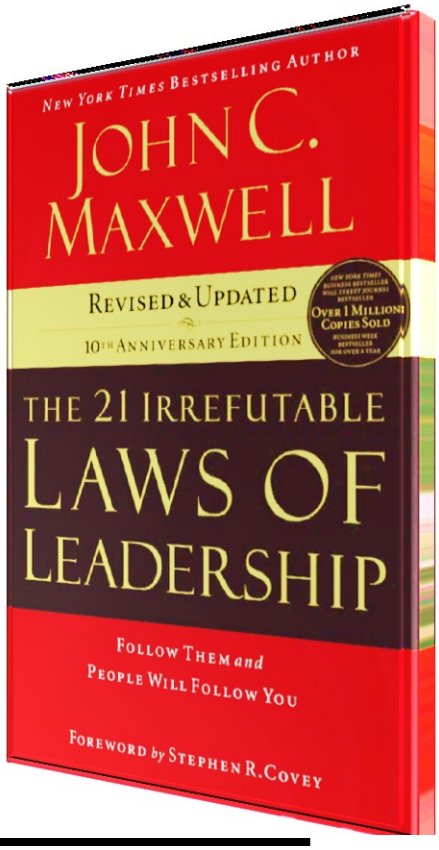
21 Leyes Irrefutables de Liderazgo



MASTERMIND GROUP

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DE LIDERAZGO

Este es tu Manual de Trabajo. Puedes hacer referencias al mismo a través de nuestra jornada mientras trabajas en tus logros personales. A medida que vayamos avanzando en el rico material de las 21 Leyes, irás añadiendo contenido a tu manual.

MANUAL DEL PARTICIPANTE

Las 21 Leyes Irrefutables de Liderazgo

Mastermind**Presencial**

Metodología John C. Maxwell

¡Bienvenidos! A este grupo de estudio sobre las 21 leyes irrefutables de liderazgo de John C. Maxwell.

Esto es lo que puedes esperar de esta jornada de crecimiento a medida que integremos las leyes:

- Aprenderás leyes con un alto contenido y valor para tu vida.
- Practicarás la aplicación de las leyes.
- Añadirás valor liderando a otros a través de las leyes.

Este manual contiene material muy valioso a el cual puedes hacer futura referencia durante tu práctica diaria en las 21 leyes de liderazgo de John Maxwell. Esta información en su totalidad es discutida a través de nuestras semanas juntos. Encontrarás los puntos más importantes discutidos, citas, guías, espacio para notas y tareas para facilitar tu proceso de aplicación.

Algunas de las leyes colocarán en relieve debilidades que talvez no sabías que tenías. Otras de las leyes es posible que encuentres que ya las has practicado. Entre todas son herramientas que te ayudarán a lograr tu propósito y sueño personal. *"Lo más importante que necesitas saber sobre liderazgo es que hay más de una ¨cosa¨ que aprender sobre liderazgo"*

"The one thing you need to know about leadership is that there is more than one thing you need to know about leadership!"- John C. Maxwell

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Las 21 Leyes Irrefutables de Liderazgo

Liderazgo no es un proceso casual, es un proceso CAUSAL y LEGAL.

Ley1| _____

1. "El nivel de tu _____ nunca será mayor que el nivel de tu _____".

2. Lo que sea que desees lograr estará _____ o _____ por tu habilidad de liderar a otros.

3. De la única manera que podemos _____ efectivamente es _____ claramente.

4. Como Líder, coach, adiestrador; ¡Todos comenzamos por _____!

Persona competentemente efectiva o productiva sin Liderazgo o Influencia.

Persona con las mismas destrezas con la habilidad de Influenciar y Liderar a los demás.

*Su nivel de efectividad aumenta

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Utilizando la escala del 1 al 10, evalúa mi práctica en cada una de las siguientes destrezas:

___ Buen comunicador(a)/dar instrucciones

___ Escuchar generosamente

___ Respetuoso/a

___ Cuidas lo ajeno

___ Buen amigo / guía

___ Disciplina

___ Seguir instrucciones

___ Recibir *feedback*

___ Generosidad /cortesía

___ Ser ejemplo para tu equipo

___ Completar lo comenzado

___ Eres confiable

___ Pedir apoyo

___ Puntualidad

___ Honestidad (no excusas)

___ Adaptas a cambios

___ Responsable en tus labores

___ Compromiso con la meta

___ Servicial con compañeros

___ Nivel de enfoque

___ Actitud positiva en el trabajo

___ Resolver problemas

___ Tomar Iniciativa

___ Proteges imagen de la empresa

___ Sentido de cooperación

___ Buen carácter

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Ejercicio

Utilizando la escala del 1 al 10, evalúa tu práctica en cada una de las siguientes destrezas:

___ Buen comunicador(a)/dar instrucciones
___ Escuchar generosamente
___ Respetuoso/a
___ Cuidas lo ajeno
___ Buen amigo / guía
___ Disciplina
___ Seguir instrucciones
___ Recibir *feedback*
___ Generosidad /cortesía
___ Ser ejemplo para tu equipo
___ Completar lo comenzado
___ Eres confiable
___ Pedir apoyo
___ Puntualidad
___ Honestidad (no excusas)
___ Adaptas a cambios
___ Responsable en tus labores
___ Compromiso con la meta
___ Servicial con compañeros
___ Nivel de enfoque
___ Actitud positiva en el trabajo
___ Resolver problemas
___ Tomar Iniciativa
___ Proteges imagen de la empresa
___ Sentido de cooperación
___ Buen carácter

TOTAL: _____ ÷ 26 = _____

Divide el total entre 26 y compara tu resultado con la siguiente tabla:

*E*_____ *M*_____ *M*____

10○9○8 | 7○6○5 | 4○3○2○1

NOTAS:

_____

_____

_____

TODO Comienza o Termina en Liderazgo.- John C. Maxwell

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Como elevar tu tope.

