

Mi Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

## Doctrina – Nivel 3 – Liderazgo

### Sesión 3 – Los 7 Hábitos de un Líder – 2ª Parte<sup>1</sup>

#### Texto Clave:

Y dijo el SEÑOR: He aquí, son **un solo pueblo** y todos ellos tienen la misma lengua. Y esto es lo que han comenzado a hacer, y ahora **nada** de lo que se propongan hacer **les será imposible**. (Génesis 11:6 LBLA)

#### IV. PIENSA “GANAR/GANAR”

El cuarto Hábito consiste en buscar diligentemente soluciones tipo

“\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_” donde ambas partes sienten que han ganado.

Y, parte de esta mentalidad “Ganar/Ganar” es entender que cada \_\_\_\_\_ y problema que surge también es una \_\_\_\_\_ para invertir en la Cuenta Bancaria Emocional de las personas afectadas.

Existen 6 formas de interacción entre personas:

1) \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Ganar/Ganar es una mentalidad que siempre busca el \_\_\_\_\_ mutuo en cada interacción.

Ganar/Ganar significa que a \_\_\_\_\_ los involucrados les gusta el plan y están comprometidos a realizarlo.

Ganar/Ganar dice, “Ni a mi manera, ni a la tuya; existe un camino todavía \_\_\_\_\_.”

2) \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Liderazgo Ganar/Perder significa, “Haremos las cosas como \_\_\_ diga.”

Ganar/Perder refleja una mentalidad que concibe la vida como una carrera: sólo hay \_\_\_ ganador y los demás \_\_\_\_\_.

3) \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

La mentalidad Perder/Ganar es todavía peor: no tiene ni expectativas ni \_\_\_\_\_.

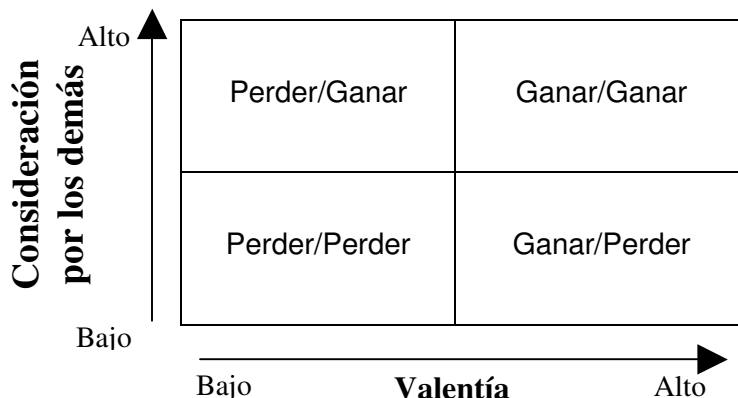
Busca \_\_\_\_\_ a los demás y es intimidado con facilidad.

<sup>1</sup> Basado en gran parte en el libro *The 7 Habits of Highly Effective People (Los 7 Hábitos de Gente Altamente Eficaz)* por el Dr. Stephen Covey.

- 4) \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_   
 Cuando dos personas muy \_\_\_\_\_ intentan trabajar juntos, los dos perderán, porque el que al final tenga que ceder seguirá \_\_\_\_\_.
- 5) \_\_\_\_\_   
 Otras personas solamente están enfocadas al ganar, y no les importe si \_\_\_\_\_ ganen o no.   
 No hay sentido de competitividad, pero ¡qué cada uno busque lo \_\_\_\_\_!
- 6) Ganar/\_\_\_\_\_ o \_\_\_\_ Hay Acuerdo   
 Esta mentalidad dice que si no somos capaces de encontrar una solución que a todos les gusta, simplemente acordaremos seguir sin \_\_\_\_\_.

