



UNIDAD 3: LOS LÍDERES CONSCIENTES

Nadie llega muy lejos por sí solo.

Alejandra Llamas

Líderes conscientes son hombres y mujeres que se preparan no solo para la previsibilidad cómoda del ayer sino también para las realidades de hoy y todas aquellas desconocidas posibilidades de mañana. Los grandes líderes inspiran la acción y tienen una meta principal: la lealtad. Entienden que hay muchas maneras de motivar a las personas, sin embargo, la lealtad es la manera más eficaz de hacerlo y proviene de la capacidad de inspirar. Saben que sólo cuando la visión de tu marca es clara y cuando la gente cree lo que ellos creen es que puede surgir una verdadera relación leal. Un gran líder está al servicio de aquellos que están al servicio de él.

Si tu objetivo es crear una cultura en que la gente se sienta inspirada, quieran dar todo de sí mismos porque aman lo que hacen, inspirar su cooperación y confianza para que se comprometan con tu causa, entonces quieres ser un líder consciente. La pregunta es: ¿Tienes la valentía para hacerlo? Estar dispuesto a invertir de tu tiempo y energía para que otros prosperen es un requisito.

El liderazgo no es un rango, es una elección.

Simon Sinek

Estos líderes son los que consiguen más, los que logran sacar más de pocas personas y pocos recursos, aquellos con un gran nivel de influencia, que construyen productos y compañías e incluso reclutan personas que son fieles a su causa. Aún cuando alcanzan un resultado inesperado, diferente a lo que imaginaban, los grandes líderes entienden el valor de las cosas que no se pueden ver. Buscan maneras que su equipo se desempeñe lo mejor posible, dónde no tengan que defenderse de peligros internos y saben que la única manera de hacer esto es ofrecerles una cultura sólida basada en valores y creencias comunes, darles el poder de tomar decisiones y ofrecerles empatía. Su trabajo es generar un medio ambiente de cooperación y confianza.

Hay personas que son líderes y hay aquellos que lideran.

Cualidades de un líder consciente



¿Hacia dónde miras para anticipar el cambio? Los líderes conscientes se adaptan, no reaccionan. Están comprometidos en exponerse a lugares, personas y experiencias que los lleven a la transformación y reciben consejos de individuos a quienes admiran. Están dispuestos a recibir información de cualquier fuente, aún las poco ortodoxas. La diversidad de su red es extensa. Ellos ven las posibilidades en todo. Se relacionan con todo de tipo de gente, de todos los caminos de vida para de ahí derivar su creatividad y su luz.

Un líder consciente tiene la valentía de abandonar el pasado. Dejan atrás las practicas que le han traído éxito para arriesgarse a ser diferente. Hay líderes y hay personas que lideran. Los que lideran, inspiran. Tienen más miedo a no intentar algo que hacerlo y “equivocarse,” aún así, sienten miedo, al igual que todos nosotros. Son los que más se equivocan porque son los que intentan hacer más cosas. Crean ideas. Confían en el proceso, aceptan sus momentos de duda y cuando no obtienen el resultado deseado lo vuelven a intentar. Se aseguran de que las palabras permanezcan apegadas a los significados e ideas que representan. Ellos son su palabra.

La gran mayoría de estos líderes desafían el status quo, y hay tres elementos que indican que lo están haciendo: están sacando a alguien o algo de su zona de confort, están conectando a personas y están liderando ese movimiento. Quieren cambiar la manera que son las cosas porque creen que hay una manera diferente de hacerlas. Entienden que el más grande impedimento al progreso es la resistencia al cambio.

El juego infinito vs. el juego finito

En este programa aprenderemos cómo llevar a cabo una marca que transforme el mundo y para que esto sea posible debemos cambiar nuestros lentes de una visión temporal a una visión infinita. No dejaremos a un lado la importancia de los ingresos, sino que entendemos que la prosperidad es un resultado inevitable cuando participas en el juego infinito.

En el juego infinito hay jugadores conocidos y desconocidos, las reglas cambian constantemente y todos participan para que el juego siempre se lleve a cabo. En el juego infinito entiendes que el éxito no son los números de fin de año, es la lealtad. Tu mayor inversión y tu principal activo son las personas. En el juego infinito tu mayor cualidad es la generosidad. No hay ganadores ni perdedores, no hay competencia, no hay recta final, no hay calificaciones, ni mediciones. En este tipo



de juego existe el crecimiento, el aprendizaje, la transformación, la contribución y la lealtad.