- Mantente atento a maneras de levantar el tope _____.
- Evalúa tus experiencias con meditación y _____.
- Invierte en adiestramientos.
- Invierte en mentoría. ¡Es dinero bien invertido!
- Participa en grupos de enfoque o creatividad intelectual (como este).
- Haz algo más _____ de ti mismo.
- Medita en alguien que ha elevado los topes en su vida. ¿Qué características lo convierten en un elevador de topes?
- Haz una lista de "NO HACER". Es impresionante cuanto más efectivo puedes ser con sólo dejar de hacer lo que no debes estar haciendo.

Liderando a través de la ley del tope:

Presta atención a las siguientes frases:

- ¡Estoy atascado!
- ¡No doy más!"
- ¡Estoy estresado!"
- "He llegado hasta donde puedo en esta organización"
- "No hay suficientes horas en un día".
- "No importa lo que hago, nunca es suficiente".
- "Siento que estoy dando vuelta en círculos".

¡La ley del tope también funciona con los clientes! Un cliente con un nivel de liderazgo 8 no buscará a un suplidor de nivel 5.

TAREA | Ley del Tope

Utilizando la evaluación anterior como referencia, pide a tres personas cercanas a ti que te evalúen utilizando la misma. Una vez lo hagan tómate un momento para comparar estas evaluaciones con la tuya. Presta atención a las diferencias y las similitudes. Escribe en tu jornal cuáles fueron y sobre la manera que te sientes al respecto. Luego asegúrate de

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

diseñar un plan de acción inmediato de ajuste y rediseño que te facilite la práctica efectiva de las leyes en tus relaciones.

Usando la misma escala evalúa el liderazgo de tres personas de tu propia empresa o cercanas a ti.

PREGUNTAS

1. ¿Qué herramientas estás utilizando para elevar tu nivel de liderazgo personal y tu efectividad?

2. ¿Qué necesitas refinar en ti para convertirte en un excelente líder?

3. ¿Cómo consideras que desarrollar tus habilidades en liderazgo incrementará tu efectividad?

Ley 2| Ley de la _____

1. *Liderazgo es _____ Nada más, nada menos.*

Liderazgo no es _____. Liderazgo es

_____. Nada más, nada menos.

Existen mitos sobre el liderazgo en las diferentes áreas donde esta se manifiesta:

- El mito del_____. Donde se piensa que _____ es lo mismo que _____.

Liderazgo no es administración. La administración tiene que ver con mantener procesos y sistemas para mantener las cosas funcionando. El liderazgo tiene que ver con el cambio. La mejor manera de probar si una persona es un líder en vez de un administrador es pedirle que haga algunos cambios positivos. Los administradores pueden mantener el rumbo, pero se les dificulta cambiarlo. Para cambiar el rumbo de las personas, se necesita influencia.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- El mito del _____. Donde se piensa que cualquier empresario tiene la habilidad de ver/identificar _____ e ir detrás de ellas.

Los empresarios son buenos en detectar oportunidades y perseguirlos. Pueden lograr que la gente compre sus productos pero si no tiene influencia sobre ellos, a largo plazo perderá terreno.

- El mito del _____. Donde se cree que ser el primero es ser líder. Puedes llegar primero, pero si nadie _____ NO eres un líder.
- El mito del _____. El saber _____ e influenciar a otros a _____, requiere herramientas distintas.
- El mito de la _____. Donde pienso que por tener un título o posición la gente me va a seguir.

Viviendo la ley de la influencia

Siete Factores en Liderazgo:

1. Carácter: _____. *"Ser" Hace la diferencia.*
2. Relaciones: _____. *Rodéate de las personas adecuadas.*
3. Conocimiento: _____Prepárate, invierte, ¡relaciónate!
4. Intuición:_____. *Energía, moral, precisión, momentum, ¿Qué* sientes?
5. Experiencia: _____ *¿Qué retos has tenido en el pasado? ¿Cuáles han sido las lecciones aprendidas y aplicadas?*
6. Éxito Pasado: _____ *¿Qué* experiencias de éxito has recopilado? ¿Te has ocupado de expandirte, tomar riesgos y lograr éxito?

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

7. Habilidad: _____ *¿Qué eres capaz de lograr? ¿Podrías ser un buen coach?*

**Practica tu influencia desde un lugar donde no tienes el mando. En una organización sin fines de lucro o con colegas o superiores.

Para crear confianza debes cerrar la brecha entre lo que la gente espera y lo que experimentan de ti. Comienza con la comunicación. Conecta. No asumas. Descubre sus expectativas y ¡supérelas!

Liderando a través de la ley de la influencia

Niveles de influencia en orden ascendente:

1. Subordinados: La forma más básica. Nos siguen ***porque tienen que hacerlo***.
2. Colegas: Una forma más elevada de liderazgo. Nos siguen ***porque quieren***.
3. Superiores: Una forma más elevada de liderazgo. Confían ***porque muestro altitud***.
4. Auto-liderazgo: La forma más alta de liderazgo. Cuando obtienes **resultados** comienzas a influir hacia todas las direcciones.

Invierte 80% de tu tiempo ***en auto-influencia.*** *5% influyendo en tus superiores y colegas. El resto (15%) en tus subordinados.*

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Tres preguntas que los seguidores preguntan a los líderes:

"Liderazgo es influencia. Nada mas, nada menos"

1. *¿Te _____?*
2. *¿Me puedes _____?*
3. *¿Puedo _____ en Ti?*

TAREA | Ley de la Influencia

"No es la posición lo que te hace un Líder; Es el líder quien hace la posición"

¿Influencias por liderazgo o por títulos?

_____

_____

_____

¿Eres influenciado más por liderazgo o por títulos?

_____

_____

¿Qué palabras, distinciones o las frases de esta ley descubren un área de oportunidad para ti?

_____

_____

"Liderazgo es Influencia. Nada mas, nada menos"

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Ley 3 | La ley del _____

1. *"_____*no se logra en un día. Es un ejercicio _____*"*
2. La grandeza _____ comienza en tu _____.
3. Nuestro éxito está determinado por nuestra _____.
4. Apoya a que la gente crezca de _____hacia _____.

