

MI AUTODESARROLLO

SEMINARIO - PRÁCTICA - EVALUACIÓN

Cómo puede volverse su propio líder

RWU
09/2021

4 ENSEÑE A OTROS |
MÓDULO DE LIDERAZGO



Este seminario está en modo panorama,
por favor gire su dispositivo horizontalmente.



BIENVENIDO *al*
SEMINARIO
MI AUTODESARROLLO

Cómo puede volverse su propio líder

Este seminario está creado para ayudarlo a convertirse primero que nada en su propio líder, y luego en un líder efectivo para su equipo y así ayudarlos a volverse líderes.

Es un seminario de crecimiento personal: incluye ejemplos prácticos de cambios que puede hacer para llegar a ser todo lo que puede y quiere ser.

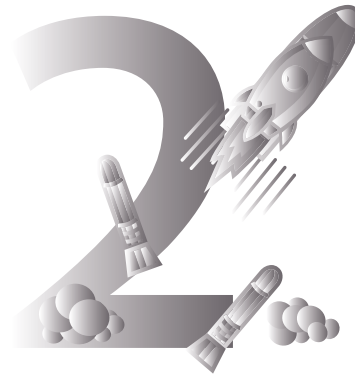
“ Siempre maneje su negocio con honestidad, integridad y el más alto nivel de ética. ”

Mi Autodesarrollo (RW402) pertenece a una mini serie de seminarios que incluye también *Desarrollar a Otros (RW403) parte I y II*. Desarrollar a otros se enfoca en cómo ayudar a sus Asesores a convertirse primero en Desarrolladores de Equipo (parte I) y luego en Líderes (parte II).

Véalo como un cohete de tres etapas.



La **etapa 1** es su propio desarrollo. Es cuando usted despegue.



Sucesivamente, las **etapas 2 y 3** son el desarrollo de otros. Son la fuerza que lo impulsa en el cielo. Al desarrollar a su equipo, usted subirá a niveles más altos y verá nuevos horizontes.



CARACTERÍSTICAS DEL SEMINARIO

Este seminario incluye:

Proceso de 10 Pasos



Fácil de aprender y recordar.

Práctica integrada



Cada paso tiene su ejercicio correspondiente.

Lista de verificación de líder y afirmaciones



Ayudan a identificar fortalezas y áreas de mejora.

Evaluación integrada



Evidencia lo aprendido y las áreas para revisar.

CÓMO USAR ESTE SEMINARIO PARA APRENDER Y ENSEÑAR

Este seminario está diseñado para aprender individualmente o en grupo.

Para el aprendizaje individual

- Lea el contenido y haga la práctica a medida de que avance.
- Complete la lista de verificación de líder.
- Tome la autoevaluación para verificar lo aprendido.
- Revise la lista de verificación de líder y ajústela según sea necesario.

Para el aprendizaje en grupo

- Lea el seminario con el grupo.
- Haga que el grupo realice la práctica a medida que avanza. De no ser posible, elija algunos ejercicios para hacer con el grupo y mencione cada ejercicio animando al grupo a realizarlos por su cuenta lo más pronto posible después de terminar el seminario.
- Anime al grupo a completar la lista de verificación de líder y tomar la autoevaluación. Esto puede ser durante la sesión de entrenamiento o por su cuenta, dependiendo de su situación.
- Recomiende al grupo que revisen la lista de verificación de líder y la ajusten según sea necesario.

Recomendación de uso



Íconos y personajes



Práctica. Si está en la versión móvil de este seminario, use un lápiz o un bolígrafo y una hoja de papel para escribir sus respuestas.



Representantes Independientes Rena Ware. Pueden aparecer en prendas diferentes.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

- 9 ¿Qué es el autodesarrollo?
- 11 ¿Por qué el autodesarrollo?

MI AUTODESARROLLO PASO A PASO

- 15 Un proceso de 10 pasos
- 57 A simple vista: Los 10 pasos del autodesarrollo

CONSOLIDACIÓN

- 61 Afirmaciones

67 GLOSARIO**AUTOEVALUACIÓN**

- 72 Preguntas
- 81 Respuestas

- 9 ¿QUÉ ES *el* AUTODESARROLLO?
- 11 ¿POR QUÉ *el* AUTODESARROLLO?

INTRODUCCIÓN



¿QUÉ ES *el* AUTODESARROLLO?

El autodesarrollo es parte de la vida humana. Significa crecimiento y se refiere tanto a su desarrollo personal como a su desarrollo profesional.

Usted se ha estado desarrollando personalmente desde el día de su nacimiento. Primero aprendió a gatear, caminar, correr. Luego aprendió a hablar; fue a la escuela y aprendió a leer y escribir. En su mayoría ese desarrollo no era intencional: estaba siguiendo una serie de eventos. De adulto el autodesarrollo ya no sucede así de simple. Debe ser intencional.

Autodesarrollo personal significa crecer como ser humano e incluye:



Conocerse a sí mismo en su vida: estar consciente de sus valores y necesidades, de cómo cambian y por qué.



Cuidar de su bienestar: satisfacer sus necesidades en maneras que sean saludables para usted y los de su alrededor.

Autodesarrollo profesional como Representante Independiente Rena Ware significa renovar sus conocimientos y habilidades e incluye:



Conocer sus limitaciones y sus fortalezas.



Mantenerse al tanto en productos y procesos (cómo prospectar o hacer una presentación de manera virtual).



Tomar el entrenamiento Rena Ware regularmente y más de una vez.



Enterarse de los desarrollos en nuestro sector, por ejemplo: leer sobre los competidores de Rena Ware en su país, leer sobre las mejores prácticas en venta directa en general y en particular en su país; aprender sobre las ventas digitales y negocio virtual.

¿POR QUÉ *el* AUTODESARROLLO?

El autodesarrollo lo beneficia a usted y a los demás a su alrededor. No puede hacer lo que no sabe y no puede dar a otros lo que no tiene. Con el autodesarrollo usted mejora sus conocimientos y habilidades actuales o adquiere nuevas.



Para su beneficio. Con el autodesarrollo puede mantenerse mentalmente sano y profesionalmente competente. Para su bienestar general, su desarrollo personal debería avanzar junto con su desarrollo profesional. Su manera de ser como persona y como profesional deberían estar alineadas. Grandes diferencias entre las dos pueden dañar algunas o muchas áreas de su vida.

Si se desarrolla dentro, el crecimiento y el éxito se mostrarán afuera: en lo que llegará a ser y a hacer. Como líder especialmente, mucho de su trabajo será relacional: enseñar a otros, dar el ejemplo, modelar comportamientos, dar y solicitar retroalimentación, etc. Así que es muy importante que usted se conecte con sus seguidores como una persona sólida y equilibrada.



Para el beneficio de sus prospectos. Cuando sigue desarrollándose como Representante Independiente Rena Ware puede asesorar mejor a sus prospectos y ofrecerles opciones que funcionan tanto para ellos como para usted.



Para el beneficio de su equipo. Como líder, ayuda a otros a desarrollarse. Si deja de desarrollarse, ya no podrá ayudar a los demás cuando hayan alcanzado su nivel de desarrollo. En cambio, si sigue desarrollando sus habilidades, podrá seguir ayudando a los demás, y por lo tanto seguir creciendo su organización.

Así que invertir tiempo y energía en su desarrollo significa invertir en su organización. Significa crecer su negocio.



Marque cada oración como verdadera (V) o falsa (F).

- 1 Todos queremos o deseamos tener estabilidad, una muy buena opinión de nosotros mismos, respetarnos, tener buena autoestima y la estima de los demás. El desarrollo personal nos ayuda a satisfacer estas necesidades. **V** | **F**
- 2 Si queremos atraer a personas con visión y empuje, trabajadoras, apasionadas, luchadoras, positivas y honestas a nuestra vida o negocio, debemos tener todas esas características. **V** | **F**
- 3 El autodesarrollo nos permite identificar las áreas que debemos mejorar para ser el tipo de persona que queremos atraer. **V** | **F**
- 4 La influencia que podemos ejercer sobre quienes nos rodean dependerá del tipo de persona que seamos. **V** | **F**
- 5 Mejorar continuamente es una necesidad para quienes desean tener el control de su vida, no dejar que las circunstancias la determinen y hacer lo necesario para mejorarla. **V** | **F**

Sí, así es: todas las oraciones son verdaderas. El autodesarrollo es fundamental para usted, para quienes lo rodean y para su negocio.