Por ejemplo, en el juego infinito la nómina de tu equipo no es un gasto es una inversión. Otro ejemplo es que cuando acostumbras a tu equipo a producir trabajo de alta calidad no puedes pedirles que produzcan trabajo solo en aras de los ingresos.

El jugador infinito pone más valor en la lealtad y las personas.

El juego finito es medible y esto quiere decir que tiene un principio, un medio y un final. Hay jugadores conocidos, un set de reglas que no cambian y todos los que participan saben que el juego se termina. El juego finito no tiene lugar en tu marca si quieres crear una legacía o algo que trascienda el tiempo, que transforme o cambie el mundo o para generar lealtad. El juego finito es para metas a corto plazo, o los juegos de mesa. Sí, tu camino estará compuesto de muchas metas finitas, sin embargo, tu visión, tu carrera, tu pasión son parte del juego infinito.

Cuando participas en un juego infinito bajo las condiciones de un jugador finito, caes en niveles que limitan y detienen el crecimiento.

Pensar en términos de "pagar menos por conseguir más" es el tipo de pensamiento del jugador finito en una organización.

Cómo ser un líder del juego infinito

- Tener una causa justa

Esto quiere decir que tu visión es tan justa que otros están dispuestos a sacrificar algo para participar, para hacer que tu causa sea la de ellos. Lo que creas da sentido a sus vidas. Por esta razón es tan importante tener una visión clara para tu marca.

- Confianza en tu equipo

Simon Sinek dice: "Los líderes no son responsables de los resultados, son responsables de las personas que son responsables de los resultados." Un líder del



juego infinito entiende que su gente es su mayor tesoro, y que su responsabilidad más importante será crear un ambiente donde estos generen grandes ideas.

- Un adversario digno

Encuentra alguien a quien respetes profundamente. A nivel del ego puede que hasta te moleste un poco su éxito, no obstante, es alguien cuyo trabajo te inspira. Sus fortalezas son tus debilidades. Esta persona te impulsa a volar, porque lo admiras. No se trata de alcanzarlo o sobrepasarlo, se trata de ver en esa persona lo que quieres fortalecer en ti mismo. Un adversario digno puede también ser una marca o una cultura.

- Flexibilidad existencial

Significa aplicar un cambio drástico a tu manera de operar porque sabes que hay una mejor manera de impulsar tu causa para que exista de manera infinita. Entiendes que, con el avance y el cambio constante, si no estas dispuesto a romper tus propias estructuras, entonces inevitablemente el mercado lo hará.

- La valentía de liderar

Durante este camino tendrás que lidiar con la complejidad de las responsabilidades como líder, tu vida personal, la necesidad de proveerte a ti mismo y a otros, adaptarte al cambio, entre otros, entonces jugar el juego infinito será mas complicado de lo que puedas imaginar, además todo esto debe sostenerse en el tiempo. Es un juego para valientes.

LA SOCIEDAD IDEAL: UN POR QUÉ Y UN CÓMO

Durante este programa hablamos sobre el círculo dorado de Simon Sinek y sus tres componentes: un POR QUÉ, un CÓMO y un QUÉ. Esta misma premisa se aplica a las personas que conforman una marca y su importancia yace en reconocer que tipo de líder eres para lograr complementar tu aporte y maximizar tu crecimiento. En esta unidad hablaremos sobre las personas que representan el POR QUÉ (la visión) en una organización y las personas que representan el CÓMO (los objetivos).



Un destino sin una ruta conduce a la divagación y la ineficiencia, a veces muchas personas del tipo visionario experimentarán esto sin la ayuda de otros que pongan sus pies en la tierra.