Cinco fases de crecimiento en liderazgo

1. No sé lo que _____.
2. Sé que necesito _____.
3. Sé lo que _____.
4. Sé, me _____.y comienza a notarse.
5. Avanzo porque ahora sé a dónde voy. ***Ya sé lo que sé y lo que no sé.***

Viviendo la Ley

1. ¿Cuál es mi _____ de crecimiento personal?
2. _____ y _____ diariamente.
3. Lee el libro de Maxwell "*Today Matters*"
4. ¿Cuáles son los logros a los que te comprometes a CUMPLIR diariamente?

El liderazgo se desarrolla diariamente no en un solo día. La distancia más larga entre tú y tus metas son los atajos.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Liderando en la ley del proceso

Presta atención a frases que indican una oportunidad para añadir valor a otros s través de la ley del proceso:

- Siento que no avanzo.
- Parece que estamos lidiando los mismos problemas una y otra vez.
- Es difícil cambiar la cultura de la organización. (No se puede cambiar la cultura de la noche a la mañana sino día a día). Recuerda que el secreto de tu éxito está en tu agenda diaria.

Estrategias para practicar la ley del proceso:

- Cada día medita sobre el día anterior, planifica el día siguiente. Haz lo mismo para la semana, el mes y el año... (A propósito, la semana entre Navidad y Año Nuevo es un momento excelente para la planificación anual).
- Asegúrate de hacer algo para afilar la sierra cada día.
- La reflexión te permite detectar cuando estás desviado de tus prioridades.
- Formula preguntas claves: ¿Como pude haber sido más efectivo ayer y cómo puedo ser más efectivo hoy?
- Si no planificas tu día, alguien lo hará por ti.

TAREA | Crea una lista de las frases o palabras claves que representan para ti un gran descubrimiento o traen en tu vida una nueva oportunidad.

_____

_____

_____

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Ley 4| Ley de la _____.

"Cualquiera puede tomar el timón. Pero requieres de un líder que establezca el curso".

1. *Navegar requiere* _____ *y* _____. Ve profundo, sé amplio y conoce tu profesión (tus responsabilidades).

2. *Navegar requiere* _____ *del futuro.* Habrá cambios en la ruta pero el destino final no cambia.

3. *Navegar requiere* _____ *del pasado.* Tanto los éxitos como los fracasos nos equipan para el futuro.

Liderar con influencia requiere preparación continua. Sigue la siguiente formula:

- _____ *el curso de acción.*
- _____ *tus metas.*
- _____ *tus prioridades.*
- _____ *tu personal clave.*
- _____ *tiempo para aceptación y acomodo.*
- _____ *acción*
- _____ *problemas.*
- _____ *apunta al éxito.*
- _____ *revisa tu plan de acción.*

Siempre planifica por adelantado. Prepárate. Prevé todas las opciones, consecuencias, posibilidades. Recuerda que un líder SIEMPRE se prepara.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Para que apoyes a navegar a otros debes estar _____.
¡Conocer tu barco!

Siempre hay más de una _____ de lograr tu objetivo.

La navegación requiere reflexión cuidadosa del pasado. Y esto significa:

- Cuidar de no aprender la lección _____.
- Caer hacia delante y mirando hacia _____.
- Mantén el _____ que quieres en su justa perspectiva.
- El secreto de la ley de navegación es _____.

Liderando a otros a través de la ley de la navegación:

- Para liderar y guiar a otros requieres _____. Requieres de conocer tu barco y los recursos que tienes disponibles.
- Aprende a _____ a tus líderes. Presta atención a frases como:
  - *Mi gente "hace" todo lo que le digo. Pero paso trabajo para ganar su atención.*
    - *"No sé exactamente qué necesito hacer próximo"*
    - *"Se me esta desbordando la copa" "Tengo mas de lo que puedo manejar"*
    - *"Sigo tropezando con la misma piedra"*

"Al final no se trata del tamaño del proyecto lo que determina la aceptación, el apoyo o su éxito. Sino del tamaño del líder"- John C. Maxwell

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Ley 5 | Ley de la _____.

Los líderes _____ sirviendo auténticamente a otros.

- "El punto clave en liderazgo no se trata de cuanto avanzamos nosotros, sino cuán lejos llevamos a _____"
- La esencia de liderazgo es elevar, cuidar y añadir valor a otros.

Viviendo la ley de la adición

Beneficios de servir y añadir valor a otros:

1. Beneficia a quienes son _____.
2. Beneficia a quien _____Llena el corazón de satisfacción.
3. Nos ayuda a liderar por los motivos _____.
4. Nos ayuda a liderar desde el lugar _____.
5. Servir desarrolla una _____de liderazgo y sentido de equipo.

Existe una pregunta crítica:

¿Estás haciendo las cosas mejores para las personas que te siguen?

Reflexiona sobre las siguientes oraciones:

- Añadir valor requiere _____de quien estás siendo y de lo que estás añadiendo.
- "Cuando un verdadero líder habla, el mundo escucha" – John Maxwell
- _____es una de las cualidades más importantes de un líder. Tu presencia es herramienta de influencia. Puedes añadir o puedes quitar a través de ella.
- La _____de _____puede llevarte a ser un líder en el primer nivel de liderazgo: _____.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

LIDERES DE POSICIÓN	LIDERES VERDADEROS
✓ Hablan primero ✓ Necesitan de un líder para influir y completar sus objetivos. ✓ Influencian solamente a otros líderes de posición.	✓ Hablan al final y cuando cuenta ✓ Necesitan solo su propia influencia para completar sus objetivos. ✓ Influencian a todos en el Salón.

La ley de la adición se trata de _____, se trata de añadir valor. Al crear líderes debemos tener en cuenta tres elementos muy importantes:

1. Su _____. ¿está apto? ¿posee el conocimiento?

Al asignar responsabilidades debes tener en cuenta la aptitud de cada miembro de tu equipo. ¿Posee las aptitudes y el conocimiento requerido para tener la responsabilidad?

2. Su_____. Se refiere a su energía, comportamiento, estilo, emoción. ¿Se manifiesta con las actitudes más funcionales para este rol?

