, en el que se para de estirarse al llegar.
- G. El estiramiento le da un impulso en la relevancia.
  - i. ¿Imagínese qué pasaría si más personas aspiraran a ser más?

# The JOHN MAXWELL **Team**

- ii. Analice lo siguiente: “Una posibilidad es una indicación de Dios; uno debe seguirla”.
  - iii. ¿Cómo el estirarse nos cambia de ser indiferentes a hacer una diferencia?
- H. Estirarse hasta el final.
- i. Nuevamente se nos recuerda que estirarse es una búsqueda perpetua.
  - ii. Nuestras vidas deben estar en una constante búsqueda de crecimiento, aprendizaje, mejora y servicio.

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

III. **Aplicando La Ley de la Banda Elástica en su vida:**

### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

1. *¿En qué áreas de su vida ha perdido su estiramiento y se ha conformado?*
2. *¿Ha sido capaz de definir su propio potencial? Si no, buscar ayuda en esta área de un coach o un mentor puede ser necesario.*
3. *¿Qué hábitos ha desarrollado que le han obstaculizado su progreso hacia su potencial?*
4. *Califique su satisfacción en las diferentes áreas de su vida. ¿En qué áreas se ha convertido en promedio y ha perdido la capacidad de estirarse?*
5. *Cree algunos medios específicos para estirarse en las áreas de su vida en las que no está creciendo.*
6. *Recuerde establecer un balance entre su potencial y su lugar presente, de forma que el estirarse sea posible y retador. Esta tensión es crítica, pero usted no quiere estar tan estresado que simplemente se dé por vencido.*
7. *Sus metas de estiramiento deben ser SMART.*
  - a. *Específicas Sea concreto.*
  - b. *Medibles: ¿Sin medición cómo sabrá si creció?*
  - c. *Alcanzables: Deben ser algo que usted realmente va a hacer.*
  - d. *Realistas: Deben ser algo que usted realmente pueda hacer.*
  - e. *Con plazo de tiempo: sin un tiempo de cumplimiento, usted solo está creando una lista de deseos.*

*Lea el siguiente capítulo, La Ley de la Compensación.*



## La Ley de la Compensación

*Tiene usted que ceder para crecer*

**APRENDALO: “Lo más difícil de robar la segunda base es quitar el pie de la primera”**

### I. El siguiente paso

- A. ¿Qué necesita hacer para avanzar al siguiente nivel de su potencial?
  - i. ¿Qué está dispuesto a dejar para avanzar al siguiente nivel?
  - ii. ¿Qué tendrá que dejar?
  - iii. No estar dispuesto a dejar algunas cosas es la razón por la que muchas personas nunca alcanzan su potencial.