La mayoría de las grandes organizaciones y movimientos en el mundo se llevaron a cabo bajo la tutela de esta combinación. En cada ocasión que observas a un líder carismático de gran significancia, siempre había una o un grupo de personas detrás de bambalinas que sabían como llevar a cabo su visión y hacerla realidad. Martin Luther King sabía como inspirar una nación entera a través de su ideología de la no violencia, sin embargo, el Dr. King Ralph Abernathy era el que daba instrucciones de cómo hacerlo. Y como este ejemplo hay muchos: Steve Jobs, Bill Gates, Walt Disney, entre otros. Una persona puede obviamente tener ambas cualidades en diferentes grados; reconocer hacia dónde te inclinas es lo que permitirá conseguir el complemento perfecto.

Los que saben por qué hacen las cosas necesitan de quién sabe cómo hacerlas.

Las personas que representan el POR QUÉ de una organización son visionarios, optimistas quienes creen que todo lo que imaginan es posible, muchas veces sus ideas están en las nubes y son percibidas como un poco locas. Estas personas tienen el poder de inspirar en masas porque su visión es clara y no divaga. Aún cuando muchos empresarios se auto denominan visionarios realmente son del tipo CÓMO porque saben aterrizar los conceptos etéreos, ellos saben cómo hacer las cosas. Las personas del tipo CÓMO son realistas y tienen un sentido más claro de como llevar a cabo un proyecto, tienen más noción del aquí y ahora, son personas que se destacan en construir procesos y sistemas y sin este tipo de personas, una visión no se podría llevar a cabo.

Para alcanzar el status de las compañías valoradas en más de un billón de dólares, alterar el curso de una industria o transformar el mundo requiere de esta sociedad tan especial y escasa: el visionario y el constructor. Esta relación permite clarificar la visión y la misión de una marca y el elemento más importante en dicha relación es *la confianza*. Walt Disney era la visión, Roy Disney era quien operaba y hacía posible todos sus sueños. Bill Gates era la voz y la inspiración de Microsoft, y nada de esto hubiese sido posible sin el manejo de Paul Allen. Steve Jobs realizó su visión a través de Apple gracias al aporte de Steve Wosniak.



Si logras identificar que tipo de líder eres, podrás encontrar las personas que compartan tu misma visión y creencias para crear un equipo brillante. Identificar tus debilidades es tan importante como reconocer tus fortalezas y llegar a este reconocimiento toma humildad y a la declaración que *juntos es mejor*. Somos seres sociales que necesitamos conexiones humanas basadas en la confianza y la cooperación. Ambos tipos de líderes son importantes. Aquellos con la habilidad de no perder de vista el por qué, sin importar que tan poco o que tanto alcancen, tienen la capacidad de inspirarnos. Las personas que nos muestran un plan de acción inspirado por la visión en común que tenemos, nos revelan que la responsabilidad es el único camino válido para alcanzar nuestros sueños.

JUNTOS ES MEJOR

Las ideas provienen de las personas. En este camino de *Tu Marca Consciente* podrás deducir que es mejor dar una idea mediocre a un equipo brillante que tener una idea genial y dársela un equipo poco comprometido. Un equipo brillante tomará tu idea y la mejorará. Además, estos equipos estarán compuestos de personas que se alagan y admiran entre ellos. Encontrar el personal apropiado con la química ideal es más importante que tener la idea correcta y si existe una meta en el juego infinito para fomentar el avance de tu marca es: encuentra, desarrolla, y apoya a buenas personas y ellos a cambio encontrarán, desarrollarán y encontrarán buenas ideas para tu causa.

La gente quiere unirse a tu causa porque creen lo que tú crees. No siguen a un líder porque lo *tienen* que hacer, lo siguen porque quieren. Estos líderes los inspiran. Ellos darán su sudor y lágrimas porque saben que un líder consciente haría lo mismo por ellos. Estas son algunas de las medidas que estos líderes han llevado a cabo con sus equipos y que ha permitido generar ideas brillantes:

- Da toneladas de libertad a personas altamente motivadas.
- Si encuentras a alguien cuyas calificaciones sean mayores o mejores que las tuyas, contrátalos enseguida. Para lograr esto, debes poner a un lado tus inseguridades. La recompensa obvia de tener gente excepcional es que estas personas innovan.
- Ve el dinero como algo secundario a tu gente y no al revés, esto es fundamental para crear una cultura en donde tu equipo sacará adelante tu causa.