3. Su _____. La altitud de un líder es determinada por su actitud y su aptitud. A mayor desarrollo de las primeras dos, mayor será esta tercera.

Liderando a otros a través de la ley de la adición:

Pregúntate lo siguiente:

1. ¿Cómo y cuando eres un líder servidor?
2. ¿Cuándo sientes que eres impaciente?
3. ¿Sueles con honestidad servir sin buscar reconocimiento o crédito?
4. ¿Qué es lo que valoran las personas que están más cerca de ti?

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Maneras de Restar:

- No pedir _____.
- Falta de apreciación al _____ o pertenencia ajena.
- Juzgar de acuerdo a lo que es "bueno para _____" vs "lo que es bueno para _____"
- Siendo _____. *No valorar lo que es valioso para otros*.

Hechos en la ley de la Adición

- Si no das _____ de que estás haciendo las cosas mejores por tu gente siendo ejemplo; entonces probablemente restas.
- 90% de las personas restan a otras _____.
- Cuando un líder resta y no se esfuerza por cambiar sus fallos, pasa de restar a _____.
- El 90% que añade valor, lo hace _____.
- Añadir valor a otros requiere que salgamos de nuestra _____.
- Añade valor a la mayor cantidad de personas posible y tu esfuerzo al hacerlo _____.
- Añadimos valor cuando *nos hacemos* más valiosos a _____.
- Añadimos valor cuando _____ y nos _____ con lo que otros valoran.
- Añadimos valor a otros cuando CONECTAMOS. Liderazgo espiritual es añadir valor a otros haciendo lo que Dios valora.

TAREA| Responde las cuatro preguntas en la sección de "viviendo la ley de la adición". Reflexiona luego sobre las respuestas.

_____

_____

_____

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Ley 6| Ley del _____ _____.

La _____ es el fundamento del liderazgo.

Confianza es como las monedas en el bolsillo de un líder. Cada vez que haces buenas decisiones ganas más monedas. Cada vez que haces malas decisiones les pagas de tu bolsillo.

Viviendo la ley de terreno firme:

Nosotros construimos confianza cuando somos ejemplo de efectividad, conexión y mostramos calidad en nuestro carácter.

Carácter hace _____ posible y la confianza hace _____ posible. Esa es la ley del Terreno Firme.

El carácter comunica:

- _____ Los seguidores necesitan saber con lo que cuentan.
- _____ Nunca vas a poder ir más allá de los límites de tu carácter por mucho tiempo.
- _____ Esto significa poner lo que es mejor para el equipo por encima de la ganancia personal y admitir cuando has hecho un error.

Liderando a otros a través de la ley del terreno firme.

- Gana la _____ de tu gente / cliente.

Presta atención a las señales:

- "Mi equipo parece que se aguanta" o
- "Tengo dificultad en depender de mi equipo¨

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Pregunta a tus líderes:

- En tu posición actual, ¿cuáles son las acciones más importantes que llevas a cabo para construir confianza con otros?

- ¿Qué podría pasar si dejaras de hacerlo?

- ¿Cuáles son los precios que podrías pagar?

TAREA:

- John Maxwell menciona, "Un líder puede depositar o retirar confianza" Cuando haces un error la pregunta es ¿cómo haces para restaurar la confianza en ti mismo/a?

- Si alguien con una posición mayor a la tuya comete un error o pierde tu confianza; ¿Que podría devolverte la confianza?

- ¿Que pudieras hacer para mantener consciencia de la confianza que tu estás construyendo en tus relaciones? (asuntos de negocios, familia, amistades, Yo, Dios)

_____

_____

_____

Ley 7 | Ley del _____

¨Las personas naturalmente siguen a líderes mas fuertes que ellos mismos¨.

Seis cualidades que apoyan a un líder a ganar respeto:

1. Habilidad natural de liderazgo. Uno de los grandes obstáculos en liderazgo es confiar únicamente en el _____ de un líder.

2. Respetar a otros. El verdadero liderazgo es _____.

- Cuando las personas te respetan como personas te _____.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Cuando respetan tu amistad te _____.
- Cuando las personas te respetan como líder te _____.

3. Valor. Esto requiere a estar dispuesto a _____
Hacer lo que es _____ y _____ al fracaso al peligro y a la crítica.

4. Éxito. El éxito es un _____.

Las personas son _____ por logros y resultados. Siempre habla más el resultado que el consejo. El consejo es _____, los resultados no _____.

5. Lealtad. Esto es un atributo en peligro de extinción. La mayoría de las personas quieren _____. Ganar la lealtad de tu equipo siendo consistente. (Un líder evita el cambio desmedido de actitudes, humor o recursos).

6. Añadir valor a otros. Esta tal vez es la _____ más grande de respeto.

Midiendo tu nivel de respeto

a. Presta atención a la gente que _____, ¿Quién elige seguirte?

b. Presta atención a cómo las personas responden cuando les pides su compromiso o les invitas a hacer un _____.

Liderando a otros en la ley del Respeto.

- Escribe tu declaración de propósito personal.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Establece una meta que te apoye a practicar en las seis cualidades que apoyan a un líder a ganar respeto.
- Ten en mente lo siguiente al momento de liderar a otros en la Ley del Respeto.
- Cuida de no etiquetar. El 100% de todo no se manifiesta igual.
- Identifica si no estás logrando que tu gente sea voluntaria y cómo manejas el impacto del cambio (rápido o lento).

Ley 8 | Ley de la _____

Los líderes evalúan todo con una idea firme de lo que es liderazgo.

Quien tú eres _____ lo que ves.

No todo el mundo es intuitivo en el área de liderazgo pero todo el mundo posee intuición. De hecho, todos somos intuitivos en nuestra área de fortaleza.

La ley de la intuición depende de mucho más que de hechos. Es una de las leyes más difíciles por estar basado en algo intangible.

La intuición es el resultado de la combinación de dos cosas: habilidad natural, hallada en las áreas de fortaleza de una persona y habilidades aprendidas

Un resultado efectivo es una combinación de _____ más

_____ más _____.

Tres Niveles de Intuición en Liderazgo

Aquel quien _____ entiende lo que es liderazgo.