- 15 UN PROCESO *de* 10 PASOS
- 57 A SIMPLE VISTA: LOS 10 PASOS *del* AUTODESARROLLO

MI AUTODESARROLLO PASO A PASO



UN PROCESO DE 10 PASOS

Ahora que sabe qué es el autodesarrollo y por qué es importante, veamos cómo puede realizarlo. Hemos creado un proceso de 10 pasos, de la manera siguiente:

1. Tenga conciencia de su perspectiva y esté listo para cambiarla

2. Identifique su propósito

3. Establezca sus valores

4. Dese como meta ser la mejor versión de sí mismo

5. Conozca el significado de liderazgo

6. Identifique las características de líderes que debe aprender

7. Aprenda el secreto del liderazgo: elegir

8. Acepte el cambio

9. Salga de su zona de confort

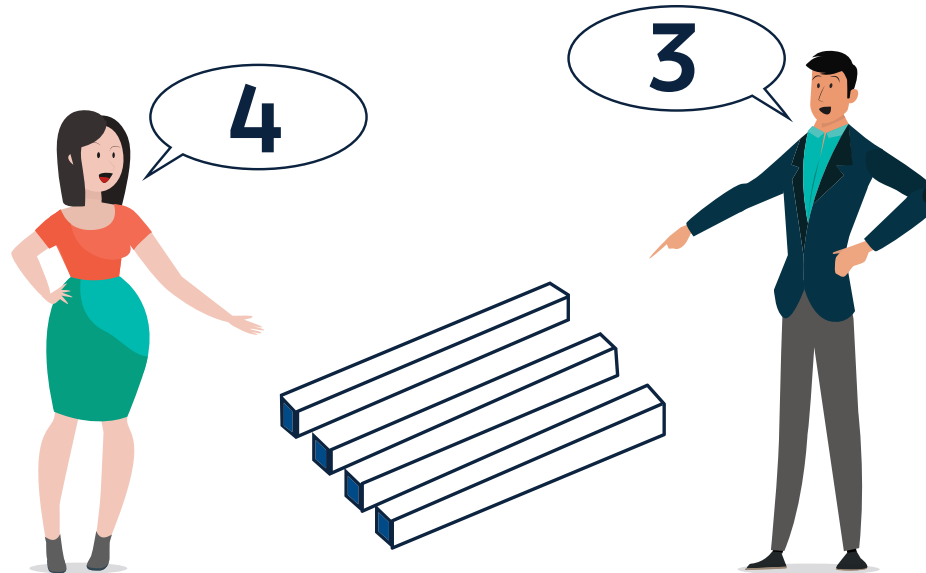
10. Reemplace los juicios interiores negativos con pensamientos realizables y resoluciones

A continuación vamos a ver este proceso un paso a la vez.

PASO 1 TENGA CONCIENCIA DE SU PERSPECTIVA Y ESTÉ LISTO PARA CAMBIARLA

Percepción vs realidad

Dos personas pueden mirar la misma cosa y ver algo totalmente diferente. Lo que es “real” para una persona puede no serlo para la otra.



¿Cómo puede la realidad no ser algo real?
¿Qué causa esta discrepancia?

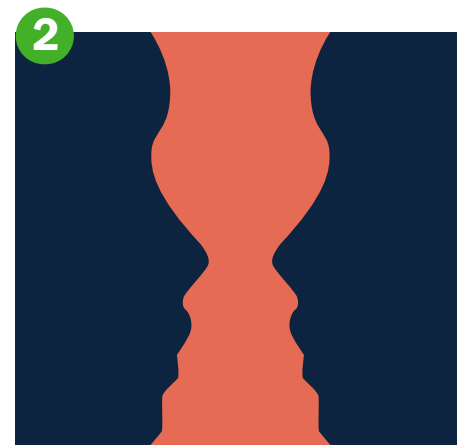
La realidad se basa en nuestra percepción de las cosas. El término “percepción” viene del latín “percipere” que significa agarrar con la mente, o sea usar los sentidos para explorar el mundo exterior y procesar esas sensaciones con la mente.

Desde que nacemos, empezamos a percibir el mundo que nos rodea y acumulamos experiencias basadas en esas percepciones. Usamos esas percepciones para sacar conclusiones y formar nuestras convicciones y suposiciones. Nuestras convicciones y suposiciones forman un marco de referencia, un sistema a través del cual filtramos las nuevas experiencias.



Este sistema constituye nuestra “perspectiva”, nuestro punto de vista. Dado que la perspectiva se basa en percepciones individuales formadas por la experiencia de cada uno, la perspectiva de una persona puede ser totalmente diferente de la de otra persona.

¿Cuál es su perspectiva? Mire las imágenes a continuación y diga lo que ve.¹



Una vez formado, nuestro sistema de convicciones y suposiciones puede ser difícil de cambiar. Sin embargo, cambiarlo es posible y hacerlo estimula el crecimiento y madurez. Nuestra perspectiva puede ayudarnos u obstruirnos; por eso es importante que estemos abiertos a cambiarla.

1. Generalmente, las personas ven una mujer joven y/o una mujer mayor en la imagen 1, y un vaso y/o los perfiles de dos rostros en la imagen 2.

¿Cómo podemos cambiar nuestra perspectiva?

Una manera de cambiar nuestra perspectiva es tomar distancia de nosotros mismos y buscar otras perspectivas: hacer preguntas importantes a nosotros mismos y a los demás. Veamos un ejemplo.

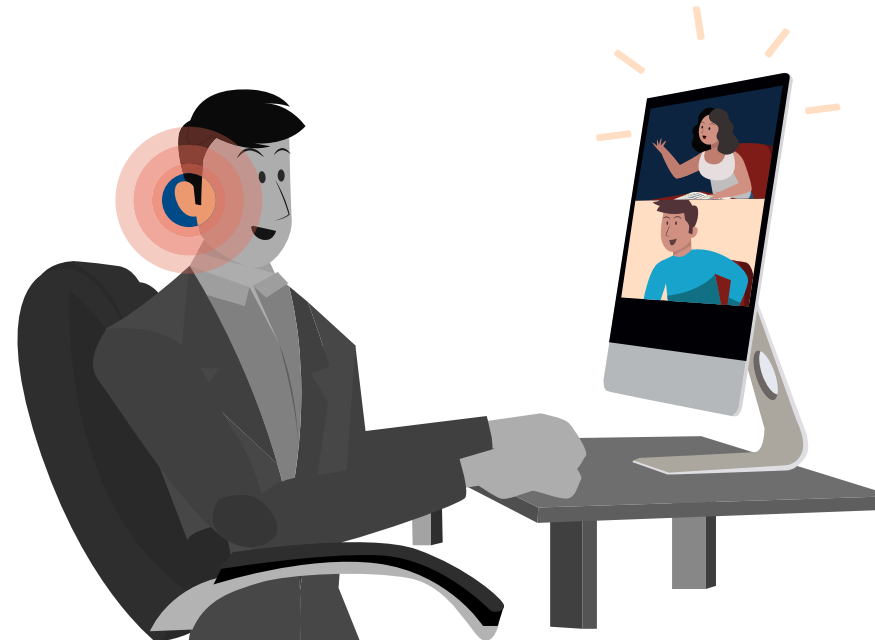
Imagínese que acaba de terminar un entrenamiento con su equipo sobre reclutamiento. Trabajó muy duro en el entrenamiento y cree haber hecho un buen trabajo. Desde su punto de vista los miembros de su equipo aprendieron todo lo necesario para ser reclutadores exitosos.

Pero pide su opinión y se da cuenta de que no entendieron algunos puntos clave. Algunos le dicen que usted no tiene las habilidades necesarias para mantener su atención. En otras palabras, usted creía haber presentado el material de manera informativa y entretenida, en cambio para ellos fue aburrido.



Claro que al oír esto podría sentirse mal. Muchas personas se sentirían así. Pero la pregunta importante es: ¿Qué hace? Tiene dos opciones. Puede decirse: *“Hice un buen entrenamiento. Deberían haber puesto atención.”* O puede escuchar lo que dicen y tratar de alinear su percepción con la de ellos: tratar de ver las cosas desde el punto de vista de ellos. Con la primera opción culpa a los demás y no gana nada; con la segunda, decide tomar el camino del desarrollo personal.

La opción que elija en cualquier situación depende de cómo esa situación se relaciona con su propósito. No estamos hablando de una razón momentánea para hacer algo, sino de su propósito en la vida.



Con respecto a nuestro ejemplo, podría pensar “¿Qué tiene que ver el entrenamiento con mi equipo con mi propósito en la vida?” La respuesta es: ¡todo! Todo lo que hacemos, todas las decisiones que tomamos, todas nuestras prioridades están relacionadas con nuestro propósito en la vida. De no estarlo, no tienen sentido para nosotros. Sin ese sentido no logramos comprometernos. No tenemos motivo para ajustar nuestra perspectiva, nuestra percepción de la realidad, si no pensamos que ese ajuste haga la diferencia para nosotros.





Tome los pasos que lo ayudarán a cambiar su perspectiva y formar nuevas convicciones.

- 1 Puede crear una vida mejor para sí mismo. Acepte que la vida no es como quiere que sea (quiere una vida mejor). No tiene que fingir que todo está bien porque eso puede formar una serie de convicciones que pueden afectar cómo usted ve su entorno.
- 2 Hágase preguntas sobre:
 - Sí mismo: *¿Qué tanto me gusta mi vida? ¿Qué funciona en mi vida? ¿Qué no funciona?*
 - Su negocio: *¿Cómo creo que está mi negocio? ¿Cómo se sienten los miembros de mi equipo con respecto al negocio? ¿Qué funciona? ¿Qué no funciona?*
- 3 Pregunte a otros y ESCUCHE con mente abierta:
 - Pregunte a alguien en quien confíe, qué piensa de su vida y su negocio: *En tu opinión, ¿qué funciona en mi vida? ¿Qué no funciona? ¿Qué funciona en mi negocio? ¿Qué no funciona?*
 - Al recibir la opinión de otros, escuche con mente abierta. Puede ser difícil escuchar “la verdad” como la ven los demás. Debe mantenerse abierto para aprender y desarrollarse.

PASO 2 IDENTIFIQUE SU PROPÓSITO

Aunque no estemos completamente conscientes de ello, cada uno de nosotros tiene un sentido interior de propósito. Para encontrar ese propósito, debemos comprender cuál es nuestra pasión. La pasión es la motivación de toda actividad humana y la búsqueda de una vida apasionada es una elección consciente que nunca es demasiado tarde para hacer.



