

René Leyva Olace



Yo

Líder



*En busca  
del líder  
que está  
en  
NOSOTROS*

# **Yo, líder**

Autor: René Leyva Olace.

Yo, Líder. - 2013 René Leyva Olace.

Todos los derechos reservados.

Título original: Yo, Líder. En busca del Líder que ésta en nosotros.

René Leyva Olace, fecha de publicación del original.

Ilustraciones: René Leyva Olace.

Diseño/retoque portada: Ana Laura Mijangos Nájera.

# Dedicatoria.

*A mi amada esposa Gyna, gracias a su amor y paciencia hemos caminado  
juntos.*

*A mi hijo Ikki, que con su gran amor y su cariño siempre honesto me  
anima diariamente.*

*A mi mamá que me cuidó y me enseñó mucho de lo que ahora soy en la  
vida.*

*A mi hermana que en varios años de mi vida me cuido como a su hijo, y a  
Omar mi sobrino.*

*A mi papá que poco conocí y que ahora está en otro plano de este mundo.*

*A mis amigos Juan Antonio Guerrero Cañongo, a Michael Walker  
Zaragoza y a Cristina Diaz por todo su apoyo en cada momento en la  
creación y salida a la luz de este sueño que al fin se convirtió en realidad.*

*A Chapaev Bracho, Verónica Reyes, Juan Carlos Bobadilla, Aura  
Fernández, Anabel Barajas, Antonio Reyes, Yanira Andrade, Alberto y  
Miguel Manilla, Alejandro Tapia y Natalia Roa, con quienes compartí en  
C+99 muchos conocimientos así como experiencias para la realización de  
este libro, una gran escuela de Liderazgo.*

*Pero sobre todo a ti que estás leyendo este libro.*

*Gracias Dios, Gracias Vida, Gracias Universo por permitir cumplir este  
sueño.*

# Prólogo.

Antes de presentarte esta parte me gustaría hacerte una anotación la cual consiste en que esta parte fue escrita por dos personas las cuales admiro y aprecio mucho. Así que desde aquí les doy las gracias por el apoyo a esta parte.

## PRIMERO.

*Primero descubre lo que quieres ser; luego haz lo que tengas que hacer.*

*Epícteto*

Si no te defines, otro te impondrá su forma de ser y de pensar, así de simple. Este libro te proporcionará las herramientas para ser, después hacer y al final tener.

En un lenguaje claro, sencillo pero abundante en ideas, su autor aborda un tema importante y olvidado: el liderazgo.

“Yo, Líder” es un texto de ideas, de metodologías y respuestas, que te ayudará a encontrar tu camino.

Una auténtica guía para mejorar tus relaciones humanas. Encontrarás temas como:

- Desarrollo humano.
- Inteligencia emocional.
- Relaciones humanas.
- Aprendizaje.
- Espiritualidad.
- Innovación.
- ¡Y hasta seducción!

Todos necesarios para despertar el líder que llevas dentro.

Y por si fuera poco, el autor acompaña cada capítulo con preguntas de

reflexión, que dispararán en tu cerebro ese deseo por ser líder.

Al leer todo este manuscrito, me hizo pensar en algo que de inmediato escribí en mis redes sociales:

*Cuando era joven me criticaron mucho por no seguir las reglas y en algún momento creí que estaba equivocado. Viéndolo en retrospectiva no puede ser tan malo no seguir las reglas, tengo una pareja estupenda, cientos de amigos, una familia cada vez más unida, dos perros hermosos y gano mucho dinero divirtiéndome. Mis contemporáneos que siguieron lo establecido ni perros tienen.*

El libro “Yo, Líder” te ayudará a lograr muchas de tus metas, rompiendo con lo establecido, sólo si analizas con detenimiento lo que nos regala el autor.

¿Vas a permitir que el líder que está dentro de ti despierte o vas a dejarlo dormido?

Juan Antonio Guerrero Cañongo

Empresario, escritor y bloguero

[www.elmillonariointeligente.com](http://www.elmillonariointeligente.com)

## **SEGUNDO.**

Yo, Líder es más que un libro, es simplemente un manual de vida. En la vida, como en absolutamente todo... el liderazgo es un aspecto fundamental para ser felices. Y no me refiero solo al liderazgo hacia otras personas sino comenzando con el concepto más puro y llano de liderazgo. El liderazgo hacia uno mismo.

Tengo el gusto de conocer a René desde hace ya algún tiempo. El Universo se encargo de cruzar nuestro camino en un emprendimiento de negocio mismo que requería precisamente de mucho liderazgo. He sido testigo de cómo René se ha ido construyendo como esposo, padre, amigo, ser humano y líder. ‘Yo, Líder’ está escrito desde una perspectiva joven, fresca, humana y ligera; lo cual lo convierten en material imprescindible no solo en materia de liderazgo sino como bien ya lo mencione... para la vida misma.

El liderazgo nace, crece, se reproduce y muere en nosotros mismos y esto es

exactamente lo que René plasma en cada una de las páginas del libro.

Sin lugar a duda, si tú pretendes convertirte en un líder en toda la extensión de la palabra y en todas sus facetas de la vida, ‘Yo, Líder’ es y será un libro que debes leer, desmenuzar e impregnarte de él.