Aquel quien _____ para entender lo que es liderazgo.

Aquel quien _____podrá entender de lo que se trata el liderazgo.

- Los líderes deben aprender a tomar decisiones rápidas con una cantidad limitada de información.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- La pregunta clave que debo hacerme no es si la decisión es buena o mala, sino si me va ayudar a avanzar hacia mis metas [sin comprometer mi integridad].

- Un líder exitoso ha desarrollado el hábito de tomar decisiones rápidamente y no cambiarlas fácilmente.

- Los que no han logrado altos niveles de éxito, tienen el hábito de tomar decisiones lentamente y cambiarlas fácilmente.

- La intuición nos ayuda a tomar decisiones rápidas y efectivas.

Desarrolla tu intuición desarrollando tu pensamiento.

Desarrolla un _____.

Ofrece un _____.

_____ tu jugada.

Napoleón Hill dijo:

"Una vez tengas ese deseo que te quema y vives en propósito con ése deseo; las decisiones se hacen fáciles y rápidas. Y muy rara vez cambiarás de idea fácilmente."

Liderando a otros en la Ley de la Intuición.

Presta atención a las siguientes frases que indican una oportunidad para enseñar esta ley:

- Yo sé en mi interior que necesito...
- Tengo una corazonada pero cómo hago para...

Wayne Dyer dijo.¨ Si la oración es la manera de hablar con Dios, La Intuición es la manera que Dios habla con Nosotros.¨

Mucha gente piensa que tenemos que estar en el lugar correcto en el momento perfecto. Casi que cada vez que un líder está en el lugar correcto en el momento correcto, otra persona está en el mismo lugar- al mismo tiempo.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

La diferencia es _____. Por intuición sabemos "estar en el lugar correcto al _____ correcto con la _____ correcta".

Los líderes son y aprenden a ser intérpretes de la situación, las tendencias, los recursos, la gente y de sí mismos:

Los líderes son intérpretes de su situación:

- ✓ Tienen la habilidad de "oler" lo que está sucediendo en la organización. La mora y la actitud de la gente. La química del equipo.
- ✓ _____ cuando las cosas van muy bien, declinando o a punto de detenerse.
- ✓ No _____ estadísticas, reportes, ni un estado de cuenta.
- ✓ Conocen la situación antes de tener todos los _____.

Los líderes son intérpretes de las tendencias.

- ✓ Saben dar un paso atrás para mirar el _____.
- ✓ Pueden identificar los logros del equipo y hacia dónde van en el futuro.
- ✓ Ellos pueden ver cuando los problemas y las oportunidades se van _____.

Los líderes son intérpretes de sus recursos.

- ✓ Los líderes intuitivos piensan en términos de _____ y cómo usarlos al máximo.
- ✓ Ven el _____, el problema o la _____ y luego piensan: ¿Quién es la mejor persona para encargarse de esto? ¿Qué recursos, materiales, tecnología, información, poseemos que nos puede ayudar ahora? ¿Cuánto nos costará esto? ¿Cómo puedo estimular a mi equipo para que triunfen?

Los líderes son intérpretes de las personas. Ésta es, quizás, una de las habilidades intuitivas más importantes que los líderes deben poseer, porque liderar involucra gente.

Los líderes son intérpretes de sí mismos.

- ✓ Conocen cuáles son sus puntos _____ y sus puntos ciegos, sus destrezas y debilidades, sino también su estado de ánimo mental actual. ¿Por qué? Porque los líderes pueden crear como destruir con facilidad.
- ✓ Un líder entiendes la responsabilidad que vienen con la _____.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Viviendo la ley de la intuición.

RECUERDA:
Quien tu eres _____ lo que ves. Si tú quieres ver más... Sé más.

Siempre serás intuitivo en tu área de fortaleza. Tu intuición brilla y se manifiesta en tu área o áreas de fortaleza.

1. Revisa tu evaluación de cualidades de líder en la sección de ley del tope.
2. Establece acciones que te apoyen a nutrir para aumentar tu capacidad en esas cualidades.
3. En tu profesión o vida personal encuentra maneras para ser mejor.

Ley 9 |Ley del _____

Quien tú eres determina lo que atraes.

Elementos que influyen tus resultados en la ley del magnetismo:

_____. La mayoría de las organizaciones grupos compañías o comunidades los individuos se atraen según la similaridad de edad.

_____. Las circunstancias, experiencias, origen social, étnico, educación, experiencia de trabajo e historia de la vida personal de un individuo son factores relevantes del trasfondo de una persona.

_____. Es la manera en que una persona ve algo y tiende a comportarse en relación a ello (Circunstancia).

Viviendo la Ley del Magnetismo

Cuando lideras a otros en la Ley del Magnetismo:

- Apoya trayendo consciencia a un líder de Staff cuando existe una connotación negativa entre las relaciones.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Reconoce y edifica el equipo que cuenta con un gran staff (ambiente positivo)

- Presta atención cuando escuchas a un líder sobre el staff que les gustaría tener.

Si hoy no tienes el equipo, la pareja, la relación, las personas que quieres es porque:

- _____ lo que no ofreces.
- No has _____ claramente lo que quieres.
- No has _____ tiempo para conocerte.
- Entiendes lo que quieres pero no lo que _____.

TAREA| Ley del magnetismo

- Crea una lista de cualidades que deseas encontrar en las personas que tienes a tu alrededor.

- Relaciónate con personas quienes estén en armonía contigo. Encuentra personas quienes_____ lo mismo que tú, pero que piensen _____ a ti.

"No solo atraes lo que Eres. Sino que Eres lo que Declaras"

Notas:

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Ley 10 | Ley de la _____.

Los líderes tocan el corazón antes de pedir apoyo.

El corazón siempre es primero. Debes conectar en un nivel _____.

Viviendo la ley de la conexión.

_____ contigo mismo(a)

Kevin Hall autor de *Aspire-Four Belief Statements* nos comparte...