Si de verdad quiere tener éxito, no solamente debe creer que puede hacerlo, sino que también debe creer en lo que hace. La única manera de creer en lo que hace es comprender por qué y cómo encaja con su propósito principal. Debe comprender por qué se levanta cada día, hace esas llamadas para agendar demostraciones y por qué les habla a todos de la Oportunidad Rena Ware. Si no tiene claro el porqué hace todas esas cosas, cuando encuentre obstáculos dejará fácilmente que le detengan a usted y su equipo.

Muchos se quejan de que reclutan a personas pero esas no quieren trabajar. Eso pasa cuando las personas no ven la conexión entre hacer lo necesario para tener éxito en Rena Ware y el propósito principal en su vida. Para poder ayudarlas, USTED primero debe tener claro SU propio propósito.

Cuando haya completado este proceso, se levantará con ganas y energía cada día porque habrá conectado sus actividades diarias con su propósito. Ya no deberá esforzarse para hacer cosas que le parecen “sin sentido”. Su camino de autodesarrollo lo llevará a realizar las cosas que son más importantes en su mente (y en su corazón).



Para ayudarse a identificar su pasión y su propósito, conteste estas preguntas:

- ¿Qué le gusta hacer?
- ¿Qué podría hacer que alimentara su pasión?
- ¿Cree en lo que está haciendo?
- ¿Qué quiere que la gente recuerde y respete de usted cuando sea mayor?
- ¿Qué espera que la gente diga de usted y lo que hizo en su vida?
- ¿Cuál es una cosa que desearía realizar si el tiempo y el dinero no fueran un problema?

Después de contestar estas preguntas, verá cómo desarrollarse va de la mano de realizar su propósito. Más aún, comprenderá como reclutar a otros y ayudarles a desarrollarse y desarrollar a otros ayudará a todos a realizar su propósito.

PASO 3 ESTABLEZCA SUS VALORES

Su propósito es LO QUE quiere realizar en su vida. Este próximo paso es CÓMO quiere vivir su vida mientras llegue a realizar su propósito. Las pautas que usa para vivir y ser líder se llaman valores. Los valores son lo que es importante para nosotros; son lo que necesitamos. Nuestros valores y nuestras necesidades deberían coincidir, y deberíamos vivir según ellos. Veamos un ejemplo.

Lina había establecido integridad como uno de sus valores principales y para seguirlo en su vida. Ella necesitaba un recluta más para ganar el viaje premio y se estaba acabando el tiempo, solo le quedaba una semana para cumplir con los requisitos. Fue a visitar a una amiga y le dijo que si se unía a la compañía, le garantizaba que ganaría \$1000 en los dos primeros meses. Lina sabía que no debía garantizar ingresos para reclutar, pero pensó que estaría bien hacerlo esta vez ya que tenía pensado trabajar con su amiga para ayudarla a ganar esa suma. Pensó que era muy probable que su amiga ganara los \$1000 si la ayudaba, por lo que sentía que de alguna forma el dinero estaba “garantizado”.




¿En este caso, Lina siguió su propio valor de integridad? No. El punto es: no sólo debe establecer sus valores, sino que también debe vivir acorde a ellos.



1 ¿Qué valores y necesidades son más importantes para usted?

A continuación se dan ejemplos de valores y necesidades divididos en cuatro grupos. Agregue los suyos si no están. Luego elija los 10 más importantes para usted.



PAZ

Seguridad • supervivencia:

<input type="checkbox"/> fortaleza	<input type="checkbox"/> estimulación
<input type="checkbox"/> calidez	<input type="checkbox"/> empoderamiento
<input type="checkbox"/> poder	
<input type="checkbox"/> eficacia	
<input type="checkbox"/> confianza	
<input type="checkbox"/> armonía	
<input type="checkbox"/> estabilidad	
<input type="checkbox"/> orden	



AMOR

Comunidad • sociabilidad • pertenecer:

<input type="checkbox"/> bondad	<input type="checkbox"/> cuidado
<input type="checkbox"/> respeto	<input type="checkbox"/> aceptación
<input type="checkbox"/> compasión	<input type="checkbox"/> empatía
<input type="checkbox"/> apoyo	<input type="checkbox"/> afecto
<input type="checkbox"/> apreciación	<input type="checkbox"/> comunicación
<input type="checkbox"/> consideración	<input type="checkbox"/> inclusión
<input type="checkbox"/> cooperación	<input type="checkbox"/> reciprocidad
<input type="checkbox"/> intercambio	



VERDAD

Autonomía • valor propio • ser real:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> libertad | <input type="checkbox"/> honestidad |
| <input type="checkbox"/> elección | <input type="checkbox"/> expresión |
| <input type="checkbox"/> integridad | <input type="checkbox"/> crecimiento |
| <input type="checkbox"/> autoaceptación | <input type="checkbox"/> claridad |
| <input type="checkbox"/> desafío | <input type="checkbox"/> conocimiento |
| <input type="checkbox"/> autenticidad | <input type="checkbox"/> descubrimiento |
| <input type="checkbox"/> creatividad | |
| <input type="checkbox"/> aprendizaje | |



ALEGRÍA

Posibilidad • espiritualidad • ser feliz:

- belleza
- contribución
- sentido
- propósito
- unidad
- inspiración
- humor
- transformación



2 ¿Cómo vive según sus valores?

Escriba sus 10 valores más importantes abajo. Para cada uno, escriba uno o dos ejemplos de cómo lo vive, qué hace para ponerlo en práctica.

	VALOR	CÓMO LO VIVO/PONGO EN PRÁCTICA
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

PASO 4 DESE COMO META SER LA MEJOR VERSIÓN DE SÍ MISMO

Su propósito y sus valores constituyen las bases de su desarrollo personal. Sobre esas bases desarrollará las habilidades necesarias para volverse líder. Ya empezó a desarrollarse como líder y puede ser que algunas o todas sus habilidades sean buenas, pero “buenas” no es la meta de nuestro desarrollo personal. Nuestra meta es ser lo mejor que podemos ser: la mejor versión de nosotros mismos.

Ser la mejor versión de usted mismo no significa compararse a los demás. Significa conocerse a sí mismo: conocer sus limitaciones y fortalezas actuales y establecer metas de superar esas limitaciones y crecer esas fortalezas poco a poco. Eso es importante porque lo llevará a vivir todo su potencial. Esto es el autodesarrollo.





Este ejercicio lo ayudará a identificar algunas de sus limitaciones y fortalezas actuales como líder en desarrollo. Lea las seis oraciones a continuación y marque el nivel de habilidad que más corresponde a su nivel actual.

	1 = BAJO	2 = MEDIO	3 = ALTO
1	Conozco y sigo el proceso para reclutar de manera efectiva.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	Sé cómo entrenar a mi equipo y ayudar a cada miembro a crecer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	Sé cómo dar demostraciones y presentaciones de productos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	Sé cómo escuchar las necesidades de otras personas (mi equipo y mis prospectos).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	Sé cómo manejar las objeciones más comunes de citas, reclutamiento y ventas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	Soy resiliente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	Persevero.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	Estoy organizado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

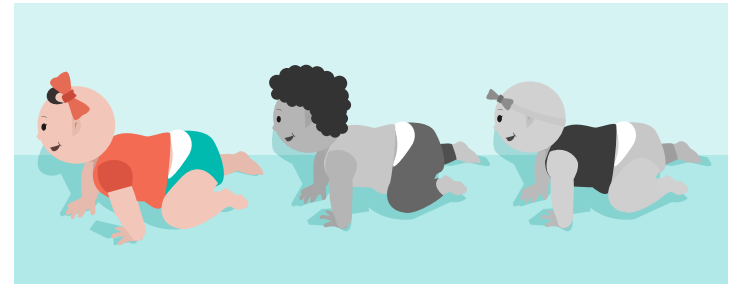
Más adelante en el seminario veremos cómo mejorar estos niveles.

PASO 5 CONOZCA EL SIGNIFICADO DE LIDERAZGO

Desde el inicio de la humanidad, algunas personas han sido líderes, mientras otras han preferido estar solas o ser seguidores. Los líderes ¿son natos o aprenden a serlo? Como parte de nuestro autodesarrollo ¿podemos aprender y desarrollar las características de los líderes que más admiramos?

Ser líder quiere decir ser el tipo de persona que otros siguen porque quieren, no porque deben. Algunas personas pueden tener una predisposición natural para ser líderes, porque naturalmente tienen algunas de las características necesarias para guiar a otros. Pero muchas más personas pueden aprender y desarrollar esas características.

El liderazgo es un proceso dinámico: es un camino que los líderes y sus seguidores eligen y forman constantemente.





Piense en uno o más líderes a los que admira: personas que lo inspiran y motivan. Pueden ser personas en su familia o círculo de amistades, en su comunidad o congregación religiosa; personas de su pasado o su presente. Incluso podrían ser personajes históricos. Conteste las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son los líderes que usted más admira?
- ¿Qué hicieron que lo inspiró y motivó?
- ¿Qué características tiene cada uno que usted admira más?
- ¿Qué características tienen en común?

PASO 6 IDENTIFIQUE LAS CARACTERÍSTICAS COMUNES DE LOS GRANDES LÍDERES

10 características comunes de los grandes líderes

Si estudiamos los grandes líderes de la historia y actuales, vemos que todos tienen diez características en común.



Deseo: Los grandes líderes no solo tienen una visión, sino que también tienen un ferviente deseo de hacer algo, lograr algo, llegar a algo. Son llevados por este deseo.



Propósito: Los grandes líderes tienen un propósito: saben lo quieren dejar como legado y cómo quieren ser recordados. Ese propósito alimenta su deseo ferviente y refuerza su compromiso.



