

Mi Nombre: _____

Fecha: _____

Doctrina – Nivel 3 – Liderazgo

Sesión 3 – Los 7 Hábitos de un Líder – 2ª Parte¹

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)*

INTRODUCCIÓN

En la última Sesión hablamos de los 3 primeros Hábitos de un líder.

¿Quién me puede explicar cada uno?

I. PRO-ACTIVIDAD

II. COMIENZA POR EL FINAL

III. LO PRIMERO, PRIMERO

¿Cómo puedo saber yo si ya he alcanzado independencia emocional?

¿Qué significa “interdependencia”?

¿Qué es la Cuenta Bancaria Emocional y para qué sirve?

Pues, vamos a seguir ahora con los Hábitos 4, 5, 6 y 7.

IV. PIENSA “GANAR/GANAR”

El cuarto Hábito consiste en buscar diligentemente soluciones tipo “Ganar/Ganar” donde ambas partes sienten que han ganado.

¿Cuál sería un ejemplo de esto?

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

Existen 6 formas de interacción entre personas:

1) Ganar/Ganar

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

Ganar/Ganar significa que a todos 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 mejor.”

2) Ganar/Perder

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

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

¿Quién puede dar un ejemplo de Ganar/Perder?

3) Perder/Ganar

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

Busca agradar a los demás y es intimidado con facilidad.

¹ 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.

¿Alguna vez has hecho esto?

4) Perder/Perder

Cuando dos personas muy tercas intentan trabajar juntos, los dos perderán, porque el que al final tenga que ceder seguirá resentido.

Una vez hubo un divorcio donde el marido fue ordenado a vender todo y dar la mitad a la mujer. El marido vendió su coche que tenía un valor de 10.000€ por solamente 50€ para fastidiar a su mujer, ya que así ella solamente recibió 25€. ¡Los dos perdieron! (Como en la mayoría de los divorcios.)

5) Ganar

Otras personas solamente están enfocadas al ganar, y no les importe si otros ganen o no.

No hay sentido de competitividad, pero ¡qué cada uno busque lo suyo!

6) Ganar/Ganar o No Hay Acuerdo

Esta mentalidad dice que si no somos capaces de encontrar una solución que a todos les gusta, simplemente acordaremos seguir sin acuerdo.

¿Cuál es la forma de interacción que más has visto tú?

¿Estás de acuerdo en que Ganar/Ganar es la mejor?

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

1) Integridad.

Es al identificar n/ propios valores y al organizarnos pro-activamente para vivir s/ esos valores que desarrollamos la auto-conciencia y voluntad independiente para hacer y mantener compromisos congruentes.

No podemos buscar el “Ganar”, si aún no sabemos qué realmente significa “Ganar” para nosotros.

2) Madurez.

Madurez es el equilibrio sano entre valentía y consideración de los demás.

Es la habilidad para expresar los propios sentimientos y convicciones equilibrada por la consideración de las emociones y pensamientos de los demás.

Esto es asertividad.

La Biblia dice:

*...Hablad la **verdad** en **amor**... (Efesios 4:14)*

Es decir, debo expresar mis convicciones con claridad, pero al mismo tiempo debo hacerlo con ternura, 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 Abundancia.

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

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

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

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

Dios mismo declara que nada es imposible para los que trabajan unidos:

*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)*

¿Cómo te valoras a ti mismo en estos 3 prerrequisitos?

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

¿Cómo los ganamos para Ganar/Ganar?

→ Trabajar diligentemente invirtiendo en su Cuenta 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 entender la mentalidad y la preocupación de la otra persona, y luego saber expresarse 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)*

¿Cómo eres tú? ¿Pronto para oír o pronto para hablar?

Imaginaos una persona con problemas de vista va a visitarse con un oftalmólogo. El oftalmólogo lo ve entrar y le dice, “Mira, toma aquí las gafas personales mías. A mí me servido muy bien y tengo otras de repuesto.”

La persona se queda tan atónita que sigue la corriente y prueba las gafas, pero claro, solo ve las cosas peor todavía.

El oftalmólogo sigue, “Pero piensa más positivamente. Ten algo de fe. Sé más agradecido. ¡Desde luego hay gente que no se deja ayudar!”