- Yo soy _____
- Yo soy _____
- Yo soy _____
- Yo _____

Es importante tocar el corazón antes de pedir _____.

El primer corazón que debemos tocar es el _____.

No podemos liderar a otros a lugares QUE _____.

Conoce tus talentos (_____-LEGADO DIVINO)

- Crea una lista de tus mayores éxitos.
- Crea una lista de tus mayores decepciones y caídas; y encuentra lo que cada lista tiene en común.

Conoce lo que te entusiasma (_____).

- Cuáles son esas cosas que tú harías aunque no te pagaran.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Qué te hace reír cantar o llorar.

Vive a través de tus talentos y entusiasmo (_____ -es la acción combinada de propósito y pasión).

El verdadero éxito vive en nuestro _____, con _____ a través de un _____.

2. _____ con apertura y sinceridad.

Elige conectar y cuidar- como herramientas para mantenerte en balance. Autenticidad es el tipo de trato que las personas buscan siempre.

3. Conoce tu _____.
4. _____ tu mensaje (se ejemplo de él)
5. Ve donde ellos _____ (relaciónate con ellos).
6. _____ en ellos no en ti.
7. _____ en ellos.
8. Ofrece _____ y _____.

Cuando nosotros ofrecemos esperanza sincera y genuina tocamos corazones y cuando tocamos corazones verdaderamente conectamos.

La Conexión debe ser:

- A tiempo / asertiva
- Genuina
- Intencional
- Completa
- Continua

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Abierta

Liderando a otros en la Ley de Conexión | Cuando escuchamos...

- "Me gusta la gente pero simplemente no siento que estamos en la misma página"
- "Tengo personas que son tan competentes como el resto pero les encanta poner excusas."
- "Cada vez que hablo con... recibo una mirada fría de ellos."

El que enseñes tus debilidades te hace ganar terreno en el corazón de tu gente. Tener debilidades no es ser débil. Solo quiere decir que hay un área de oportunidad para ti de descubrir y ser complementado. ***Lo que es poco productivo es que te muestres débil en lo que se supone que es un área de fortaleza.***

Ley 11 | Ley del _____ _____

El potencial de un líder es determinado por aquellos que están a su alrededor.

Nunca nadie hace cosas grandes _____.

Viviendo la Ley del Círculo Interno.

Sé estratégico en crear tu círculo interno. Formúlate estas cinco preguntas guías mientras estés en el proceso:

1. Tienen ellos _____ influencia con otros.
2. Traen ellos _____ complementario a mi mesa.
3. Tienen ellos una posición _____ en su organización.
4. Ellos _____ a mí y mi organización.
5. Ellos _____ los otros miembros del circulo interno.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Siempre recluta teniendo en mente los siguientes elementos.

- Que sea _____
- Que tenga buen _____
- Que haya _____

1. Nunca pares de _____ tu círculo interno.

Todos a tu alrededor necesitan estar en una _____.

*Si tienes un miembro de tu circulo interior que **no está** en continuo crecimiento por su propio beneficio por tu beneficio y beneficio del equipo completo del circulo interno; crea un cambio.*

2. _____ para ser un miembro del círculo interno de alguien más. (De manera que si alguien te lo solicita estés listo).

Que no te tome de sorpresa la invitación a ser parte del círculo interno de un gran líder. Debes prepararte por si esto sucede; ganar su respeto.

- Crea cinco maneras de comunicar cómo valoras pertenecer a un círculo interno.
- Identifica el *contenido* que puedes aportar en un círculo interno más elevado que el tuyo propio.

Cualidades esenciales de cada miembro de nuestro círculo interno:

- Que me ame _____
- Que _____ mis valores
- Que vele y me _____ la espalda

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Me _____
- Ayude a _____
- Sea honesto y _____
- Me diga lo que _____ escuchar
- Que no coloca más _____
- Que añada _____ a mi vida
- Acepte sin _____
- Sea _____
- Honre mi _____
- Disfrute trabajar conmigo y el resto de los miembros de mi círculo interno.
- Que tenga experiencia y éxito.
- Comprometido y _____ 100%
- Le encante _____, enseñar y _____.
- Escuche _____.

Liderando a través del círculo interno

Atiende a las siguientes frases:

- ¨Tengo un buen equipo pero no existe un verdadero sentido de pertenencia¨
- ¨Porque es que soy la única persona que viene con nuevas ideas¨
- ¨Siento que todo el peso de este proyecto lo tengo yo¨

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

TAREA| Preguntas y guías a considerar en la Ley del círculo Interno.

1. Haz referencia a la lista de cualidades arriba e identifica qué cualidades existen o no en tu círculo interno. Reflexiona sobre el resultado.
2. ¿De qué maneras estás contribuyendo al desarrollo de tu círculo interno?
3. ¿Cómo te estás preparando para Ser mejor miembro en el círculo interno de alguien más?

Ley 12 | Ley de _____

Solamente un líder seguro da poder a otros.

Existen tres principales _____ para empoderar.

1. _____ de un trabajo seguro. (Reacio al riesgo)
2. _____ al cambio.
3. _____ de valor propio.

Viviendo la Ley del Empoderamiento

Encuentra _____ para empoderar.

El ingrediente principal para empoderar es _____ (en ellos). Esto te apoya a levantarlos, apoyarlos y entregarle todo libremente.

MANERAS DE PERDER CONFIANZA

- Errores frecuentes en lo mismo
- Incongruencia entre lo que se habla y lo que se hace.
- Inconsistencia. Pérdida de impulso, energía, no completar lo que comienzas.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

POSIBLES CAUSAS

- Recorremos distintos caminos
- Pensamos de manera distinta (por intereses distintos)
- Falta de madurez
- Diferente visión o misión

Liderando a través de la ley de empoderamiento

Las claves de la ley del otorgamiento de poder son:

• No hay _____ para el éxito cuando no limitas a las personas.

• Modelar a los líderes lleva a la gente a un nivel _____

• Los líderes viven una vida de _____.

• Los líderes crean un _____ de estímulo.