Convicciones: Los grandes líderes tienen convicciones sólidas sobre lo que se puede hacer y sobre su capacidad de hacerlo.



Conocimientos: Los grandes líderes siempre están buscando ampliar sus conocimientos. Las personas no esperan que sus líderes sepan todo, pero sí que busquen ampliar sus conocimientos. El viejo dicho “Conocimiento es poder” es cierto con respecto al liderazgo porque los conocimientos ayudan a soportar, inspirar y motivar a otros.



Compromiso: Una de las características más importantes de los grandes líderes es su sentido del compromiso. Son personas de palabra. Cuando se comprometen a hacer algo, nada los detiene.



Acción: Los grandes líderes tienen más de un deseo ferviente: actúan. Toman iniciativa. Ponen sus ideas en práctica.



Flexibilidad: Cualquiera puede ser líder cuando no hay obstáculos. Lo que destaca a los grandes líderes es su capacidad de ser flexibles cuando el camino se cierra. Los líderes fuertes saben que no hay un solo camino hacia el éxito, sino que hay muchos. Algunos caminos pueden ser más largos que otros pero siempre hay otra opción cuando una puerta se cierra.



Perseverancia: Los verdaderos líderes no permiten que los obstáculos los desvíen de su meta: son perseverantes. Los verdaderos líderes están comprometidos no solo con su meta, sino también con los que los siguen y dependen de ellos. Mantienen los ojos fijos en su meta y siguen adelante aún cuando el camino se hace duro.



Valores: Los líderes responsables, los más admirados, ven su liderazgo como un conjunto de valores que los definen como personas que se preocupan por los demás. No comprometen sus valores aún cuando se interpongan en el camino hacia una meta muy deseada.



Humor: Los líderes más exitosos y respetados no se toman demasiado en serio. Logran encontrar el humor en sí mismos y sus circunstancias y animan a sus seguidores a encontrarlo también.



Conteste las siguientes preguntas:

- 1 Deseo.** ¿Hay algo que quiere hacer con su negocio Rena Ware: algo que quiera con pasión y por lo cual esté dispuesto a hacer los sacrificios necesarios? ¿Qué es?
- 2 Propósito.** ¿Cuál es su propósito?
- 3 Convicción.** ¿Cómo puede llegar a tener la confianza para callar la voz interior que le dice “no se puede hacer”?²
- 4 Conocimientos.** ¿Qué está haciendo para ampliar sus conocimientos?
- 5 Compromiso.** ¿Está comprometido a ser un gran líder?
- 6 Acción.** ¿Alguna vez ha conocido a alguien con buenas ideas pero que nunca ha hecho algo para realizarlas? De ser sí, ¿quién? Al principio quizás se haya impresionado por esas grandes ideas, pero después de la segunda o tercera vez que una gran idea no se realizó, ¿cómo vio la capacidad de esa persona de llevar a cabo las cosas? ¿Cómo es su capacidad de realizar sus ideas y llevar a cabo las cosas?

2. Creando una base de datos realística: ver en particular los Pasos 1, 7 y 10.



- 7 **Flexibilidad.** ¿Qué hace cuando un camino se cierra?
- 8 **Perseverancia.** ¿Tendría fe y confianza en alguien que se da por vencido cada vez que las cosas se ponen difíciles? ¿Continuaría siguiendo a alguien que siempre cambia de destino sin completar sus viajes? ¿Qué hace usted cuando las cosas se ponen difíciles?
- 9 **Valores.** Revise sus valores y quizás priorícelos.
- 10 **Humor.** ¿A quién preferiría seguir: al líder que siempre tiene razón y es muy serio o al líder que sabe reírse de sus propios errores? ¿Y qué tipo de líder preferiría ser?

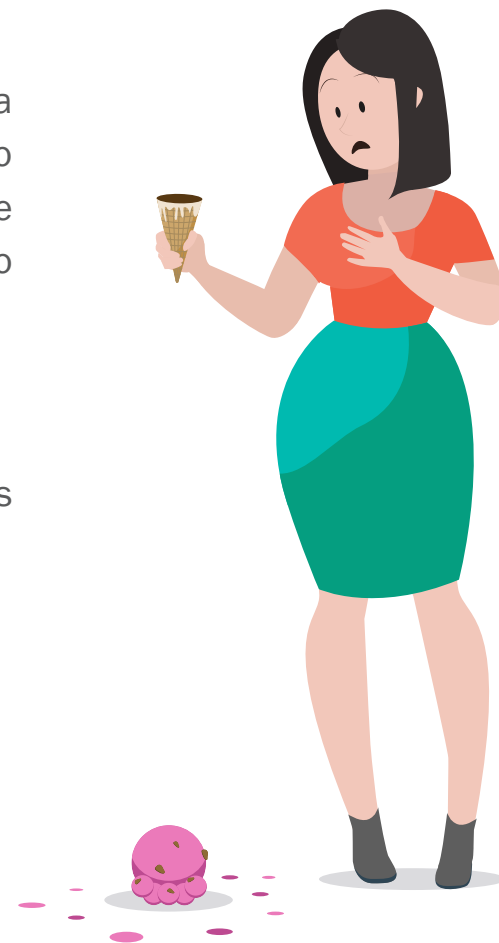
PASO 7 APRENDA EL SECRETO DEL LIDERAZGO: ELEGIR

Ninguno de nosotros tiene el control total de su entorno. Cada día pueden suceder muchas cosas que no esperábamos, que no podemos controlar y que no podemos cambiar. Sin embargo, aunque no siempre podemos controlar lo que sucede, podemos elegir cómo respondemos a ello.

Responder vs reaccionar

Imagine que acaba de comprar un delicioso helado con sus sabores favoritos y está a punto de disfrutarlo cuando... ¡se cae! Usted...

- | | | |
|---------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 ...se siente triste o frustrado? | <input type="radio"/> SÍ | <input type="radio"/> NO |
| 2 ...llora? | <input type="radio"/> SÍ | <input type="radio"/> NO |
| 3 ...le grita al vendedor de helados? | <input type="radio"/> SÍ | <input type="radio"/> NO |
| 4 ...se rinde? | <input type="radio"/> SÍ | <input type="radio"/> NO |



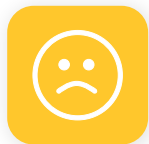


Si respondió **SI** a las preguntas **1** o **2**, está bien. Es de humanos sentir emociones. No debe reprimir ni negar sus emociones. Reconozca lo que está sintiendo y enfóquese en elegir cómo responder.



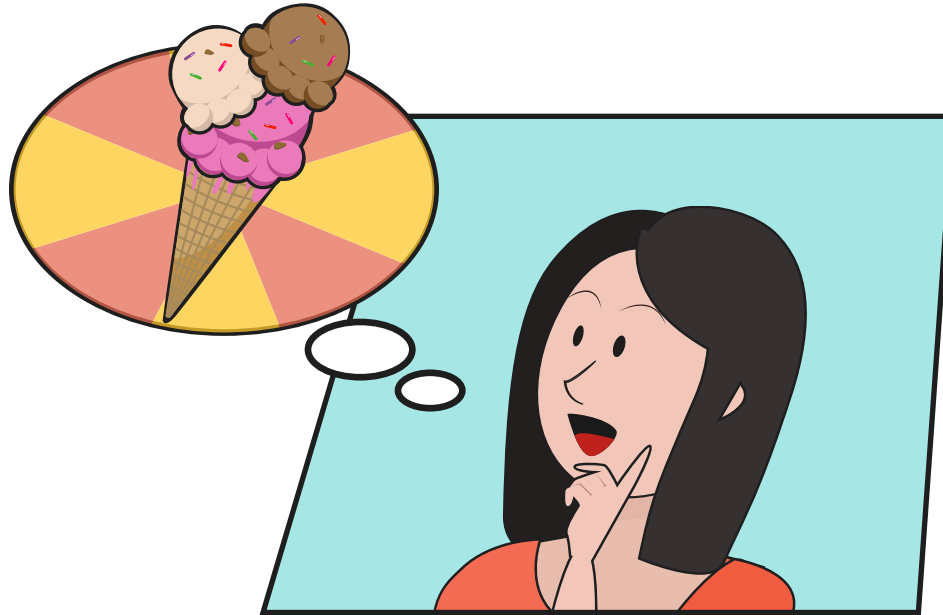
Si respondió **SI** a la pregunta **3**, está “reaccionando”, siguiendo “ciegamente” un impulso. Reaccionar no resuelve las cosas, de hecho es muy probable que las empeore. En este ejemplo, gritar no le devolverá su helado y probablemente hará que ya no sea bienvenido en ese lugar.

Los líderes no “reaccionan” a las cosas, es decir no dejan que sus impulsos o emociones los controlen. Ellos “responden”, es decir observan, sienten y reconocen sus propias emociones y eligen qué hacer en cada situación.



En este ejemplo, podría sentirse triste o frustrado, tal vez llorar. Incluso podría tomarse unos minutos para procesarlo. Luego, debería pensar en sus opciones reales. Algunas opciones más que otras pueden ayudarlo a lograr su objetivo. En este caso, si su objetivo era comerse su helado favorito, la opción **4** “rendirse”, no le ayudará.

Pero, ¿qué tal... comprar otro helado? ¿Quizás uno aún más grande, con más sabores y toppings?



Es la opción extra que puede descubrir si no se deja detener por los obstáculos. En otras palabras: siempre hay una opción extra que puede acercarlo a sus objetivos sin dañar a los demás. ¡Use su creatividad para encontrarla!