- Entre más damos de nosotros mismos para ver a otros surgir, mayor es el valor que tenemos para el colectivo y mayor es el respeto que nos ofrecen.
- Un gran líder no piensa en despedir a un miembro de su tribu, ante todo busca entrenarlos y apoyarlos.
- Al contratar a alguien, da más importancia a su potencial y no a sus habilidades actuales o a sus credenciales.

Si no te encuentras en un ambiente donde exista un líder consciente no significa que debes abandonar tus compromisos, o tu participación. A larga y en diferente escala salimos a repetir allá afuera lo que no logramos acomodar dentro de nosotros. Escapar a otro ambiente de trabajo con la excusa de no sentirte motivado solo resultará en la repetición del mismo panorama. Otra alternativa sería *convertirte en el líder que quisieras tener*. Observa a tu alrededor y determina cómo puedes ser un soporte para tus compañeros de trabajo, ellos son tu tribu. Sin importar en que puesto jerárquico te encuentres, ponte al servicio de los que te rodean.

¿Cómo sabes que tienes un equipo brillante?

Tu equipo ideal tendrá dos características: 1. Te harán pensar de manera más inteligente (la optimización), 2. Aportarán muchas soluciones en poco tiempo. Para que esto sea posible tu mayor responsabilidad será crear un ambiente de *cooperación y confianza*. Tu gente siempre sabrá que es lo mejor, permite que la franqueza sea el modus operandi. Acepta el cambio, hónralo y adáptate.

Un ambiente de cooperación y confianza

No podemos exigirle a nuestro equipo que confíe en nosotros, no les podemos instruir que generen grandes ideas, no podemos obligarlos a cooperar. Estos son todos resultados cuando nos sentimos a salvo y en confianza con la gente que nos rodea, sobre todo con el líder que nos guía. Para generar seguridad un líder no sacrifica a su personal, sino que los hace sentir como parte de una gran familia. Pregúntate: ¿Qué tendría que suceder en una relación personal para que sientas seguridad? Eso debes proveer a tu equipo de trabajo. Si quieres que tu tribu se sienta a salvo y en bienestar, ofréceles autonomía e invítalos a tomar decisiones. Acepta que, para tener poder, hay que soltar el control.

¿Qué es para ti una persona confiable? Esto debes ser para tu tribu. No hay manera de liderar sin empatía. Tener la capacidad de entender y compartir los



sentimientos de los demás es clave para generar confianza en tu tribu. Ten en cuenta que la confianza es una sensación no una experiencia racional. Sentirse en confianza y tener autonomía es lo que disminuye el estrés en el ámbito laboral. Tu trabajo como líder no es prevenir los riesgos, es crear un ambiente donde se puedan tomar riesgos de una manera medible y desde un nivel de consciencia que permita las oportunidades y el aprendizaje.

¿Despedirías a tus hijos?

Todo ser humano, independientemente de su cultura, está innatamente inclinado a cooperar. Somos seres sociales y, antropológicamente, enfrentamos los peligros mucho mejor cuando lo hacemos en equipo. La cooperación y el trabajo en conjunto es más efectivo que la competencia y el individualismo. Tu rol como líder es crear un ambiente donde se puedan generar grandes ideas y la manera más efectiva de crear estos espacios es reuniendo personas con diferentes caminos de vida y dándoles autonomía, ofreciendo retroalimentación cuando sea necesario y dejando que ellos vuelvan tu causa la de ellos. Esta es la fórmula para crear la cooperación y la confianza.

La alegría no proviene de la comparación, viene del avance.

Por último, ten en cuenta que en un ambiente creativo las jerarquías son inútiles. Permite que los canales de comunicación de abran en tu organización, dale la entrada a la franqueza. Las estructuras más funcionales son aquellas que operan de manera horizontal y no vertical, son las que transforman sus estructuras para permitir la eficiencia y no para otorgar importancia a unas personas más que otras.

Si quieres tener una vida feliz, exitosa, satisfactoria y honesta, tienes que comprometerte a cuidar de las personas que te rodean.

Simon Sinek



TU RELACIÓN CON EL DINERO

Crea conciencia sobre tu relación con el dinero:

Hay una distinción que hacer sobre nuestra relación con el dinero y es que nos relacionamos con este desde nuestro ego (es decir, creer que el dinero es limitado, que es escaso, acaparándolo, defendiéndolo y atacando por el mismo) y no desde nuestro ser consciente donde sólo hay unidad, recursos ilimitados y donde está disponible de inmediato. El dinero en sí mismo no tiene un significado inherente. Nuestra interpretación del dinero, nuestra interacción con él es donde podemos encontrar oportunidades para el autodescubrimiento. ¿Cuál es tu relación con el dinero? ¿Qué te cuentas al respecto?