• Hay una _____ clara y desafiante.

• Hay una atmósfera de trabajo en _____.

• Hay roles claramente _____.

• Hay apoyo con sentido de _____.

Cuando un líder está dispuesto a compartir su autoridad, ayuda a los otros y a sí mismo.

Ley 13 | Ley de la _____

La gente hace lo que la gente ve.

Los seguidores siempre están _____.

Es mucho más fácil enseñar que _____.

Cuando el cambio se hace necesario, Comienza _____.

El regalo más grande que un líder puede dar es SER _____.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Liderando a otros a través de la ley de la Imagen:
Presta atención cuando alguien te dice:

- "Tenemos reuniones, diseñamos nuestro plan de acción. Mi equipo pareciera estar de acuerdo con el plan... ¡Pero no hay acción!

- "¿Por qué alguna de mis ideas ganan tracción y resultados inmediatamente y otras no logran arrancar?

Ley 14 | Ley de la _____ (Aceptación)

La gente compra primero al líder y luego la visión.

1. ¿Estoy dando a la gente una buena _____ para seguirme?

Un Líder...

- Desarrolla _____
- Es honesto, auténtico y nutre la _____.
- Se sostienen a sí mismos en altos _____.
- Ofrecen a su gente las _____necesarias.
- Apoyan a sus seguidores a lograr ***sus*** propias _____.
- _____el liderazgo de la gente a su alrededor.

2. ¿Mi VISION _____ con la gente?

El orden en la ley de la compra es primero el _____, luego viene el _____.

Si el por qué es lo suficientemente_____, el _____ ¡viene en el camino!

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

3. ¿Estoy dando a la gente _____ para que me acepten?

4. ¿Es mi visión verdaderamente _____ para otros?

Quién (Líder) → POR QUÉ (Visión) → CÓMO (Misión)

Cuando lideras a través de la ley de la compra/aceptación presta atención si escuchas:

- "Cuando ofrezco una idea, las personas parecieran estar sordas"
- ¡Nadie me hace caso!
- "Tengo gran dificultad introducir cambios en la organización"

¿Qué sucede cuando compran o no al líder?

LIDER	VISION	RESULTADO
No Apoyo	No Apoyo	Cambio de Líder
No Apoyo	Si Apoyo	Cambio de Líder
Si Apoyo	No Apoyo	Revisión de Visión / Cambio
Si Apoyo	Si Apoyo	Equipo y Logro

Cuando _____al líder Se _____ con la Visión, _____en el proyecto y _____contigo.

Ley 15 | Ley de la _____

Los líderes encuentran la manera para que el equipo _____.

Se refiere al tipo de marco mental que dice: "Perder no es una opción. Ganar es mandatorio"

1. Los líderes _____.

2. Los líderes promueven _____ con la visión.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

"Procura rodearte con personas que crean lo que tú crees y piensen diferentes pensamientos"

3. Los líderes procuran poner en acción la _____ de habilidades de su equipo ***en el lugar*** _____.

4. Apoya a que los miembros de su equipo aumenten su nivel de _____.

Todo esto se trata de _____ y de _____ las fortalezas de nuestro equipo.

La perspectiva de un Líder:

- Liderazgo es _____.
- Perder es Inaceptable.
- La _____ es incontenible.
- La _____ es esencial e ilimitada.
- _____ está fuera de las opciones.
- El _____ es incuestionable.
- La _____ es Inevitable.

Ley 16 | Ley del _____

El momentum es el mejor amigo de un líder.

1. El momentum es un _____.

2. El momentum hace ver a un líder _____ de lo que es.

- Líderes jóvenes con frecuencia reciben menos crédito de lo que merecen porque tienen poco o ningún _____.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Una vez un líder crea éxito en su vida y desarrolla un momentum en su carrera, las personas le dan más crédito de lo que realmente merecen.

Una sola palabra puede apoyarte a disfrutar el fruto de tu labor en un momentum sin permitirte que el momentum te destruya: _____.

3. Con momentum, aún personas comunes pueden manifestarse _____ de lo que son.

El _____ para crear un momentum es la parte más difícil. ¡Conócelo! ¡Entiéndelo! Y protege ¡cada detalle del momentum que has construido!

4. Es más fácil _____ el momentum que comenzarlo.
5. El momentum es un agente de _____ muy poderoso.

Cuando estamos ganando, ¡Nada hiere!

6. "Momentum" es la _____ de un líder. Requiere de un líder crear un momentum. , ¡No pasa por si solo!

Se requiere de un líder crear un _____. No sucede así nada más.

La ley del Gran Momento requiere:

- _____
- _____ correcta
- _____ apropiado
- _____
- _____ en bases diarias
- _____
- _____

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

¡Puedes convertirte en un gran éxito de la noche a la mañana después de veinte años de trabajo duro!

Factores que te separan del Momentum

- *Pobre manejo de Prioridades. Excusa "tiempo"*

- *Rodearte de personas incorrectas*
  - _____*el momentum*
  - _____*el momentum*
  - _____*el momentum*
  - *Te* _____*más de lo que te nutren*
  - *Vives bajo su* _____.

- *Piloto Automático*
  - *Inacción. Dejar pasar oportunidades*
  - *Indiferencia*

Ley 17| La Ley de las _____

Los líderes saben que estar en actividad no es necesariamente estar haciendo algo productivo.

Esta ley no se trata de enfocarse en completar _____ cosas, sino de completar lo que es _____ hacer.

La _____ es el enemigo mayor de la aplicación de esta ley.

Elementos que te atrasa al establecimiento claro de prioridades:

- Demasiada _____
- Demasiado _____
- Demasiados _____
- Demasiadas _____
- Demasiadas emergencias ("aparentemente" todo es importante)

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

- Mucho drama
- Te dejas llevar por las opiniones
- Falta de control y sentido de pertenencia de tu estilo de vida.

Las tres R:

1. ¿Qué es _____?
   a. ¿Qué es lo que nadie podrá hacer por mí?

2. ¿Qué me da la mayor _____?