Elegir una respuesta

Elegir significa que puede controlar su comportamiento y determinar qué acciones tomar. Las acciones no están en contra de las emociones. Puede tener emociones Y tomar acciones efectivas. Si hace una pausa entre las dos. Entonces, siempre que suceda algo que parece estar fuera de su control, hágase las siguientes preguntas:

1

¿Qué está pasando que está fuera de mi control?



Observe: aférrese a los hechos que se pueden observar.

2

¿Cómo me siento al respecto?



Sienta: reconozca sus emociones, sea honesto consigo mismo.

3

¿Cuáles son todas las cosas posibles que puedo hacer?



Resuelva el problema: enumere sus opciones, incluso podría enumerar los pros y contras de cada una.

4

¿Cuáles son las cosas que elijo hacer?



Elija: tome una decisión basándose en su respuesta a la pregunta 3.

Cuando incorpore este proceso de revisión en sus actividades diarias, responderá a cada situación con una elección sobre lo que puede hacer y ¡determinará parte de lo que sucederá después!

Desarrollar una mentalidad de “Tengo el control”

Ha aprendido el secreto del liderazgo: tiene el control porque elige cómo responder a las situaciones. Pero incorporar ese conocimiento como una forma de pensar no es automático. Debe tomar una decisión consciente para crear esta mentalidad. La siguiente práctica puede ayudarlo a comenzar.





Piense en una situación actual o reciente que parezca o pareciera estar fuera de su control. Realice el proceso de revisión:

	PREGUNTAS	NUESTRO EJEMPLO	SUS RESPUESTAS
1	¿Qué está pasando (o pasó) que está (o estuvo) fuera de mi control?	<i>Se me cayó el helado.</i>	
2	¿Cómo me siento al respecto?	<i>Muy frustrado. ¡Ni siquiera lo había probado!</i>	
3	¿Cuáles son todas las cosas posibles que puedo hacer? <i>Opcional: enumere los pros y los contras de cada opción.</i>	<i>A. Nada. B. Pensar en cuando tenía el helado. C. Llorar y decir que es injusto. D. Comprar otro helado.</i>	
4	¿Cuáles son las cosas que elijo hacer?	<i>Comprar otro helado aún más grande.</i>	

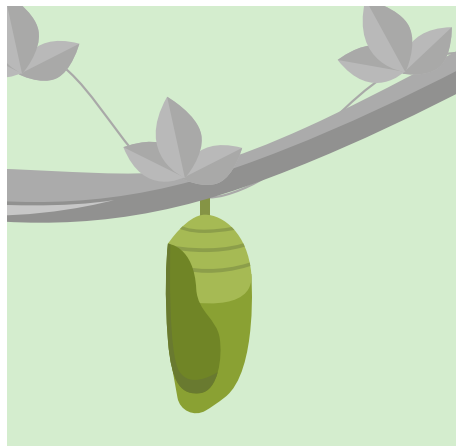
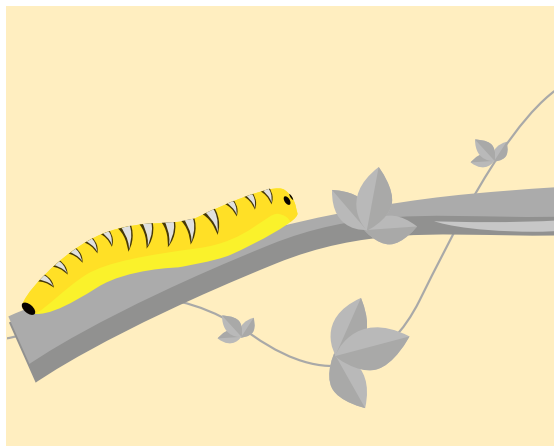
PASO 8 ACEPTA EL CAMBIO

Reconozca la necesidad de cambio. No puede seguir haciendo lo mismo de siempre y de la misma manera si espera obtener resultados diferentes. Para mejorar, algo debe cambiar.

¡El cambio es “el Gran Ecuilizador”! Solo a través del cambio podemos alcanzar e incluso superar a los que están por delante de nosotros.

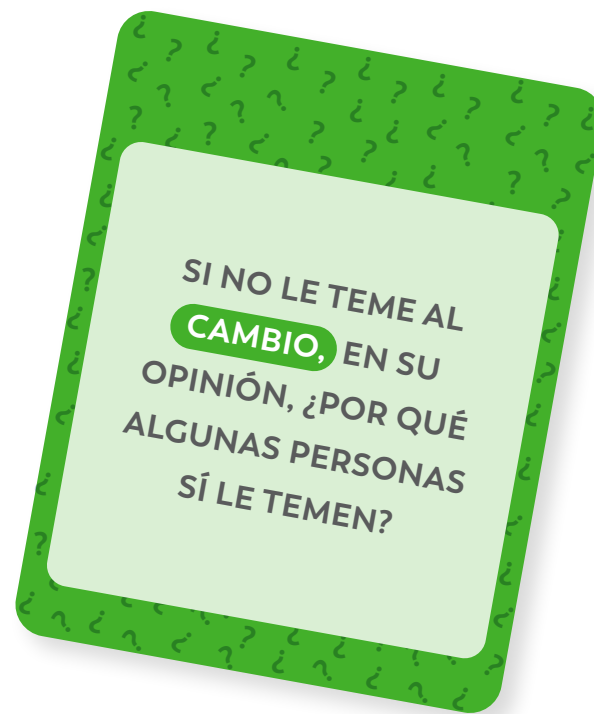
“No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que mejor responde al cambio”.

- Autor desconocido, común y erróneamente atribuido a Charles Darwin.





Responda estas preguntas:



PASO 9 SALGA DE SU ZONA DE CONFORT

¿Qué es la zona de confort?

Su zona de confort es una situación o tipo de situaciones en las que se siente cómodo, seguro y/o relajado y sin estrés. Pueden ser situaciones que conoce y cosas en las que es bueno. Por el contrario, las situaciones que son nuevas y desconocidas y las cosas que aún no puede hacer pueden sacarlo de su zona de confort.

Los límites de la zona de confort crean una sensación de seguridad infundada: aunque pensemos que la zona de confort es segura, en realidad podría no serlo. De hecho, en la zona de confort, normalmente usamos un conjunto limitado de comportamientos y no experimentamos ningún aprendizaje o crecimiento.

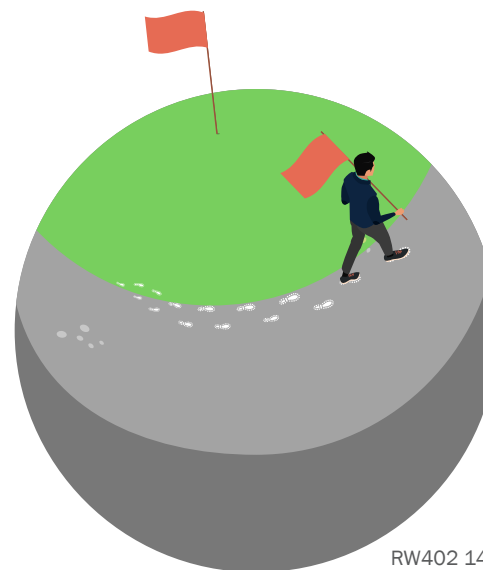


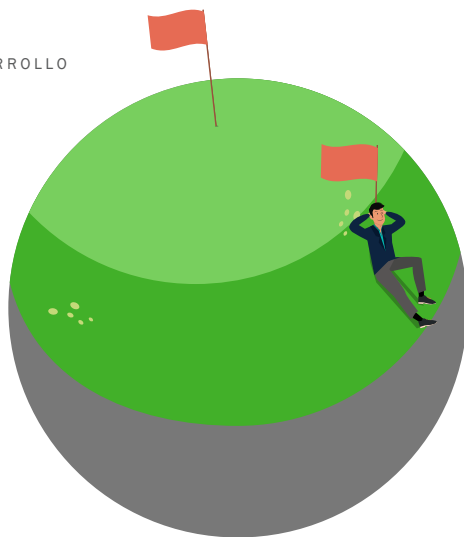
Dejar la zona de confort puede parecer aterrador. Eso es normal y un poco de miedo es útil: le mantiene alejado de un peligro real. Pero evite el miedo irracional, el tipo de miedo que paraliza, porque eso le impediría aprender y crecer.

¿Cómo salir de su zona de confort?

Las personas exitosas salen frecuentemente de sus zonas de confort para lograr lo que quieren. ¿Entonces qué puede hacer? La clave no es “saltar muy lejos” de su zona de confort de una sola vez. Más bien, la clave es dar pequeños pasos y expandir la zona poco a poco:

- 1 Salga de su zona de confort solo un poco y camine al límite: haga algo que esté un poco más allá de sus capacidades actuales y/o aprenda algo nuevo y/o haga algo que ya hace pero de una manera diferente, más difícil o más avanzada.





2 Acomódese allí y forme un nuevo límite: repita lo nuevo hasta que se sienta cómodo, hasta que sea parte de su (nueva) zona de confort.

3 Comience a caminar justo afuera del nuevo límite: caminar por ese límite, a veces llamado la Zona de Óptimo Desempeño ★ - crea una respuesta que conduce a niveles más altos de rendimiento, donde tenemos mayor enfoque y concentración.



4 Repita los pasos 1-3 para seguir expandiendo su zona de confort.

El aprendizaje y el crecimiento solo pueden suceder cuando salga de su zona de confort.