Hay 3 prerequisites importantes para vivir con una mentalidad Ganar/\_\_\_\_\_:

- 1) \_\_\_\_\_   
 Es al \_\_\_\_\_ n/ propios valores y al organizarnos pro-activamente para vivir s/ esos valores que desarrollamos la auto-conciencia y \_\_\_\_\_ independiente para hacer y mantener \_\_\_\_\_ congruentes.   
 No podemos buscar el “Ganar”, si aún no sabemos \_\_\_\_\_ realmente significa “Ganar” para nosotros.
- 2) \_\_\_\_\_   
 Madurez es el equilibrio sano entre \_\_\_\_\_ y consideración de los demás.   
 Es la habilidad para expresar los propios sentimientos y convicciones equilibrada por la \_\_\_\_\_ de las emociones y pensamientos de los demás.   
 La Biblia dice:   
*...Hablad la **verdad** en **amor**... (Efesios 4:14)*   
 Es decir, debo \_\_\_\_\_ mis convicciones con claridad, pero al mismo tiempo debo hacerlo con \_\_\_\_\_, tomando en cuenta como mis palabras puedan afectar a la otra persona.   
 A continuación hay una representación gráfica de la relación entre valentía y consideración y los tipos de interacción:



3) Mentalidad de \_\_\_\_\_.

Tener una Mentalidad de Abundancia implica creer que hay \_\_\_\_\_ para todos.

En cambio, a los que tengan una Mentalidad de Escasez les cuesta \_\_\_\_\_ reconocimiento, poder o beneficios con los demás y les cuesta \_\_\_\_\_ genuinamente por los éxitos de otros, ya que sienten que así habrá \_\_\_\_\_ para ellos mismos.

Pero, la Mentalidad de Abundancia toma de la satisfacción y \_\_\_\_\_ por practicar los Hábitos 1, 2 y 3 y lo extiende hacia \_\_\_\_\_ apreciando los valores y la naturaleza pro-activa de los demás.

Asimismo, la Mentalidad de Abundancia reconoce las posibilidades sin \_\_\_\_\_ del trabajo unido.

Dios mismo declara que nada es imposible para los que trabajan \_\_\_\_\_:

*Y dijo el SEÑOR: He aquí, son **un solo pueblo** y todos ellos tienen la misma lengua. Y esto es lo que han comenzado a hacer, y ahora **nada** de lo que se propongan hacer **les será imposible**. (Génesis 11:6 LBLA)*

Ahora, ¿cómo trabajamos con los que vienen de la mentalidad Ganar/Perder?

→ Trabajar diligentemente invirtiendo en su \_\_\_\_\_ Bancaria Emocional, y así incrementar n/ Círculo de Influencia.

## **V. PRIMERO BUSCA COMPRENDER, Y LUEGO SER COMPRENDIDO**

El quinto Hábito consiste en primero esforzarse por \_\_\_\_\_ la mentalidad y la preocupación de la otra persona, y luego saber \_\_\_\_\_ con claridad para ser entendido por ella.

La Biblia dice esto de la siguiente manera:

*El que **responde antes de escuchar**, cosecha necedad y **vergüenza**.  
(Proverbios 18:13 LBLA)*

*Esto sabéis, mis amados hermanos. Pero que cada uno sea **pronto para oír, tardo para hablar**, tardo para la ira; (Santiago 1:19 LBLA)*

La buena comunicación no se trata simplemente de técnicas, sino del deseo \_\_\_\_\_ para comprender.

La gente piensa: “Hasta que no sienta que tú me aprecias como persona \_\_\_\_\_, tampoco voy a valorar tus palabras.”

La escucha \_\_\_\_\_ significa entrar en el marco de referencia de la otra persona y ver al mundo desde su punto de vista. Significa entender su forma de pensar y comprender sus \_\_\_\_\_.

En la escucha empática, escuchas con los oídos, con los ojos y con el \_\_\_\_\_.

Existen 4 niveles para aprender la \_\_\_\_\_ empática:

- 1) \_\_\_\_\_ el contenido.  
Simplemente se \_\_\_\_\_ las palabras que la persona haya dicho.  
No obstante, si hago eso sin el deseo sincero de \_\_\_\_\_, la persona puede sentirse manipulada y ofendida.
- 2) \_\_\_\_\_ el contenido.  
Aquí también se refleja el mismo contenido, pero poniéndolo en tus \_\_\_\_\_ palabras.
- 3) Reflejar el \_\_\_\_\_.  
A este nivel, ya no prestamos tanta atención a las palabras en sí, sino a las \_\_\_\_\_ que nos está comunicando.
- 4) Reformular el contenido \_\_ reflejar el sentimiento.  
Este es el nivel de comunicación más alto: cuando nos esforzamos para que la persona se sienta comprendida, tanto al nivel de \_\_\_\_\_ (palabras) como al nivel de \_\_\_\_\_.