Hay un concepto general de escasez y es una mentalidad que nos dice que no podemos tener suficiente y nos impulsa a esforzarnos por encima de todo y a veces contra todos. ¿Y si cambiamos esa relación a: creatividad, colaboración, compromiso, coraje? (Aprenda a identificar qué conversaciones participa en las que no hay suficiente.)

Una persona sólo puede manifestar lo que está dentro, no hay nada que hacer, no hay pasos que tomar. El único trabajo es alinearse con el valor, la neutralidad, el amor, la paz, todos los niveles de conciencia que son la Verdad para acceder a lo que ya está allí. Entonces vendrán acontecer oportunidades, recursos, personas, cosas que harán que el dinero aparezca en este mundo material. La única manera de manifestar la escasez es cuando estás alineado con tu ego, con la falsedad, con el juicio, con la interpretación. Si quieres abundancia, debes llegar a ser abundante en tus pensamientos, en tu lenguaje, en tus acciones. Manifestamos lo que somos, no lo que queremos.

Dejamos nuestro legado más duradero por cómo vivimos y cómo vivimos con dinero, no con lo que dejamos atrás. Tu legado puede ser uno de suficiencia o uno de escasez.

- La idea de que vivimos en un universo indiferente

Se refiere a cambiar nuestra noción actual por una en la que todo lo que sucede esta trabajando a nuestro favor. Tiene que ver con alimentar la confianza constantemente y para lograrlo hay que ejercitar dejar ir el control, empezando por



nuestro día a día. Esto no quiere decir que vives la vida desde un lugar de apatía, sino que te ocupas de tus responsabilidades, realizas los actos lingüísticos necesarios para llevar a cabo tus deseos y esperas pacientemente a que el universo permita que las cosas se den, o no, con facilidad sin dar cabida a pensamientos o creencias que provienen del miedo.

Prácticas para estar en un estado de confianza:

- a. Cuestiona los pensamientos o creencias que sean limitantes (aquellas que no son funcionales para lo que quieres lograr)

Ej. Tienes un taller o un producto que quieres vender y durante el lanzamiento no se lograron las ventas pautadas o esperadas. En lugar de pensar que tu o tu equipo hicieron algo mal, que nadie quiere lo que tienes que ofrecer o que no logras llegar a tu meta porque no sabes lo que haces, lo funcional sería creer que la experiencia les enseñó que cambios realizar en la estrategia de venta, entender de manera más clara cuál es la demanda en el mercado o aprender cómo comunicar más efectivamente lo que logra resolver el producto o servicio.

- b. Practica dejar ir el control

Ej. Tienes agendado para el día de hoy varias cosas que tienes que terminar, pero surgió un contratiempo fuera de lo planeado con algún departamento y te tomó resolverlo el día entero. En lugar de sentir frustración y ansiar que la situación se resuelva de inmediato, practicas vivir en el momento presente y invertir el tiempo y atención necesaria para resolver el contratiempo. Ajustas tu agenda y das cabida a la flexibilidad ya que reconoces qué tienes el poder de cambiar y que no.

- c. Alinear los actos del lenguaje

El lenguaje que usamos no es solo descriptivo, es generativo. Es importante hacernos responsable de qué declaramos. Para estar en un estado de confianza, lo que te dices a ti mismo, a otros y al universo, importa. Permite que tu lenguaje lo refleje desde lo que pides a otros y a ti mismo, las declaraciones que haces, las cosas a las que te comprometes y las preferencias que aseveras como verdades absolutas.



Ej. Las conversaciones que tengas con tu equipo de trabajo acerca de las metas de venta y llegar a presupuesto viene de un lugar de cocreación para lograr las metas a corto plazo y no de un lugar de exigencia o miedo.