### II. La verdad sobre las compensaciones

- A. Las compensaciones están a nuestra disposición a lo largo de la vida.
  - i. Las personas no exitosas hacen malas compensaciones.
  - ii. Las personas promedio hacen pocas compensaciones.
  - iii. Las personas exitosas hacen buenas compensaciones.
- B. Debemos aprender a ver las compensaciones como oportunidades para el crecimiento.
  - i. Analice lo siguiente: “Aunque no siempre obtengamos lo que queremos, siempre obtenemos lo que escogemos”.
  - ii. Dos preguntas que hacerse al evaluar un intercambio:
    - 1. ¿Qué es lo positivo y lo negativo de este intercambio?
    - 2. ¿Pasaré por este intercambio o creceré en este intercambio?
- C. Las compensaciones nos fuerzan a realizar difíciles cambios personales.
  - i. Analice lo siguiente: “Cuando queremos algo que nunca hemos tenido, tenemos que hacer algo que nunca hemos hecho.”
  - ii. El cambio siempre es posible, así que acuérdesse de estas verdades acerca del cambio.
    - 1. El cambio es personal. Para cambiar su vida, USTED necesita cambiar.
    - 2. El cambio es posible: Todos PUEDEN cambiar.
    - 3. EL cambio es beneficioso: Usted será recompensado cuando cambie.
  - iii. Considere estas 3 verdades acerca del momento oportuno para el cambio.
    - 1. Cambiar cuando tiene que hacer le da una victoria.
    - 2. Cambiar después de que debe hacerlo le da una derrota.
    - 3. Resistirse al cambio es matar su potencial.
- D. La pérdida por una compensación normalmente se siente mucho antes que la ganancia.
  - i. Esta es una de las razones por las cuales las personas le temen al cambio: Puede doler.
  - ii. Se ha dicho que “La naturaleza aborrece el vacío”, es decir el tiempo entre la siembra y la cosecha. Pero esta transición entre el cambio y ver el fruto del cambio, puede ser un momento de transformación poderoso hacia nuestra madurez.
- E. La mayoría de las compensaciones pueden realizarse en cualquier momento.
  - i. Los intercambios tales como la buena salud, los buenos hábitos, y una mejor educación pueden hacerse en cualquier momento.
  - ii. Es muy raro que sea realmente tarde para hacer un cambio.
- F. Unas pocas compensaciones llegan solamente una vez.
  - i. Distinguirlos es crítico para desarrollar nuestro potencial.
  - ii. Perder un intercambio único puede significar el cambio de grandes planes.
- G. Cuanto más alto suba, más difíciles serán las compensaciones.
  - i. Muchas personas paran de crecer porque ellos han llegado a una posición en la que ya no desean trabajar para llegar más alto.
  - ii. Las habilidades que lo han traído a dónde está ahora no son las habilidades que lo llevarán a un nuevo nivel.
  - iii. Considere su propio potencial, ¿Qué sentiría si hace un intercambio que lo lleve a un nuevo nivel?
- H. Las compensaciones nunca nos dejan siendo iguales.

# The JOHN MAXWELL **Team**

- i. El factor “miedo” al cambio es que quizás tengamos que ser diferentes. Sí, usted será diferente después del intercambio.
- ii. Pregúntese, ¿A dónde está actualmente es a dónde realmente quiere quedarse?
- I. Algunas compensaciones nunca valen el precio que tienen.
  - i. Estos intercambios podrían dañar, herir o incluso arruinar una vida entera.
  - ii. Esta es una pregunta de lo que valoramos y priorizamos.

## VIVALO Comience a compensar.

### III. Compensaciones que vale la pena hacer.

- A. Estoy dispuesto a ceder a la seguridad económica hoy a cambio de potencial mañana.
  - i. No hay futuro en ningún trabajo. El futuro reside en el hombre que realiza el trabajo.
  - ii. Si ya ha perdido un trabajo, ¿qué tan seguro se sentía el día antes de que lo perdió?
- B. Estoy dispuesto a ceder a la gratificación inmediata a cambio de crecimiento personal.
- C. Estoy dispuesto a ceder a la vida rápida a cambio de la buena vida.
  - i. Reflexione en estas sugerencias para ayudarlo a enfocar su vida:
    - 1. ¿Qué puede delegarle a otros?
    - 2. Hacer lo que hace mejor y dejar el resto.
    - 3. Tener el control de su calendario; de otro modo otras personas lo tendrán.
    - 4. Hacer lo que le gusta porque le dará energía.
    - 5. Trabajar con personas que le caen bien, para que no se quede agotado de energía.
- D. Estoy dispuesto a ceder seguridad a cambio de significado.
  - i. Nadie alcanzará su potencial si sigue en un lugar “seguro”.
- E. . Estoy dispuesto a ceder la suma a cambio de la multiplicación
  - i. Estar dispuesto a liderar líderes que liderarán, no solamente seguidores que seguirán.
  - ii. Busque colaboración y asociaciones, para hacer más cosas.
  - iii. Comparta, no acumule, recursos y conocimiento con otros.
  - iv. Encuentre las formas que el crédito por los logros sea compartido con todos.
  - v. Sea un conductor de bendiciones, no una reserva de activos.

## LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.

### IV. Aplicando La Ley de la Compensación en su vida:

#### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Escriba su propia lista de intercambios prioritarios. Use la lista que se estudio en este capítulo para comenzar:

1. Estoy dispuesto a ceder a la seguridad económica hoy a cambio de potencial mañana.
2. Estoy dispuesto a ceder la gratificación inmediata cambio de crecimiento personal.
3. Estoy dispuesto a ceder la vida rápida a cambio de la buena vida
4. Estoy dispuesto a ceder seguridad a cambio de significado
5. Estoy dispuesto a ceder suma a cambio de multiplicación.