Regrese a la tabla en el Paso 4 y revise sus puntajes.

Los 3 son su zona de confort y los 1 están fuera de su zona de confort. Los 2 están en su límite. Empiece a trabajar en algunos 2. De esa manera, gradualmente se convertirán en 3 y en parte de su zona de confort. Luego, comience a trabajar en algunos 1, si los tiene. Encuentre formas de aumentar gradualmente esas habilidades hasta que se conviertan en 2 y 3. La idea es trabajar en sus límites actuales y superarlos gradualmente.

Elija dos 2 y un 1. Escríbalos en la columna A a continuación. Luego, en la columna C, escriba algunas cosas que puede hacer para aumentar el nivel de esas habilidades, como en el ejemplo.



Habilidad	Nivel actual	Cosas que puedo hacer para aumentar la habilidad al siguiente nivel
Reclutamiento	1	<ul style="list-style-type: none"> • Tomar seminario Comparta la Causa y la Diferencia (RW204) • Observar a un líder con más experiencia tener una reunión de Oportunidad • Tener una reunión de Oportunidad y hacer que un líder con más experiencia me observe y me dé su opinión
	1	
	2	
	2	
	1	
	2	

Concéntrese en practicar esas habilidades para moverlas al siguiente nivel. Siga agregando habilidades a esta lista y continúe practicándolas y moviéndolas al siguiente nivel.

PASO 10 REEMPLACE LOS JUICIOS INTERNOS NEGATIVOS CON PENSAMIENTOS REALIZABLES Y RESOLUCIONES.

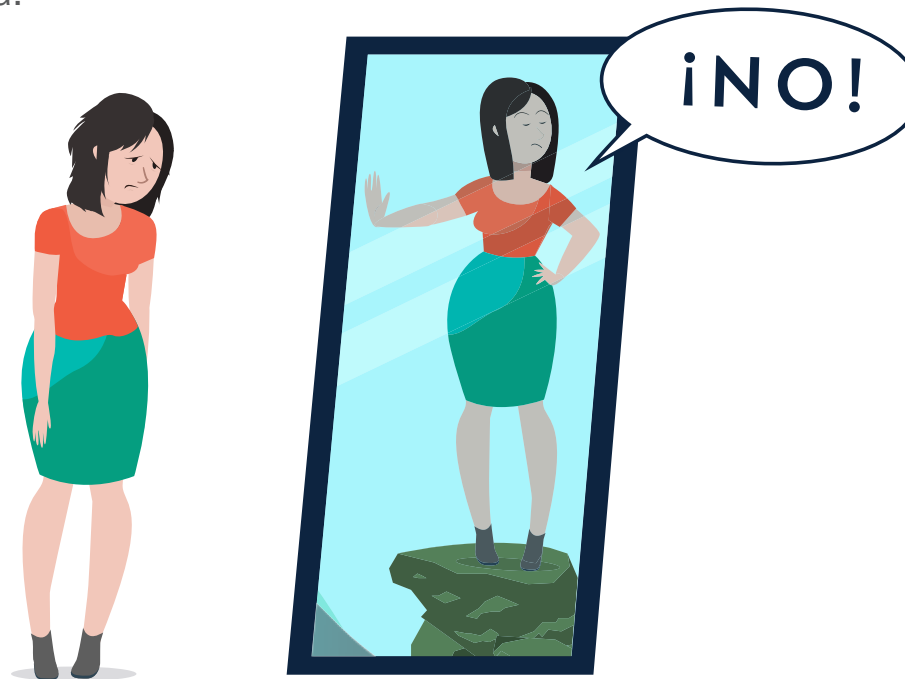
Se estima que en promedio escuchamos “NO” o “No puedes hacer eso” 148.000 veces antes de los 18 años.³ “¡NO! ¡No puedes caminar solo!”, “¡NO! ¡Baja a tu hermanita... no puedes levantarla!”, “¡NO! No puedes molestar al perro mientras come. ¡Te morderá!”, “¡NO! ¡No puedes entrar al agua solo!”, “¡NO! ¡No puedes tirar comida!”, etc.

Si bien estaban destinadas a protegernos de lastimarnos, lastimar a otros o dañar cosas, estas palabras contribuyeron a crear una base de datos de “limitaciones”: “¡NO... NO... NO!” “¡NO PUEDES... NO PUEDES... NO PUEDES!”

3. Shad Helmstetter (1990), Ph.D., *Qué decir cuando te hablas a ti mismo*, pág. 20.

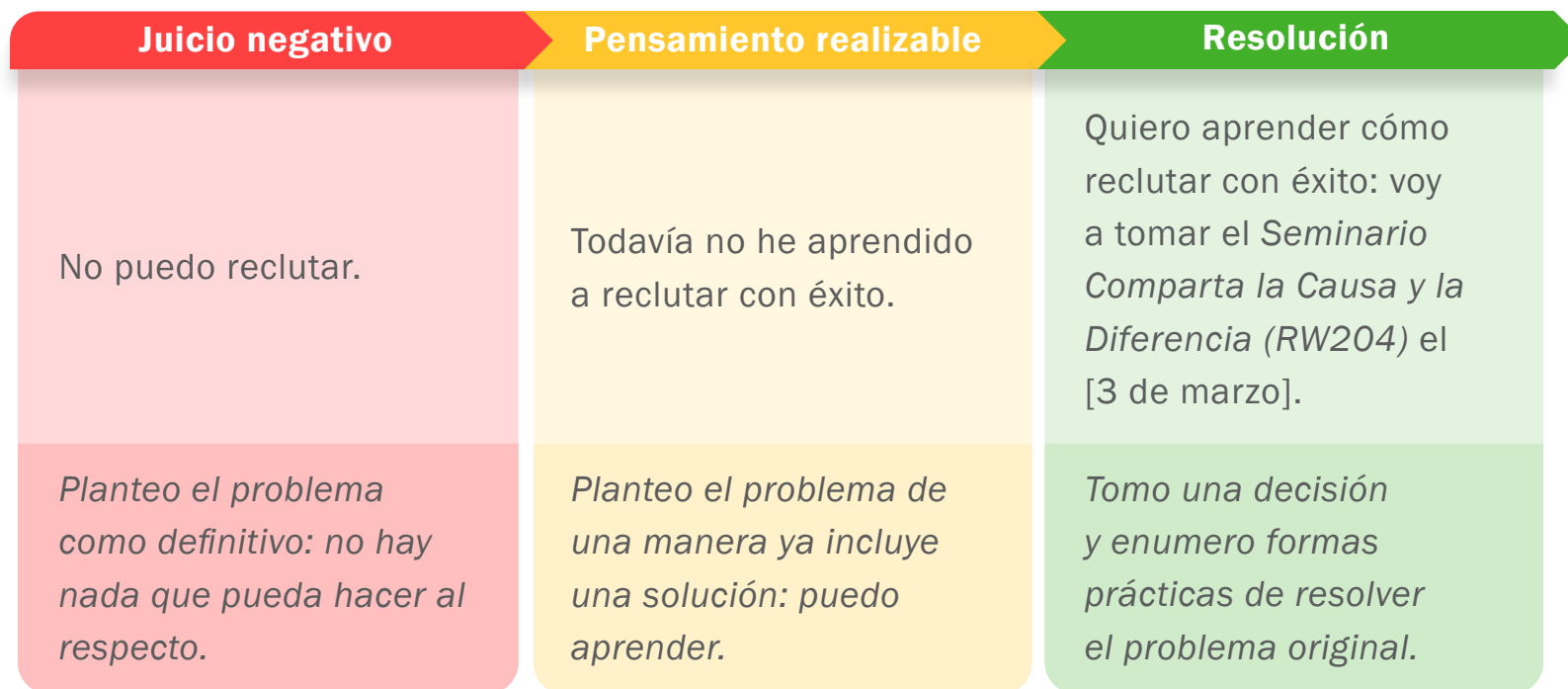


Esta base de datos forma los cimientos de nuestro sistema de convicciones y, en algunos casos, se ha ampliado más tarde por nuestras autolimitaciones: juicios negativos que expresamos sobre nosotros mismos, modelados en las experiencias anteriores: “No puedo hacer eso”, “Nunca llegaré a donde están ellos”, “Soy un tonto”, etc. Estos juicios conducen a la inacción: impiden la exploración, el cambio y el crecimiento. Se ha estimado que hasta el 77% de lo que nos decimos a nosotros mismos nos sabotea.⁴



4. Ibidem, pág. 21

Para que suceda el cambio, tenemos que reemplazar esos juicios negativos con “pensamientos realizables”: pensamientos que podemos poner en acción para mejorar las cosas. Para dar un paso más, debemos convertir cada pensamiento realizable en una resolución:





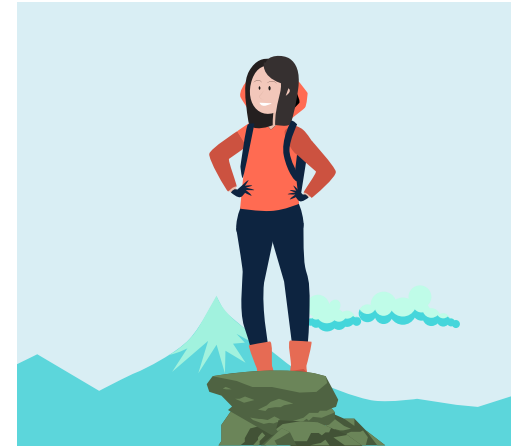
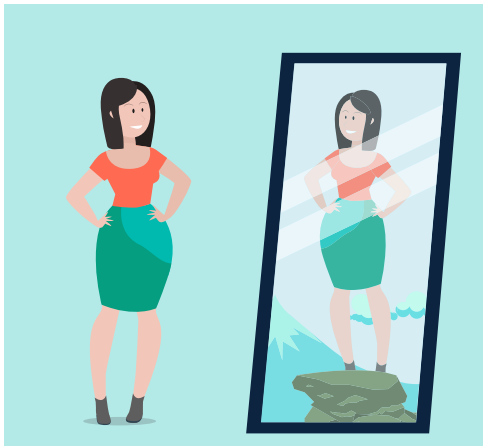
¿Cuáles son cuatro juicios negativos que se dice a sí mismo? (¡Sea honesto!). Escribalos en la columna A. Luego, escriba cada una como un pensamiento realizable (columna B) y luego como una resolución (columna C).