En ocasiones delegar es la opción más acertada te guste o no. No porque puedes hacer algo bien, significa que debas hacerlo tú.

3. ¿Qué me trae mayor _____?

"Son muchas las cosas que llaman la atención de mis ojos.
Pero solo pocas capturan la atención de mi corazón"

Ley 18| Ley del _____

Un líder debe ceder para crecer

Un líder debe crear _____para _____sin ego.

1. No existe _____ sin sacrificio.

2. Los líderes son exigidos a _____ más que otros.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

4. Debes saber que mientras más subes, más sacrificas. A mayor grado de liderazgo, _____ será el grado de sacrificio.

Como líder pregúntate primero qué _____ para que puedas tener claro lo que tienes _____.

Si estás disfrutando algo HOY; Alguien estuvo antes que tú y PAGÓ EL PRECIO.

Ley 19| La ley del _____ _____

Cuando lideras es tan importante el qué _____ tanto como el _____.

El ser hábil en identificar el momento oportuno es posiblemente la gran _____ entre éxito o el fracaso. Cada vez que un líder hace una movida, hay solamente cuatro posibles resultados:

1. Desastre. La _____ + _____
2. Resistencia. La _____ + _____

Identificar el momento Oportuno requiere del líder:

- Entendimiento y preparación
- Madurez y experiencia
- Confianza y decisión

3. Error. La _____ + _____
4. Éxito. La_____+_____

Wiston Churchill lo describe de la siguiente manera:

"Llega ese _____ en la vida de cada uno de nosotros, ese

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

_____ *para el que cada uno de nosotros nacimos. Esa*

_____ *especial cuando amaestramos y logramos*

nuestra misión – Una misión para la cual somos únicamente cualificados. Es en ese

_____ *que encontramos grandeza. Es nuestra hora más significativa."*

"Timing is everything in Life!"

Declaraciones que te ofrecen la oportunidad de enseñar la ley del momento oportuno:

- "Mi organización esta siempre atrás"
- "A mi equipo/seguidores les toma toda una vida acostumbrarse a una idea"
- "Mi equipo se queja de que me he acostumbrado a una sola idea, que no hay nuevos programas y que ya los estoy aburriendo."

Esta ley es fácil de verla en el deporte. Este asunto del momento oportuno se evidencia cuando pasamos, brincamos, detenemos, seguimos, golpeamos, esquivamos - *¡Hacerlo en el momento oportuno cuenta!*

En los _____ se refleja en cuándo comprar, vender, crecer, aguantar, apostar, declinar, invertir, gastar o ahorrar - *¡El momento oportuno cuenta!*

En la _____ se refleja en cuándo sembrar, hidratar, podar, alimentar, abonar, fumigar - *¡El momento oportuno cuenta!*

En las _____ se refleja en cuándo reunirse, saludar, amar, disciplinar, dar, recibir, retar, ayudar - *¡El momento oportuno cuenta!*

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

En _____ se refleja en cuándo contratar, dejar ir, promover, llamar la atención, bajar la velocidad, pausar, recompensar, acelerar, comunicar, celebrar - *¡El momento oportuno cuenta!*

TAREA:

1. Revisa las acciones que has iniciado en el pasado y discierne cuánta atención le has dado al asunto del momento oportuno.

2. Dedica tiempo para reflexionar fracasos recientes en iniciativas para tu negocio u organización, departamento o equipo. Determina si fueron causados por la acción incorrecta o el momento incorrecto.

3. Mientras te preparas para envolverte en planes futuros, utiliza la lista de los factores ("lo que requiere un líder") de esta ley para identificar el momento oportuno para cada acción de tu nuevo plan.

Ley 20| Ley del _____

Para sumar, lidera a tus seguidores. Para multiplicar, lidera a otros líderes.

Con frecuencia, las organizaciones se quedan rezagadas. Esto causa tensión en los equipos al ver donde están y donde quieren estar. La respuesta puede ser encontrada en la ley del crecimiento explosivo.

1. *Si te _____ puedes experimentar _____.*

2. *Si desarrollas al _____ tu _____ experimenta _____.*

3. *Si Desarrollas _____ tu _____ puede experimentar _____.*

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

Ser _____ es una cosa, convertirte en un líder que

_____líderes es otra. Requiere de un marco mental distinto.

Lideres que atraen seguidores _____ ser _____.

Lideres que desarrollan lideres _____ ser _____.

Líderes que _____ seguidores atraen el 20% menos productivo.

Líderes que _____ líderes atraen el 20% de mayor producción.

Los líderes que buscan seguidores se enfocan en sus _____.

Los líderes que desarrollan líderes se enfocan en sus _____.

Los líderes que atraen seguidores tratan a _____ de _____ manera.

Los líderes que desarrollan lideres _____ la _____.

Lideres que atraen seguidores, pasan tiempo con _____.

Líderes que desarrollan líderes _____ en las personas _____.

Los líderes que atraen seguidores crecen por _____.

Los Líderes que desarrollan líderes crecen por _____.

Los líderes que atraen seguidores impactan solo las personas que _____.

Los líderes que desarrollan líderes impactan personas más allá de su _____.

¿Por qué no todo el mundo desarrolla líderes?

1. Líderes son difícil de _____.
2. Líderes son difícil de _____.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.

3. Líderes son difícil de _____.

Ley 21| Ley del _____

El valor de un líder es medido por su legado.

Cuatro disciplinas para desarrollar al liderar para dejar un legado:

1. _____ _____ *el legado que deseas dejar.*
2. _____ *el legado que deseas dejar.*
3. _____ *quién continuará tu legado. (el sucesor)*
4. *Asegúrate de pasar la* _____.

Es un _____ cuando te arriesgas y haces cosas grandes por ti mismo.

Es un _____ cuando otorgas poderes a seguidores para que hagan algo grande por sí mismos.

Es _____ cuando desarrollas líderes sin que dependan de ti.

Es un _____ cuando ellos desarrollan a otros.

Tu éxito no se mide por lo que tienes sino por lo que dejas.

©2019 John Maxwell Co.
Material protegido por derecho Reservado.