Tan importantes como los intercambios, es saber qué es lo que usted no está dispuesto a intercambiar. Enliste algunas de las cosas que no piensa comprometer. Al hacer esta lista, escriba algunas medidas de seguridad que le aseguren que no se desviará de estas prioridades. ¿Qué intercambio debe hacer hoy? ¿Cuál es su siguiente nivel y cuanto le costará llegar allí?

*Lea el siguiente capítulo, La Ley de la Curiosidad.*

## La Ley de la Curiosidad

*El crecimiento es estimulado al preguntar ¿Por qué?*

**APRENDALO: “Muchas personas nunca preguntan por qué... ¿Por qué no lo hacen?”**

### I. ¿De dónde proviene la curiosidad?

### II. ¿Cómo cultivar la curiosidad?

- A. Crea que usted puede ser curioso.
  - i. La curiosidad viene del deseo de aprender... así que desee aprender.
- B. Tenga una mentalidad de principiante.
  - i. Asumir que sabe no le ayuda. Haga preguntas.
  - ii. Debe haber un fuego en el corazón por el crecimiento personal.
  - iii. Trate la información que se le provee pero que usted ya conoce como una confirmación de su comprensión, no una pérdida de aprendizaje.
- C. Haga que “¿Por qué?” sea su expresión favorita.
  - i. Las preguntas de enfoque generalmente comienzan con “¿Por qué?”.
  - ii. Preguntar ¿por qué? Lo llevará al corazón de la razón, causa, intención y propósito.
- D. Pase tiempo con otras personas curiosas.
  - i. La curiosidad de otras personas estimulará su curiosidad.
  - ii. Otras personas harán preguntas que a usted quizás no se le han ocurrido.
- E. Aprenda algo nuevo cada día.
  - i. Comience el día con una actitud de curiosidad.
  - ii. Crecer significa estar abierto a aprender.
  - iii. Estar abierto requiere reflexión acerca de lo que ha aprendido. La experiencia no es la mejor maestra, la experiencia evaluada lo es.
- F. Participe del fruto de sus fracasos.
  - i. Aun en el fracaso pregunte el por qué.
  - ii. Tome las experiencias fallidas como un maestro, aprenda no pierda.
- G. Deje de buscar la respuesta correcta.
  - i. Aun cuando se puede considerar que pueden haber varias respuestas, nunca asuma que sólo hay una sola dirección correcta.
  - ii. En lugar de decir: Si no está malo, no lo arregle, hágase estas preguntas:
    - 1. Si no está roto, ¿Cómo lo podemos mejorarlo?
    - 2. Si no está roto, ¿Cuándo es probable que se rompa en el futuro?
    - 3. Si no está roto ¿Cuánto tiempo servirá a medida que el mundo cambia?
  - iii. Steve Jobs, el fundador de Apple comenzó su imperio completo al cuestionar el estatus quo.
  - iv. Una persona que está en proceso de crecimiento no se siente a gusto con soluciones de “una sola opción”.
- H. Supérese a usted mismo.
  - i. Tratar nuevas cosas puede significar que usted se mire tonto.
  - ii. Mantenga la actitud de un niño “¿Puedo intentarlo?”.
- I. Salga fuera del molde
  - i. Analice cómo esta frase de Thomas Alva Edison puede impactar su vida, su empresa o su organización: “No hay reglas acá, porque estamos tratando de lograr algo”.
  - ii. Las palabras “Nunca lo hemos hecho así” son palabras de alguien que no desea crecer.
  - iii. Platique acerca de lo que significa tener una mentalidad de abundancia.
  - iv. Las personas promedio se preguntan: ¿Puedo hacerlo? Las personas con una mentalidad de abundancia se preguntan ¿Cómo puedo hacerlo?
- J. Disfrute de su vida
  - i. Solamente permita que la alegría de la vida sea una parte central de su existencia.