A Juicio negativo	B Pensamiento realizable	C Resolución

Cuanto más haga esto, más fácil será convertir directamente sus pensamientos en acciones y resoluciones. Su cerebro eliminará la información anterior y la reemplazará por la nueva.



Una vez que los datos positivos estén en su lugar, el subconsciente comenzará a rectificar cualquier discrepancia entre los nuevos datos y la realidad. En el ejemplo de convertirse en reclutador exitoso, una vez que la mente ha aceptado el hecho de que usted puede y quiere convertirse en un reclutador exitoso, el subconsciente comenzará a trabajar activamente para hacer que esa declaración sea verdadera. ¡Cuanto más éxitos tenga en el interior, más éxitos tendrá en el exterior!



A SIMPLE VISTA: LOS 10 PASOS *del* AUTODESARROLLO

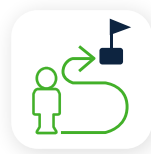
El autodesarrollo es crecer y aprender como ser humano y como profesional para que pueda ser la mejor versión de usted mismo en todos los aspectos de su vida. Es parte de la vida humana y para un adulto profesional como usted, también debe convertirse en una práctica intencional. Su autodesarrollo le beneficia a usted y a las personas que le rodean, por ejemplo, su equipo y sus prospectos.

Nuestro proceso de autodesarrollo incluye los 10 pasos siguientes:



1 | TENGA CONCIENCIA DE SU PERSPECTIVA Y ESTÉ LISTO PARA CAMBIARLA

Dé un paso atrás de su propia percepción de la realidad y busque la percepción de otras personas para ganar una nueva perspectiva.



2 | IDENTIFIQUE SU PROPÓSITO

Descubra *por qué* realiza todas sus actividades, encuentre cuál es su verdadera pasión, qué lo motiva, y conecte todo eso con sus actividades.



3 | ESTABLEZCA SUS VALORES

De todos los valores posibles, elija los 10 más importantes para usted y según los cuales desea vivir.



4 | DESE COMO META SER LA MEJOR VERSIÓN DE SÍ MISMO

Conozca sus limitaciones y fortalezas. Establezca metas para superar sus limitaciones y expandir sus fortalezas.



5 | CONOZCA EL SIGNIFICADO DE LIDERAZGO

Sea el tipo de persona que los demás siguen porque quieren no porque tienen que hacerlo.



6 | IDENTIFIQUE LAS CARACTERÍSTICAS DE LÍDER QUE NECESITA APRENDER

Deseo, propósito, convicción, conocimiento, compromiso, acción, flexibilidad, perseverancia, valores, humor.



7 | APRENDA EL SECRETO DEL LIDERAZGO: ELEGIR

No reaccione ante las situaciones; elija cómo responder. Observe los hechos, reconozca sus emociones, considere sus opciones y elija la opción que le ayude a alcanzar sus metas sin dañar a los demás.



8 | ACEPTE EL CAMBIO

Si desea resultados diferentes, debe hacer las cosas de manera diferente. Haga el cambio parte de su vida.



9 | SALGA DE SU ZONA DE CONFORT

Haga algo nuevo o diferente hasta que se sienta completamente cómodo con ello. Repita esta exploración para expandir gradualmente su zona de confort.



10 | REEMPLACE LOS JUICIOS INTERNOS NEGATIVOS CON PENSAMIENTOS REALIZABLES Y RESOLUCIONES

Los juicios negativos como “No puedo reclutar” son paralizantes. Reemplácelos con pensamientos que pueda convertir en acciones, como “Todavía no he aprendido a reclutar” y en resoluciones, como “Voy a tomar el seminario de reclutamiento.”

61 AFIRMACIONES

CONSOLIDACIÓN



AFIRMACIONES

¡Felicidades! Ha completado con éxito los 10 pasos para convertirse en un líder. Tome unos momentos para consolidar su logro y hacer un plan para su futuro inmediato.

1. Escriba su nombre en la línea.
2. Haga la **Tabla 1: Lista de verificación del líder**.
3. Haga la **Tabla 2. Afirmaciones**.

Su nombre _____ : Un líder que crea líderes

Tabla 1. Lista de verificación del líder

- 1 Marque todas las afirmaciones que le correspondan.
- 2 Para cada afirmación que no haya marcado, escriba una acción específica que va a realizar para realizarla.
- 3 Revise esta lista de verificación todos los días y actualícela según sea necesario.

Afirmaciones	¿Es cierto para mí?	Acción: Si aún no lo he realizado, ¿qué voy a hacer para realizarlo?
Soy un líder que crea otros líderes.	Sí Aún no	
Entiendo la importancia del autodesarrollo.	Sí Aún no	
1 Conozco la diferencia entre percepción y realidad y puedo crear la realidad que quiero.	Sí Aún no	
2 Conozco mi Propósito.	Sí Aún no	
3 Vivo según los valores que son más importantes para mí.	Sí Aún no	
4 Soy lo mejor que puedo ser.	Sí Aún no	
5 Conozco el significado de liderazgo.	Sí Aún no	
6 Tengo todas las características de un gran líder.	Sí Aún no	
7 Se elegir cómo responder a las situaciones.	Sí Aún no	
8 Acepto el cambio.	Sí Aún no	
9 Salgo de mi zona de confort.	Sí Aún no	
10 ¡Reemplazo los juicios internos negativos con acciones y resoluciones!	Sí Aún no	

Tabla 2. Afirmaciones

- 1 Lea las afirmaciones de ejemplo en “¡Creo en MÍ!” y escriba las suyas, si lo desea y si son diferentes de las afirmaciones de ejemplo. Puede usar los siguientes principios de oraciones cuantas veces lo desee, o no. También puede agregar oraciones completamente nuevas.
- 2 Lea estas afirmaciones en voz alta todos los días durante el tiempo que sea necesario para realmente vivirlas.

Soy/Estoy...

Puedo...

Tengo...

¡Creo en MÍ! Afirmaciones de ejemplo⁵



Asumo la responsabilidad de todo lo que “me pertenece”, incluso los pensamientos que tengo. Tengo el control de los amplios recursos de mi propia mente.



Solo yo soy responsable de lo que hago y de lo que me digo de mí. Nadie puede compartir esa responsabilidad conmigo.



Permito que otros acepten sus responsabilidades por sí mismos y no trato de aceptar sus responsabilidades por ellos.



Disfruto ser responsable. Eso me pone a cargo de mí mismo, y es un desafío que disfruto.



No permito que nadie más, en ningún momento, asuma el control o la responsabilidad de mi vida o de cualquier cosa que haga. Mi responsabilidad hacia los demás es una extensión de mi propia responsabilidad hacia mí mismo.

5. De Shad Helmstetter, Ph.D. (2017) “*Qué decir cuando hablas contigo mismo.*”



Elijo no dejar nada mío al azar. Cuando se trata de mí, y de cualquier cosa en mi vida, ¡elijo ELEGIR!



Mis elecciones son solo mías para hacerlas por mí mismo. No permito, en ningún momento, que nadie más tome mis decisiones por mí, y acepto toda la responsabilidad por cada decisión que tomo.



Siempre cumplo con todas las obligaciones que acepto. Y no acepto obligaciones que no pueda cumplir.



Soy digno de confianza. Se puede contar conmigo. He aceptado ganarme la responsabilidad por mí mismo y siempre estoy a la altura de las responsabilidades que acepto.



No hay “ellos” a quienes culpe, o con quienes comparta mis propias responsabilidades. He aprendido el gran secreto de dominar mi propio destino. ¡He aprendido que “ellos” soy “yo”!



No necesito encontrar excusas y nadie necesita asumir mi responsabilidad por mí. Con gusto llevo mi propio peso - y lo llevo bien.



Cada día reconozco y acepto la responsabilidad no solo por mis propias acciones, sino también por mis emociones, mis pensamientos y mis actitudes.



Acepto la responsabilidad de vivir mi vida de una manera que crea mis fortalezas, mi felicidad, mis creencias positivas y sanas, para mi pasado, mi presente y mi futuro.

Este glosario ofrece una lista de referencia rápida de los términos y expresiones clave que aparecen en este seminario. Estos términos están ordenados alfabéticamente y las definiciones incluyen el significado con el que se usan los términos en Rena Ware.