¿Qué sucedió mal aquí?

¿Alguna vez te has sentido juzgado antes de ser escuchado? ¿Cómo te afectó?

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

El refrán dice, “A buen entendedor pocas palabras le bastan.”

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

¿Estás de acuerdo en que la gente piensa así?

La escucha empática 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 sentimientos.

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

Existen 4 niveles para aprender la escucha empática:

- 1) Reflejar el contenido.
Simplemente se repite las palabras que la persona haya dicho.
Por ejemplo, yo digo, “Estoy cansado.”
¿Cuál sería un ejemplo de reflejar contenido?
No obstante, si hago eso sin el deseo sincero de comprender, la persona puede sentirse manipulada y ofendida.
- 2) Reformular el contenido.
Aquí también se refleja el mismo contenido, pero poniéndolo en tus propias palabras.
¿Cuál sería un ejemplo de reformular el contenido, si yo digo que estoy cansado?
Esto ya es un poco mejor, ¿verdad? Ya sentimos que la persona se está esforzando un poco más para comprendernos.
- 3) Reflejar el sentimiento.
A este nivel, ya no prestamos tanta atención a las palabras en sí, sino a las emociones que nos está comunicando.
¿Cuál sería un ejemplo de reflejar el sentimiento?
- 4) Reformular el contenido y 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 contenido (palabras) como al nivel de emociones.
¿Cuál sería un ejemplo de reformular el contenido y reflejar el sentimiento?

Antes definimos la madurez como el equilibrio entre valentía y consideración. Buscar comprender requiere consideración. Buscar ser comprendido requiere valentía. La mentalidad Ganar/Ganar requiere las dos cualidades.

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

- 1) Ethos.
Ethos se refiere a la ética y la integridad personal del comunicador. Para ser comprendido necesito tener credibilidad en los ojos de los oyentes.
¿Estáis de acuerdo que eso es fundamental?
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 servir a los demás. *Eso es lo que le dará credibilidad.*
Eso es integridad.
 - 2) Pathos.
Pathos se refiere a la parte emocional – que estés sincronizado con el sentimiento de la persona con la cual deseas comunicar.
Este principio también tiene que ver con mantener un saldo alto en la Cuenta Bancaria Emocional de la persona, es decir, con cuidar las relaciones personales.
 - 3) Logos.
Logos en este contexto se refiere a las palabras y la lógica de mi presentación en sí.
Una vez haya establecido mi credibilidad e integridad de carácter y después de entender bien las preocupaciones de los demás, tendré una base firme para comunicarles mis propias convicciones con eficacia.
- 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 comprender los deseos y preocupaciones de mis oyentes.

VI. PRACTICA SINERGIA

El sexto hábito consiste en practicar sinergia en las relaciones personales.

Sinergia significa que la suma del conjunto es mayor que la suma de cada componente por separado.

Sinergia significa que la relación entre las diferentes componentes es un componente clave en sí – es incluso el componente más importante 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 2 sillas al día, y otra persona 3, juntos podrán fabricar 7 o quizás incluso 10.

¿Cuántos fabricarían en total, si cada uno trabaja por su cuenta? ¿Veis el efecto de sinergia?

¿Alguna vez has experimentado el efecto de sinergia en algún aspecto de tu vida?

La Biblia también da la siguiente imagen de la sinergia al referirse a la comunidad de creyentes como el “Cuerpo 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 individual. Pero, si se relaciona y trabaja juntos con los demás de manera sana, ni las puertas del Hades se mantendrán en pie ante semejante avance del Reino de Dios.

¡Esto es sinergia!

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

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

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

Sinergia significa que el grupo renuncia a sus antiguos esquemas y juntos acuerdan escribir nuevas.

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

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

¿Cómo encendemos la llama de la sinergia?

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

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

¿Alguna vez has vivido esto?

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

¿Alguna vez has vivido esto, estuvisteis empezando a tocar temas profundas y sentías que Dios estaba comenzando algo muy bueno cuando de repente alguien “apagó al Espíritu”?