# *The* JOHN MAXWELL **Team**

**VIVALO** Haga de su vida una aventura.

**III. La curiosidad fue su clave.**

- A. Aunque nos alegremos de tener algunas respuestas y alcanzar algunos logros, nunca debemos parar de hacer preguntas.
  - i. La curiosidad puede sobreponer muchas debilidades naturales en nuestra propia vida.
- B. Su curiosidad no conocía límites.
  - i. ¿Es usted un Indiana Jones cuando se trata de aprender nuevas cosas? O es usted el lento de la película.
  - ii. La cura para el aburrimiento es la curiosidad.

**LIDERE:** Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.

**IV. Aplicando La Ley de la Curiosidad en su vida:**

***Preguntas de Facilitación***

**Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

Hágase estas preguntas:

1. ¿Cree que puede ser curioso?
2. ¿Tiene una mentalidad de principiante?
3. ¿Ha hecho que “por qué “sea su expresión favorita?
4. ¿Pasa tiempo con gente curiosa?
5. ¿Aprende algo nuevo cada día?
6. ¿participe del fruto del fracaso?
7. ¿Ha dejado de buscar la respuesta correcta?
8. ¿Se ha superado a sí mismo?
9. ¿Sale usted del molde?
10. ¿Está disfrutando de su vida?

*Lea el siguiente capítulo, La Ley del Modelo.*

# The JOHN MAXWELL **Team**

## La Ley del Modelo

Es difícil superarse cuando no se tiene a quien seguir si no a usted mismo

**APRENDALO: “Lidere, siga o solamente...?”**

**I. Analice: Usted solamente puede crecer tanto como puede crecer... ¿Y ahora qué?**

**II. ¿A quién debería seguir?**

- A. Un buen mentor es un ejemplo digno.
  - i. Busque un mentor que no solo hable sino que haga lo que dice.
  - ii. La vida personal de un mentor debe reflejar altos estándares.
- B. Un buen mentor está disponible.
  - i. Un mentor debe ser capaz de pasar tiempo con usted para impactar en su vida.
  - ii. Usted puede cambiar mentores mientras avanza.
- C. Un buen mentor tiene experiencia demostrada.
  - i. Busque mentores que han estado haciendo lo que hacen por un largo tiempo.
- D. Un buen mentor posee sabiduría.
  - i. Sabiduría es saber qué hacer con lo que sabe.
  - ii. Nunca confunda el talento con la sabiduría.
  - iii. La sabiduría puede ser pasada a otro en unas pocas palabras.
- E. Un buen mentor proporciona amistad y apoyo.
  - i. Un mentor le hará saber que se interesa por usted.
  - ii. No confunda a alguien que quiere darle consejos con un mentor.
  - iii. Un mentor lo dirigirá tanto con la cabeza como con el corazón.
- F. Un buen mentor es un coach que marca una diferencia en las vidas de las personas.
  - i. Un coach lleva a las personas de dónde están a dónde quieren estar.
    1. Considere algunos de los nombres para un coach en otras culturas (todos significan, uno que va adelante y muestra el camino):
      - a. Sensei: Uno que ha avanzado más en el camino.
      - b. Gurú: “Gu” oscuridad, “Ru” Luz, alguien que trae luz a la oscuridad.
      - c. Lama: Uno con autoridad espiritual.
      - d. Maestro: Un experto de la música.
      - e. Tutor: Un maestro privado.
      - f. Guía: Uno que muestra el camino.
      - g. Mentor: Un sabio y confiable consejero.

**VIVALO Para crecer, consígase un coach.**

**III. Las características de un coach.**

- Se interesan por las personas de quienes son coach.
  - Observa sus actitudes, conducta y rendimiento.
  - Se sitúan a su lado con sus fortalezas para obtener un rendimiento máximo.
  - Comunican y hacen comentarios sobre su rendimiento.
  - Les ayudan a mejorar sus vidas y su rendimiento.
- A. La ley del modelado indica que usted necesita un coach, todo el mundo necesita un coach.
    - i. Michael Jordan ha dicho muchas veces que él no sería Michael Jordan sin Phil Jackson.
    - ii. ¿Tiene usted un coach, un mentor o un modelo a seguir?