GLOSARIO



- Autodesarrollo:** El proceso de desarrollar su conocimiento, habilidades y carácter. Desarrollarse usted mismo como persona y un profesional para su propio beneficio, el beneficio de aquellos a su alrededor y el de su negocio.
- Auto-juicio:** Juzgarse a uno mismo. Pensamientos que tenemos acerca de nosotros mismos y el significado conectado con ellos. De acuerdo a este seminario, muchos auto-juicios son negativos y afectan nuestros resultados.
- Convicción:** Algo que usted cree que es verdad o que existe. De acuerdo a este seminario, formamos convicciones basadas en nuestras percepciones y experiencias previas; las convicciones son parte de un sistema que usamos para interpretar nuestras nuevas experiencias.
- Necesidad:** Algo que se quiere o se necesita; las necesidades están en el centro de lo que pensamos, decimos y hacemos y a menudo se expresan a través de los sentimientos y las emociones. De acuerdo a este seminario, nuestras necesidades deberían alinearse con nuestros valores, e.j. Valoro la integridad = Necesito integridad = La integridad es importante para mí, y por eso la quiero en mí mismo y los demás.

- Pensamiento realizable:** Un pensamiento que se puede convertir en acción. En este seminario un pensamiento realizable también está basado en hechos y es libre de juicios.
- Percepción:** Del latín “percipere”: agarrar con la mente o usar los sentidos para explorar el mundo exterior y luego procesar las sensaciones con la mente. De acuerdo a este seminario, nuestras percepciones están en la base de lo que consideramos como “realidad”.
- Perspectiva:** Punto de vista. De acuerdo a este seminario, nuestra perspectiva es la manera en que vemos las cosas: un sistema de convicciones y suposiciones a través de los cuales filtramos nuestras experiencias.
- Propósito:** La razón por la que hace algo. En este seminario, el propósito se refiere a su objetivo principal en la vida, la motivación central para hacer lo que hace.
- Reaccionar:** Comportarse de cierta manera en una situación específica. De acuerdo a este seminario, reaccionar significa actuar ciegamente siguiendo un instinto sin pensarlo.

- Resolución:** Una decisión firme para hacer algo, la acción para resolver un problema. En este seminario, las resoluciones son acciones que usted toma para superar un problema.
- Responder:** Decir o hacer algo en respuesta a una demanda o situación. En este seminario, responder incluye observar los acontecimientos, reconocer las emociones, explorar opciones y elegir una de ellas.
- Suposición:** Algo que usted acepta como verdadero o definitivo, sin poder comprobarlo. De acuerdo a este seminario, creamos nuevas suposiciones basadas en nuestras percepciones y experiencias previas; las suposiciones son parte de un sistema que usamos para interpretar nuestras nuevas experiencias.
- Valor:** Algo que es importante para nosotros, para nuestra vida.
- Zona de confort:** Situación o tipo de situaciones en las que se siente seguro y/o relajado y sin estrés. Por lo general, los límites de la zona de confort crean una sensación de seguridad infundada. De hecho, en la zona de confort normalmente usamos un conjunto limitado de comportamientos y no experimentamos ningún aprendizaje o crecimiento.

72 PREGUNTAS

81 RESPUESTAS



Si está en la versión digital de este seminario, use un lápiz o un bolígrafo y una hoja de papel para escribir sus respuestas.



EVALUACIÓN

PREGUNTAS

El propósito de esta evaluación es revisar información clave del *Seminario Mi Autodesarrollo (RW402)*. Sin embargo, la evaluación real será como usted pone en práctica el aprendizaje de este seminario. “Autodesarrollo” realmente quiere decir convertir sus conocimientos en acciones.

Conteste las preguntas 1-20 a continuación, luego averigüe sus respuestas, sume su puntaje y lea las recomendaciones.

1| ¿Qué es el autodesarrollo?

- A Parte de la vida.
- B Crecer tanto personal como profesionalmente.
- C Actualizar sus conocimientos y habilidades y adquirir nuevos.
- D Todo lo anterior.

2| ¿Por qué el autodesarrollo?

- A Para ser lo mejor que puede ser y estar listo para ayudar a los de su alrededor a ser lo mejor que pueden ser.
- B Para ser mejor que los demás.
- C Para no sentirse mal consigo mismo.
- D Para tener seguidores.

3| ¿Qué son las “percepciones”?

- A Son nuestros valores y necesidades.
- B Son lo que nosotros vemos y los demás no ven.
- C Son conjuntos de convicciones y suposiciones a través de las cuales filtramos nuestras experiencias.
- D Son conclusiones equivocadas sobre lo que vemos.

4| ¿Podemos cambiar nuestras convicciones y suposiciones?

- A Sí, pero solo si estamos obligados.
- B Sí, si las reconocemos como “nuestra perspectiva” y estamos bien conectados con nuestro propósito real.
- C No, porque empezamos a formarlas cuando nacimos.
- D No, porque hacen parte de nuestro proceso de aprendizaje.

5| ¿Qué deberíamos hacer cuando recibimos retroalimentación de otros?

- A Escuchar con mente abierta para ver lo que podemos mejorar.
- B Escuchar solo si la retroalimentación es positiva.
- C Fingir interés para que no se enfaden.
- D Escuchar y mantener todo como está.

6 | ¿Por qué es importante que identifique su propósito real?

- A** Porque eso le ayuda a creer en lo que hace.
- B** Porque eso le ayuda a entender el porqué de lo que hace.
- C** Porque una vez que tenga claro su propósito real puede motivarse a sí mismo y motivar a los demás.
- D** Todo lo anterior.

7 | ¿Qué es lo más importante sobre los valores?

- A** Vivirlos.
- B** Tenerlos.
- C** Conocerlos.
- D** Enseñarlos a otros.

8 | ¿Qué significa “ser lo mejor que puede ser”?

- A Ser bueno en todas o en la mayoría de sus habilidades de liderazgo.
- B Conocer sus propias limitaciones y fortalezas, y tener como meta superar las primeras y expandir las segundas.
- C Compararse con los demás.
- D Ser mejor que los demás.

9 | ¿Quién es un líder?

- A Solo alguien que nació con esa predisposición natural.
- B Solo alguien que puede aprender a guiar.
- C Alguien que tiene seguidores que quieren seguirlo.
- D Alguien que está a cargo.

10 | De acuerdo con este seminario, los grandes líderes tienen 10 rasgos en común. Elija tres de esos rasgos.

- A** Creencia, autoridad y energía.
- B** Propósito, compromiso y perseverancia.
- C** Previsión, paciencia y humor.
- D** Creatividad, inteligencia y generosidad.

11 | Si se le cayera el helado y gritara al vendedor, ¿Qué estaría haciendo?

- A** Estaría reaccionando a la situación.
- B** Estaría respondiendo a la situación.
- C** Estaría expresando sus emociones efectivamente.
- D** Estaría logrando su objetivo efectivamente.

12| ¿Cuáles son los cuatro pasos para elegir cómo responder a una situación?

- A** Observar los hechos, suprimir sus emociones, pedir ayuda a otros y decidir qué hacer.
- B** Culpar a la situación, culpar a otros, hacer una lista de las opciones y elegir una.
- C** Observar los hechos, reconocer sus emociones, hacer una lista de opciones y rendirse.
- D** Observar los hechos, reconocer sus emociones, hacer una lista de opciones y elegir una.

13| ¿Qué significa la mentalidad “Tengo el control”?

- A** Creer que puede controlar todo lo que le pasa.
- B** Creer que puede controlar cómo responde a lo que le pasa.
- C** Creer que debe suprimir sus emociones para lograr sus objetivos.
- D** Creer que puede controlar a los demás.

14| Si quiere ver resultados diferentes, debe cambiar la manera de hacer las cosas.

Verdadero Falso

15| Su zona de confort siempre es segura.

Verdadero Falso

16| El secreto para salir de su zona de confort es hacerlo rápido e ir lejos.

Verdadero Falso

17| Al caminar al límite de su zona de confort puede tener mayor enfoque y concentración.

Verdadero Falso

18| Algunas de las limitaciones que tenemos ahora de hecho son auto-limitaciones basadas en experiencias pasadas de cuando nos decían “¡No!” o “No puedes”.

Verdadero Falso

19| Aproximadamente un 77% de lo que nos decimos a nosotros mismos tiene efectos positivos.

Verdadero Falso

20| Para superar nuestras auto-limitaciones, deberíamos reemplazar los juicios internos negativos con pensamientos realizables y resoluciones.

Verdadero Falso

Puntaje total: /20

RESPUESTAS

1| D

2| A

3| C

4| B

5| A

6| D

7| A

8| B

9| C

10| B

11| A

12| D

13| B

14| V

15| F

16| F

17| V

18| V

19| F

20| V

REGRESAR



¿CÓMO LO HIZO?

Puntaje total	Recomendaciones
0 - 11	<p>Gran parte de este seminario todavía es un poco difícil para usted. Revise las páginas de contenido y realice la práctica de nuevo. Dedíquele tiempo. Puede pedir ayuda o clarificaciones a su líder. Al final haga la autoevaluación de nuevo.</p>
12 - 16	<p>¡Buen trabajo! Usted ha aprendido la mayoría de este seminario. De las respuestas que tuvo incorrectas: ¿comprende por qué son incorrectas? Regrese a las páginas de contenido y revise esas partes.</p>
17 - 20	<p>¡Excelente! Usted comprendió todo o casi todo este seminario. De las respuestas que tuvo incorrectas: ¿comprende por qué son incorrectas? Regrese a las páginas de contenido y revise esas respuestas.</p>

UNIVERSIDAD
RENA WARE

COMENTARIOS

¿Qué tan útil fue este seminario?
¿*Qué haría diferente?*
¿Cómo podemos mejorar?

Envíe sus comentarios a:

 rwu@renaware.com

Escriba el nombre del seminario
en el asunto del correo.

RENA WARE

RW402 1402.02.0921 | Casa Matriz U.S.A. (425) 881.6171 | © 2021 R.W.I.



renaware.com