- La idea de que la escasez existe

Es pensar que existen recursos limitados, que tenemos que competir para ser los primeros en obtener algo, o que los que se queden atrás no podrán acceder a los mismos. Para derivar la mirada de esta creencia sistémica es importante desarrollar un tipo de observador. Este observador hace un trabajo consciente de ver los recursos necesarios en la naturaleza, las ideas, la energía, las personas etc. tanto en el mundo material como en el espiritual. Practica reconocer la abundancia en todo lo que experimenta en su día a día y practica el agradecimiento. Cuando podemos ver los recursos ilimitados que existen y agradecemos el acceso que tenemos a su suplemento, la respuesta del universo es darnos más de lo mismo. Poner nuestra atención en la abundancia es lo que atraerá más abundancia.

- La idea de que estamos separados unos de los otros

En este caso hablamos de la idea de la competencia. Cualquier teoría económica puede sustentar la idea de la competencia como parte de nuestra composición biológica, sin embargo, nuestro acceso a la consciencia da nacimiento a otra idea: la cooperación. Los seres humanos por naturaleza queremos asistir, ayudar y brindar soporte a otros y para acceder a la cooperación tenemos que estar dispuestos a desechar las nociones que tenemos sobre “como el mundo funciona,” que no necesitamos protegernos de otros o que “la naturaleza es cruel.” Cada ser humano, cada marca, cada idea tiene un camino único que no podría ser comparado con el que tu escoges hacer y si pudiéramos entender esto no sentiríamos la necesidad de compararnos, competir o protegernos, sino que viéramos la oportunidad de agregar un valor a lo que otros hacen y viceversa.

- El valor a lo que importa



El sistema económico actual nos llama a ir en contra de nuestra naturaleza más elevada: perseguir el dinero por sobre todas las cosas, crear jerarquías que hacen a unas personas mejores que otras, tener más es mejor o que nos hace más felices. Sin embargo, cualquier persona que en algún momento de su vida ha caminado entre cientos de árboles de Aspen podría argumentar que hay más satisfacción en crear esa conexión a la fuente que sentarte en un Tesla último modelo. De ninguna forma percibiremos el dinero, la abundancia o los lujos como algo malévolos, sino que estos serán un resultado de nuestra conexión a la prosperidad y no nuestra misión de vida, o que lo más hermosas en esta vida no son cosas sino quienes somos y como usamos estas cosas para estar al servicio de otros, para crear conexión. Creer que más es siempre mejor es lo que nos distrae de vivir más conscientemente y ricamente con lo que ya tenemos. ¿Deseas vivir una vida que nunca se cumple?

El dinero es una historia

El dinero es un símbolo efímero que se comporta de manera más amable cuando circula. La única diferencia entre las personas que han acumulado grandes cantidades de dinero y nosotros es que ya ellos saben que tener más dinero no te hace más feliz, no bajo el paradigma actual. Entonces lo lógico sería crear una nueva historia, una nueva definición de lo que significa la prosperidad: la facilidad y libertad de ser más generoso. La facilidad y la libertad de seguir tus sueños, o de conectar con toda la creación. El capital en el que vamos a enfocarnos es el que alimenta el alma, el que realmente permite que tus sueños se cumplan para estar al servicio, para amar, para crear cosas majestuosamente bellas.

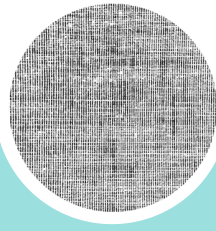
El dinero sin propósito no llena.

Acceder a la abundancia:

1. Podemos aprender a vivir sin la suposición de que existe escasez. Este es el verdadero primer paso para dar la bienvenida a la abundancia en su vida.
2. La clave para enriquecer tu relación con el dinero es la gratitud.
3. No subestime el poder de apreciación. La abundancia también incluye a las personas que ofrecen amor incondicional, apoyo, aprecio, también son activos. Conviértase en un observador agradecido.
4. El dinero debe fluir, el dinero es como el agua.



5. La riqueza real aparece en el acto de compartir y dar, asignar y distribuir, nutrir y dar a tus proyectos, personas y propósito, todas las cosas que crees y te preocupan.



Cosas que inspiran

1 Escribe 5 cosas que te inspiren:

Ej: los actos de compasión, la inocencia de un niño, el orden perfecto de la naturaleza, la generosidad del ser humano.

1.

2.

3.

4.