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

# *The* JOHN MAXWELL **Team**

## IV. Aplicando *La Ley del Modelo* en su vida:

### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

1. Encuentre un mentor para el siguiente paso.
2. Antes de hacer una cita con su mentor o coach, tenga al menos 5 preguntas en mente listas para él.
3. Haga una lista de áreas específicas de su vida que usted quiera analizar. Recuerde, esta no es consejería, el coaching es acerca de su futuro y su crecimiento.
4. Tiene usted modelos continuados a quienes observa, sigue y de los que aprende , personas que pueden darle consejo respecto al cuadro general de su vida y su carrera.

*Lea el siguiente capítulo, La Ley de la Expansión.*

# The JOHN MAXWELL **Team**

## La Ley de la Expansión

El crecimiento siempre aumenta su capacidad

**APRENDALO: “Encuentre los límites y entonces muévalos”**

### I. ¿Cómo aumentar su capacidad de pensamiento?

#### A. Deje de pensar en más trabajo y comience a pensar ¿Qué funciona?

- i. La capacidad no siempre es acerca de “más”. Comienza con “mejor”.
- ii. Hágase estas preguntas acerca de su trabajo:
  1. ¿Qué necesito hacer?
  2. ¿Qué me da el mayor retorno?
  3. ¿Qué me da los mayores resultados?

#### B. Deje de pensar: ¿Puedo? Y comience a pensar: ¿Cómo puedo?

- i. La razón más común por la que las personas no sobrepasan las posibilidades, es porque no las desafían lo suficiente.
- ii. Pregúntese: ¿Qué intentaría si supera que no puede fallar?
- iii. Analice lo siguiente: “Los pensamientos auto-limitantes siempre funcionan”.
- iv. Recuerde, la mayoría de los sistemas de la naturaleza están en reajuste continuo para corregir el camino en dirección a la meta.
  1. La temperatura es regulada por corrección.
  2. Una flor crece al responder continuamente al sol.
- v. No confunda la necesidad de corregir con el fracaso.

#### C. Deje de pensar en una puerta y piense en muchas puertas.

- i. Siempre hay opciones.
- ii. Siempre hay más de una manera de hacer algo exitosamente.
- iii. Las posibilidades de llegar a algún lado incrementan la creatividad y la adaptabilidad.
- iv. El movimiento con intencionalidad crea posibilidades.
- v. El fracaso y los retrocesos pueden ser grandes herramientas para el aprendizaje.
- vi. Conocer el futuro es difícil, controlar el futuro es imposible.
- vii. Conocer el hoy es esencial, controlar el hoy es imposible.
- viii. El éxito es el resultado de acción continua llena de correcciones continuas.

### II. ¿Cómo aumentar su capacidad para la acción?

- A. Deje de hacer las cosas que ha hecho antes y comience hacer las cosas que podría y debería hacer.
  - i. ¿Continuará haciendo lo que siempre ha hecho? ¿O intentará algo nuevo?
  - ii. Lo que debemos hacer puede y debe cambiar en importancia según avancemos.
  - iii. La expansión requiere dejar la zona de confort.
  - iv. Cometer errores es una señal de que realmente está haciendo algo.
- B. Deje de hacer lo que se espera y comience a hacer más de lo que se espera.
  - i. Vivimos en una cultura que da trofeos por sólo aparecer.
  - ii. Expandirse significa hacer más de lo que se espera.
- C. Deje de hacer cosas importantes ocasionalmente y comience a hacer cosas importantes diariamente.

# The JOHN MAXWELL **Team**

- i. ¿Cuándo es el momento de no hacer cosas importantes?
- ii. Recuerde, el éxito está determinado por su plan diario.

## VIVALO Mida su capacidad.

### III. Extender su capacidad= Extender su impacto.

- A. Su impacto es una función directa de su capacidad.
- B. No hay nada en su pasado que determine su futuro, su capacidad debe crecer.
- C. Pregúntese a usted mismo, dónde está su impacto actualmente; ahora pregúntese, dónde debería de estar. La diferencia es el límite de su capacidad.

## LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.

### IV. Aplicando La Ley de la Expansión en su vida:

#### *Preguntas de Facilitación*

#### **Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

*Ha hecho la transición mental desde “No puedo” a “¿Puedo?” o ¡puedo!*

*Hasta “como puedo”*

- *¿Si supiera que no podía fracasar, que intentaría?*
- *¿Si no tuviera limitaciones, qué me gustaría hacer?*
- *¿Si las finanzas no fuera un problema, Qué estaría haciendo con mi vida?*

*¿Esto le parece imposible o posible? Si le parece posible, entonces está listo para comenzar a crecer.*

*Hágase una auditoría de efectividad para asegurarse de que usted está enfocado en “lo que funciona” y no en “más trabajo”.*

*Piense en sus propios patrones de comportamiento. ¿Qué es lo que está funcionando y qué es lo que necesita ajuste? Use el criterio de requerido, retorno y recompensa para ayudarlo a hacer los ajustes necesarios.*

*Lea el siguiente capítulo, La Ley de la Contribución.*



# The JOHN MAXWELL **Team**

## La Ley de la Contribución

Desarrollarse a sí mismo lo capacita para desarrollar a otros

**APRENDALO: “Otros necesitan crecer también”**

### I. Añadiendo valor a otros.

- i. No puede dar lo que no tiene.
- ii. Diariamente pregúntese: ¿Qué bien puedo hacer yo hoy?
- iii. ¿Qué bien he hecho hoy?

### II. Sea un río no una.

**Estas preguntas son excelentes para identificar a alguien que nos puede motivar a ser lo mejor.**

- i. ¿Quién es su mentor y le ofrece un fundamento de sabiduría?
- ii. ¿Quién es su mentor para aspirar a ser una mejor persona?
- iii. ¿Quién le desafía a pensar?
- iv. ¿Quién lo alienta en sus sueños?
- v. ¿Quién se interesa bastante para reprenderle?
- vi. ¿Quién tiene misericordia cuando usted ha fracasado?
- vii. ¿Quién comparte la carga en momentos de presión sin que se lo pidan?
- viii. ¿Quién aporta diversión y risa a su vida?
- ix. ¿Quién le da perspectiva cuando usted se desalienta?
- x. ¿Quién le inspira a buscar a Dios?
- xi. ¿Quién le ama incondicionalmente?

**Ahora analice cómo puede usted aplicar estas preguntas a alguien más.**

**VIVALO De para crecer, crezca para dar.**

### III. Tomar las decisiones correctas de contribución.

- A. Ser agradecido.
  - i. Viva en una actitud de abundancia.
- B. Poner en primer lugar a las personas.
  - i. ¿Hay algo más importante que las personas?
  - ii. Si usted es un líder, o la gente estará primero, o no será el líder por mucho tiempo.
- C. No permitir que las cosas le posean.
  - i. Analice lo siguiente: “Hay dos razones para tener dinero: para tener opciones y para ayudar a otros”. John Maxwell.
  - ii. Si su vida es vivir para trabajar entonces está trabajando por algo equivocado.
- D. No permitir que las personas le posean.
  - i. No le deba a nadie nada y no permita que otros le deban.
  - ii. Acepte graciosamente los regalos, pero no como una forma de controlarlo.
- E. Definir el éxito como siembra, no como cosecha.

# The JOHN MAXWELL **Team**

- i. Usted quizás nunca vea la cosecha de sus labores. Piense en aquellos que han preparado el terreno para usted y nunca supieron que tanto lo han influenciado.
  - ii. Comprométase hoy a no dejar este mundo sin haber impactado a otros para bien.
- F. Seguir creciendo para seguir dando.
- i. La gente que para de crecer, para de dar.
  - ii. La gente que para de crecer, pierde su pasión.
  - iii. El mejor regalo que usted puede darle a alguien es su propio desarrollo personal.

**LIDERE: Cuando usted vida esta ley, le mostrara a otros el camino y los empoderara para aprenderla y vivirla también.**

IV. **Aplicando La Ley de la Contribución en su vida:**

***Preguntas de Facilitación***

**Superando los Dolores del crecimiento**

(Pasos específicos para un crecimiento acelerado)

*¿Cuál es su deseo ardiente en la vida?*

*Complacencia propia o crecimiento Propio*

*¿Están sus mejores esfuerzos enfocados en hacerlo sentir bien, o en hacer a alguien más exitoso?*

*Considere cómo otros pueden “poseerlo” a través de una relación no sana, expectativas irreales, o solicitud de atención innecesaria. Haga los ajustes necesarios para esta relación.*

*¿Es usted un “dador” o un “recibidor”?*