La confianza y la cooperación mutua son las dos claves para la sinergia.
En esto contexto, podríamos decir que existen 3 niveles de comunicación:

1) Comunicación defensiva.

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

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

La expresión matemática correspondiente sería: $1 + 1 = 0,5$

2) Compromiso respetuoso.

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

Esto está muy bien, pero no han invertido el tiempo para comprenderse con profundidad ni están siendo muy creativos.

La expresión matemática correspondiente sería: $1 + 1 = 1,5$

3) Sinergia (Ganar/Ganar).

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

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

La expresión matemática correspondiente sería: $1 + 1 = 10$

Imagínate que suceda lo siguiente en una familia: el padre quiere llevar a los hijos a pasar un fin de semana de acampada, pero la madre quiere que la familia pase esos días visitando a los abuelos, ya que la abuela está enferma.

¿Cuál sería un ejemplo de cada uno de estos niveles de comunicación?

VII. AFILA LA SIERRA

¿Qué pensarías, si caminando por el bosque vieras a un guardabosque trabajando duro para tallar un árbol con una sierra desgastada?

Lo observas como media hora y ves que apenas avanza, así que le preguntas por qué no para un momento para afilar la sierra de nuevo, y así terminar antes.

Él contesta que no tiene tiempo para eso ya que está demasiado ocupado.

Lo observas otra media hora más, y calculas que a ese ritmo se va hacer de noche antes que caiga el árbol.

¿En qué sentido somos tú y yo como ese guardabosque?

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

Consiste en renovarse diariamente para así poder practicar los anteriores 6 Hábitos con más eficacia.

A ver, ¿a cuál cuadrante corresponde esta actividad? - II

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 mental.

Esto implica limitar 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.

¿Qué más se puede hacer para desarrollar n/ dimensión mental?

2) Dimensión física.

Esto significa alimentarse de manera sana y equilibrada, y apartar tiempo para ocio y ejercicio.

Debemos hacer 45 minutos de ejercicio como mínimo 3 veces a la semana, incluyendo:

- a) Ejercicio cardiovascular – como mínimo elevar tus pulsaciones a 100 por minuto durante 30 minutos.
- b) Flexibilidad – hacer estiramientos antes y después del ejercicio.
- c) Fuerza – mantener los músculos (especialmente espalda, brazos y piernas) en buena condición.

¿Qué más se puede hacer para cuidar n/ dimensión física?

3) Dimensión espiritual.

Aquí aplican todas las disciplinas 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 confesión

Y, por supuesto, las primeras 3 de las 4 disciplinas diarias de un líder también son claves:

- a) Logos – estudio y meditación sobre la Biblia
- b) Rhema – pararse para oír al Espíritu Santo y anotar lo que recibes.
- c) Oración – interceder para los que estás liderando.

¿Qué más se puede hacer para cuidar n/ dimensión espiritual?

4) Dimensión social/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 personal), la dimensión social/emocional tiene que ver con los Hábitos 4, 5 y 6 (los principios de liderazgo interpersonal, comunicación empática y cooperación creativa).

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

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

⁴*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 estimular la pro-actividad y auto-desarrollo en los demás de una manera auténtica también.

Cuidar de esta 4ª dimensión implica dedicarse al servicio de los demás.

Y, una manera muy sencilla para poner esto por obra, es la disciplina diaria de la llamada.

CONCLUSIÓN

A ver quién ha prestado atención: ¿Quién puede decirme los 7 Hábitos de un líder?
S/ este estudio los 7 Hábitos de un líder son:

I. PRO-ACTIVIDAD

II. COMIENZA POR EL FINAL

III. LO PRIMERO, PRIMERO

IV. PIENSA "GANAR/GANAR"

V. PRIMERO BUSCA COMPRENDER, Y LUEGO SER COMPRENDIDO

VI. PRACTICA SINERGIA

VII. AFILA LA SIERRA

¿Qué quiere decir cada uno?

¿Qué sucedería si cada persona de tu célula comenzara a practicar estos hábitos?

APLICACIÓN

¿En cuáles de estos hábitos necesitas tú crecer más?

Formar grupos de 2 y orar unos por otros por n/ aspectos débiles.

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) _____