Antes definimos la \_\_\_\_\_ como el equilibrio entre valentía y consideración.

Buscar comprender requiere \_\_\_\_\_. Buscar ser comprendido requiere \_\_\_\_\_.

La mentalidad Ganar/Ganar requiere las \_\_\_\_ cualidades.

Los filósofos griegos hablaban de la buena comunicación como un \_\_\_\_\_ de *ethos, pathos y logos*.

- 1) \_\_\_\_\_.  
*Ethos* se refiere a la \_\_\_\_\_ y la integridad personal del comunicador. Para ser comprendido necesito tener \_\_\_\_\_ en los ojos de los oyentes.  
Jesús dijo:  
...**El buen pastor da su vida por las ovejas.** (Juan 10:11)  
Lo más importante para un líder no es ni su formación ni su habilidad, sino el deseo sincero para \_\_\_\_\_ a los demás.  
Eso es \_\_\_\_\_.
- 2) \_\_\_\_\_.  
*Pathos* se refiere a la parte \_\_\_\_\_ – que estés sincronizado con el sentimiento de la persona con la cual deseas comunicar.  
Este principio también tiene que ver con mantener un \_\_\_\_\_ alto en la Cuenta Bancaria Emocional de la persona, es decir, con cuidar las \_\_\_\_\_ personales.
- 3) \_\_\_\_\_.  
*Logos* en este contexto se refiere a las palabras y la \_\_\_\_\_ de mi presentación en sí.

Una vez haya establecido mi credibilidad e \_\_\_\_\_ de carácter y después de entender bien las preocupaciones de los \_\_\_\_\_, tendré una base firme para comunicarles mis propias convicciones con \_\_\_\_\_. Así que, si no me he comunicado bien, quizás el problema no está en la presentación en sí, sino en mi falta de credibilidad o en mi falta de \_\_\_\_\_ los deseos y preocupaciones de mis oyentes.

## **VI. PRACTICA SINERGIA**

El sexto hábito consiste en practicar \_\_\_\_\_ en las relaciones personales. Sinergia significa que la suma del conjunto es \_\_\_\_\_ que la suma de cada componente por separado.

Sinergia significa que la \_\_\_\_\_ entre las diferentes componentes es un componente clave en sí – es incluso el componente más \_\_\_\_\_ de todos.

La Biblia lo expresa así:

***Más valen dos que uno solo, pues tienen mejor remuneración por su trabajo.***  
(Eclesiastés 4:9 LBLA)

Es decir, si una persona puede fabricar \_\_\_ sillas al día, y otra persona \_\_, juntos podrán fabricar 7 o quizás incluso \_\_\_\_\_.

La Biblia también da la siguiente imagen de la sinergia al referirse a la comunidad de creyentes como el “\_\_\_\_\_ de Jesucristo”:

***De Jesús todo el cuerpo (estando bien **ajustado** y **unido** por la cohesión que las coyunturas proveen), conforme al funcionamiento adecuado de **cada** miembro, **produce el crecimiento** del cuerpo para su propia edificación en amor.***  
(Efesios 4:16 LBLA)

Ninguno de los órganos del cuerpo (ni de los miembros de la iglesia) puede hacer gran cosa a nivel \_\_\_\_\_. Pero, si se relaciona y trabaja \_\_\_\_\_ con los demás de manera sana, ni las puertas del Hades se mantendrán en pie ante semejante \_\_\_\_\_ del Reino de Dios.

¡Esto es \_\_\_\_\_!

Ahora, practicar la sinergia también puede dar algo de miedo, ya que uno nunca sabe \_\_\_\_\_ va a suceder, ni a \_\_\_\_\_ va ir a terminar.