5.

2 Y al hacerte conciente de la emoción,
¿Quién tendrías que ser cómo líder para causar esas mismas emociones en otras personas?



El líder que quieres tener

1 ¿Escribe por lo menos 3-4 cosas que te molestan de tu manager o de alguien a quien no consideras un líder conciente?

(estas cualidades las debes pulir en tí mismo)

1.

2.

3.

4.

2 Haz una lista de las cosas que piensas puedes mejorar para ser el líder que quisieras tener.

¿Qué tipo de líder eres?

1. A la hora de organizar equipos (de trabajo, amigos, etcétera)
 1. Intento quitarme de en medio para que lo haga otro.
 2. Me gusta y creo que se me da bien.
 3. Participo en lo que pueda, pero siempre contando con alguna otra persona.
2. Cuando tengo que hablar en público (en el trabajo, una fiesta...)
 1. En general no me importa y me siento cómodo.
 2. Lo evito por todos los medios.
 3. Cuando hay que hacerlo lo hago, pero no es algo que me guste.
3. Cuando estoy en un grupo o reunido con otras personas
 1. Me siento muy incómodo.
 2. Estoy bien, pero prefiero pasar por desapercibido
 3. Me encuentro muy a gusto y me divierto bastante.
4. A la hora de exponer diferentes puntos de vista
 1. Prefiero callarme y escuchar al resto.
 2. Me gusta exponer el mío para ver si así proporciono una nueva visión al grupo.
 3. Si algo me parece realmente importante entonces sí digo mi opinión.
5. Cuando hago planes con amigos...
 1. Me adapto a lo que me digan.
 2. Reconozco que casi siempre hacemos lo que quiero yo.
 3. Suelo decir mis preferencias, pero frecuentemente hacemos la de otro.
6. Si tengo que organizar un equipo de trabajo...
 1. Dejo que cada uno elija lo que quiere hacer y lo que sobre lo hago yo.
 2. Reparto tareas según se ha hecho en ocasiones anteriores.
 3. Me gusta conocer bien los recursos humanos que tengo para poder asignar a cada uno el trabajo más adecuado a su perfil.
7. En el café o en una charla...
 1. Reconozco que monopolizo la conversación contando experiencias personales.
 2. Cuando me dejan o procedo cuento alguna cosa de vez en cuando.
 3. Puedo irme y es posible que ni se enteren.
8. En mi casa, familia o equipo de trabajo...
 1. Soy el último en enterarme de las cosas.
 2. Suelen preguntarme de vez en cuando.
 3. Casi todo el mundo me consulta antes de tomar una decisión.

9. ¿Cuántas veces has sido “el jefe” (coordinador de equipo, organizador de un evento...)?
 1. En algunas ocasiones.
 2. Nunca.
 3. Siempre que se tercia la oportunidad.

10. Cuando los demás preguntan tu opinión o te piden un consejo...
 1. Les respondo según mi punto de vista, pero siempre respetando el suyo.
 2. Les digo mi punto de vista y me molesta cuando no le siguen.
 3. Rara vez me preguntan y cuando lo hacen no sé muy bien qué decirles.

11. Cuando como organizador debes repartir tareas en el trabajo...
 1. Me aprovecho de los subordinados.
 2. Intento ser lo más justo posible.
 3. Intento repartirlas de forma adecuada, pero admito que no siempre soy imparcial.

12. En general en mi vida...
 1. Prefiero decidir yo por otro antes que otros decidan por mí.
 2. Prefiero que me indiquen lo que debo hacer.
 3. Prefiero asumir yo mis decisiones, aunque a veces suelen basarse en la opinión de otros que considero “más fuertes” que yo.

Resultados

<p>1. a = 0 b =2 c =1 2. a = 2 b =0 c =1 3. a = 0 b =1 c =2 4. a = 0 b =2 c =1 5. a = 0 b =2 c =1 6. a = 0 b =1 c =2</p>	<p>7. a = 2 b =1 c =0 8. a = 0 b =1 c =2 9. a = 1 b =0 c =2 10. a = 2 b =1 c =0 11. a = 0 b =2 c =1 12. a = 2 b =0 c =1</p>
---	--

0 - 8 puntos - Te dejas llevar

Tus rasgos como líder brillan por su ausencia. Te dejas llevar por la opinión y decisiones de los otros más que decidir por tu propia vida. Esta actitud puede esconder un bajo nivel de autoestima o un déficit de habilidades sociales. Revísalo.

8 - 16 puntos - Cuando es necesario me implico

Tienes una capacidad de liderazgo moderada. Tu actitud es inteligente pues te ahorra esfuerzos y te evita tener problemas. Eso sí, ten cuidado de no caer en la desidia ante situaciones en las que realmente pudiera resultarte ventajoso participar.

16 - 24 puntos - Jefe de equipo

Tu rasgo de liderazgo es elevado. Necesitas sentirte el “jefe” u organizador de la mayoría de cosas en las que participas. Tal vez es tu forma de mostrar tu implicación. Está bien, pero recuerda que no siempre es posible y valora si realmente es necesario que asumas la responsabilidad de tantas cosas.



Tu relación con el dinero

1

Lista de creencias universales sobre el dinero.

(Subraya las creencias de esta lista que tengas que no sean funcionales para ti)

- No sé que hacer para ganar dinero
- Tener dinero es malo
- La gente que tiene dinero es mala
- Ganar dinero es difícil
- Para ganar dinero hay que trabajar duro
- El dinero no nace de los árboles
- Necesito más dinero
- No me alcanza el dinero
- Estoy muy viejo/joven para producir dinero
- Tener más dinero te hace más feliz/miserable
- Tengo que cuidar el dinero
- El dinero se debe cuidar de otras personas
- El éxito es llegar a tener dinero
- Las mujeres no pueden producir tanto dinero como los hombres
- No puedo producir dinero debido a (mi raza, género, edad, posición social)
- Es difícil ganar dinero de manera honrada
- El dinero bien habido solo proviene del trabajo
- La gente no quiere pagar altas cantidades de dinero
- Necesito controlar el dinero
- Cuando tienes dinero la gente solo le interesa eso de ti
- No tengo dinero
- No puedo ahorrar dinero
- Hay que trabajar más para tener más dinero
- Prefiero ser pobre pero honrado
- Entender el dinero o saber manejarlo es complicado
- No todos pueden ser ricos
- Las deudas son malas
- El dinero trae muchos problemas
- Necesitas dinero para hacer dinero
- El dinero que fácil entra fácil se va
- El dinero está para gastarlo
- El dinero no es importante
- No soy bueno para hacer dinero
- Los otros deben darme dinero
- No es posible ganar dinero haciendo lo que me apasiona
- El tiempo es dinero
- El dinero es la raíz de todos los males



Tu relación con el dinero

2 Escoge 1 creencia a la vez y vas a aplicar la metodología de Byron Katie de manera escrita:

Estas preguntas son una meditación y no deben responderse de manera mental, deben escribirse:

- ¿Es cierto? Sí o no, sin explicaciones.
- ¿Puedes saber qué es absolutamente cierto? (Para que algo sea absolutamente cierto, debe suceder todo el tiempo y todas las personas deben verlo de la misma manera.) Sí o no, sin explicaciones.
- ¿Cómo reaccionas, qué pasa, cómo te sientes cuando piensas eso? Aquí hay una oportunidad importante de determinar si el pensamiento es funcional o no para ti. El gran descubrimiento con esta pregunta es que estas en paz antes de que el pensamiento llegue.
- ¿Quién serías sin pensarlo? Con esta pregunta se abre la posibilidad de verte sin el pensamiento. Te das cuenta que si existe una dimensión donde tu existes en un completo estado de alegría sin el pensamiento. Aquí descubres que el sufrimiento es opcional.

Luego de responder estas preguntas "el trabajo" te pide que tomes el pensamiento y le aplique ciertas vueltas y des 3 ejemplos por cada vuelta:

- A ti
- Al otro
- Al contrario
- Mis pensamientos...



Tu relación con el dinero

- 3** Escoge la misma creencia que trabajaste con Byron Katie y usando una de la vueltas que sea más funcional para ti, por los próximos 7 días te invito a observar, buscar ejemplos y evidenciar cómo esta vuelta también es una posibilidad en tu realidad.

¿Qué pudiste observar de este ejercicio? ¿Qué nuevas posibilidades se abrieron para ti