Sinergia requiere un sentido de \_\_\_\_\_ muy alto para estar dispuesto a soltar el control y lanzarse en un espíritu de aventura, descubrimiento y \_\_\_\_\_.

La esencia de la sinergia es apreciar las \_\_\_\_\_ – respetar los otros puntos de vista, construir sobre las fuerzas comunes y compensar por las \_\_\_\_\_.

Sinergia significa que el grupo \_\_\_\_\_ a sus antiguos esquemas y juntos acuerdan escribir \_\_\_\_\_.

El Hábito de practicar sinergia implica entender que no veo al mundo con total \_\_\_\_\_ sino desde la perspectiva de mis propias experiencias y paradigmas.

Por lo tanto, cuando alguien \_\_\_\_\_ conmigo, mi reacción es, “Si esa persona tan inteligente y comprometida con la verdad piensa así de diferente, es porque hay algo que \_\_\_ aún no he comprendido.”

¿Cómo encendemos la llama de la \_\_\_\_\_?

Si somos \_\_\_\_\_ y transparentes, incluso con n/ dudas, otras personas se sentirán más \_\_\_\_\_ para bajar sus mecanismos de defensa y expresarse con sinceridad también.

Y, en tales ambientes de \_\_\_\_\_ genuina, la sinergia surge por sí solo.

Por contrapartida, una actitud de \_\_\_\_\_-defensa (juzgar o despreciar a otra persona, esquivar un tema profundo con un chiste, cerrarse en banda, etc.) mata la sinergia.

La \_\_\_\_\_ y la \_\_\_\_\_ mutua son las dos claves para la sinergia.

En esto contexto, podríamos decir que existen 3 niveles de comunicación:

1) Comunicación \_\_\_\_\_.

Estas son las interacciones Ganar/\_\_\_\_\_ o Perder/Ganar o incluso Perder/Perder.

Como la confianza y la cooperación mutua están muy \_\_\_\_\_, cada uno está enfocado en defenderse a sí mismo o en el ser \_\_\_\_\_.

La expresión matemática correspondiente sería:  $1 + 1 = \underline{\hspace{2cm}}$

2) Compromiso \_\_\_\_\_.

Aquí ya hay un poco \_\_\_\_\_ de confianza y cooperación. Cada uno es honesto, respeta los derechos del otro, e intentan llegar a un compromiso \_\_\_\_\_, pero inferior a lo que haya deseado cada uno.

La expresión matemática correspondiente sería:  $1 + 1 = \underline{\hspace{2cm}}$

3) Sinergia (Ganar/\_\_\_\_\_).

En este nivel de comunicación, la confianza y cooperación mutua están muy \_\_\_\_\_.

Todas las partes implicadas toman el tiempo y hacen el \_\_\_\_\_ para realmente comprender a las demás, y buscan soluciones creativas \_\_\_\_\_ de las que cualquiera de las partes haya propuesto inicialmente.

La expresión matemática correspondiente sería:  $1 + 1 = \underline{\hspace{2cm}}$

## **VII. AFILA LA SIERRA**

El séptimo Hábito de un líder consiste apartar tiempo a diario para \_\_\_\_\_ la sierra.

Consiste en \_\_\_\_\_ diariamente para así poder practicar los anteriores 6

Hábitos con más eficacia.

Tal como estudiamos en la Sesión 3 de Doctrina del Nivel 2, “La Preparación de un Líder de Célula”, un líder debe imitar a Jesús y buscar el crecimiento continuo en los siguientes 4 áreas:

*Y Jesús crecía en **sabiduría**, en **estatura** y en **gracia para con Dios y los hombres**. (Lucas 2:52)*

Es decir, el líder debe cuidar su:

- 1) Dimensión \_\_\_\_\_.  
Esto implica \_\_\_\_\_ la televisión y las revistas del corazón o de deportes, y en su lugar leer libros que nos desafíen, tomar un curso para aprender algo nuevo, asistir a conferencias, etc.
- 2) Dimensión \_\_\_\_\_.  
Esto significa alimentarse de manera \_\_\_\_\_ y equilibrada, y apartar tiempo para \_\_\_\_\_ y ejercicio.  
Debemos hacer 45 minutos de \_\_\_\_\_ como mínimo 3 veces a la semana, incluyendo:
  - a) Ejercicio \_\_\_\_\_ – como mínimo elevar tus pulsaciones a 100 por minuto durante 30 minutos.
  - b) \_\_\_\_\_ – hacer estiramientos antes y después del ejercicio.
  - c) \_\_\_\_\_ – mantener los músculos (especialmente espalda, brazos y piernas) en buena condición.
- 3) Dimensión \_\_\_\_\_.  
Aquí aplican todas las \_\_\_\_\_ espirituales de las diversas tradiciones cristianas, incluyendo:
  - Silencio y soledad
  - Ayuno y frugalidad
  - Secreto y sacrificio
  - Oración y estudio
  - Servicio y sumisión
  - Adoración y celebración
  - Comunión y confesiónY, por supuesto, las primeras 3 de las 4 disciplinas \_\_\_\_\_ de un líder también son claves:
  - a) \_\_\_\_\_ – estudio y meditación sobre la Biblia
  - b) \_\_\_\_\_ – pararse para oír al Espíritu Santo y anotar lo que recibes.
  - c) \_\_\_\_\_ – interceder para los que estás liderando.
- 4) Dimensión \_\_\_\_\_/emocional.  
Mientras que las 3 primeras dimensiones tienen que ver más con los Hábitos 1, 2 y 3 (los principios de visión, liderazgo y administración \_\_\_\_\_), la dimensión social/emocional tiene que ver con los Hábitos 4, 5 y 6 (los principios de liderazgo \_\_\_\_\_, comunicación empática y cooperación creativa).

Además, es al ser dueños de nosotros mismos y comprender quienes somos y hacia dónde vamos que realmente podemos \_\_\_\_\_ y marcar una diferencia para el bien en los demás:

<sup>3</sup> *Jesús, sabiendo que el Padre había puesto **todas las cosas en Sus manos**, y que de Dios había **salido** y a Dios **volvía***

<sup>4</sup> *Se levantó de la cena y se **quitó su manto**, y tomando una toalla, se la ciñó. (Juan 13:3-4 – LBLA)*

Habiendo aprendido pro-actividad nosotros mismos, habiendo identificado n/ propios valores y destino en la vida, y habiendo logrado organizar n/ vidas para cumplir con este propósito, entonces podemos apreciar y \_\_\_\_\_ la pro-actividad y auto-desarrollo en los demás de una manera auténtica también. Cuidar de esta 4ª dimensión implica dedicarse al \_\_\_\_\_ de los demás. Y, una manera muy sencilla para poner esto por obra, es la disciplina diaria de la \_\_\_\_\_.

### **CONCLUSIÓN**

S/ este estudio los 7 Hábitos de un líder son:

---

---

---

---

---

---

---

---

### **APLICACIÓN**

¿En cuáles de estos hábitos necesitas tú crecer más?



**ESTUDIO DE LA LECCIÓN**

Mi Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

1. Explica brevemente el concepto de “interdependencia”:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. ¿Cuál de los 3 prerrequisitos para la mentalidad Ganar/Ganar es el que más necesitas trabajar? Indica al menos una cosa que podrías hacer para mejorar en esa área.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. Tu hijo adolescente te anuncia, “Estoy harto de la iglesia y no voy a volver nunca más.” Indica el nombre y un ejemplo de cada uno de los niveles de escucha empática.

a) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

d) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. Explica el proceso de comunicación de 3 etapas s/ la filosofía griega:

a) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Explica el concepto de sinergia en tus propias palabras:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6. El estudio menciona 3 niveles de comunicación en el contexto de confianza, cooperación y sinergia. Explica cada uno brevemente, incluyendo la expresión matemática correspondiente.

a) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. ¿Cuáles son las 4 dimensiones en las cuales debemos “afilar la sierra”? Indica un ejemplo de cómo cultivar cada una:

a) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

d) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. En resumen, indica nuevamente los 7 Hábitos de un líder eficaz:

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_
- d) \_\_\_\_\_
- e) \_\_\_\_\_
- f) \_\_\_\_\_
- g) \_\_\_\_\_