El liderazgo comienza con la Intención y ‘Yo, Líder’ es una de las mejores intenciones que puedes manifestar en el camino a convertirte en aquello que tanto quieres.

Es un orgullo el conocer personas tan sencillas, simples e integras como el autor del presente libro.

Qué esperas para comenzar y poder decir... ¡Yo, Líder!

Michael A. Walker



# Índice de contenido

Índice de contenido

¿Por qué he decidido hacer esto?

¿Qué es un Líder?

¿Qué es Liderazgo?

Las características de un Líder

Visión.

Carácter

Proceso Causal de las Cosas

Estados de Poder

Comunicación

Carisma

Ventas

Trabajo en equipo

Tu material más importante

Las áreas de tu vida

Tu relación contigo mismo y con Dios

Tu relación con el dinero

Tu relación con tu propósito de vida

Tu relación con los demás «Las Relaciones Humanas»

Tu relación con tu Desarrollo Personal

Tu relación con la Familia

Tu relación con tu salud

Líder y Jefe «Comparando ambos conceptos»

Conócete como Líder

Un nuevo camino para ti

Biografía

# ¿Por qué he decidido hacer esto?

*«Cuando uno comienza a ver las cosas de distinta manera cambias tú y cambia tu vida en todos los sentidos.»*

*René Leyva Olace.*

En el transcurso de varios años, he buscado el cambio en mi vida de estar en escasez y llegar a la abundancia en todos los sentidos de la misma. Me he dado cuenta que el Liderazgo es la parte fundamental que ayudará a cualquier persona a conseguir lo que desea.

El Liderazgo es la llave para muchas cosas en la vida que uno desee, sin embargo para ser Líder estoy convencido de que no se necesitan títulos, cargos o amplios estudios en áreas del conocimiento. En esta obra esencial comparto contigo mi visión sobre lo que son las bases de un Liderazgo que cualquier persona puede ejercer y ser integral en las áreas de la vida y deseemos comprender como mejorar nuestras vidas.

Te hago parte de esta filosofía y te deseo que la disfrutes, así como también te invito a que la compartas con la gente que deseas.

René Leyva Olace.

# ¿Qué es un Líder?

*«Obtendrás todo lo que quieras de la vida si ayudas a otras personas a conseguir lo que ellas quieren».*

*Zig Ziglar.*

Cuando hablamos de un Líder siempre se nos vienen a la mente personas de alto prestigio tanto social, político, religioso o económico. Dueños, jefes o directivos así como artistas y personajes deportivos son los que encabezan nuestras listas ¿no es así? Algunos se han ganado su posición por méritos propios, pero muchos otros lo han logrado por amiguismos o palancas (como decimos aquí en México, o dicho de otro modo, la persona ha sido ayudada por alguna otra que tiene influencia en una organización). Es algo que se puede diferenciar a simple vista.

Si, supongo que en estos momentos te estarás preguntando ¿Cómo es posible diferenciarlo? Bueno desde mi punto de vista, es posible diferenciar sencillamente quién es un líder y quién no lo es, pero para esto puedes comenzar a basarte en lo que la ex primera ministra de Inglaterra, Margareth Thatcher decía al respecto del poder: «Ser poderoso es como ser mujer. Si le tienes que decir a la gente que lo eres, entonces no lo eres». Es entonces que en este primer punto podemos decir que si la persona que ves se jacta de ser Líder, entonces es poco probable que ésta lo sea ya que el liderazgo es una posición que se debe de ganar, no por imposición sino porque esta persona es capaz de influir en otras y de eso hablaremos más adelante.

Ahora entonces definamos lo que es un Líder.

Para este caso utilizaré lo que el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española nos dice como Líder.

*Líder* (Del ingl. leader, guía).

1. com. Persona a la que un grupo sigue, reconociéndola como jefe u orientadora.
2. com. Persona o equipo que va a la cabeza de una competición deportiva.

3. com. Construido en aposición, indica que lo designado va en cabeza entre los de su clase.

En este caso me permito hacer foco en la primera acepción que es la persona a la que un grupo sigue, reconociéndola como jefe u orientadora, aunque a mi parecer todavía esta definición queda un tanto ambigua por el hecho de que a un Líder se le reconoce como orientación más que como jefe. Veamos pues, lo que dice el diccionario sobre éste último término.

Jefe (Del fr. chef).

1. com. Superior o cabeza de una corporación, partido u oficio.
2. com. Mil. Militar con cualquiera de los grados de comandante, teniente coronel y coronel en el Ejército, o los de capitán de corbeta, capitán de fragata y capitán de navío en la Armada.
3. m. Heráld. Cabeza o parte alta del escudo de armas.

Como aquí vemos, la definición nos dice que la figura del jefe es alguien superior o cabeza de una corporación, partido u oficio. Con esto podríamos decir que la gente solamente reconoce su autoridad y la acepta basándose en la posición y solamente hace lo que se le indica sin objeciones dado que así lo dicta la figura de quien son emitidas las órdenes ¿te ha sucedido, conoces a alguien que pase por eso, que tenga un puesto así? Supongo que sí, puesto que muchos de nosotros hemos tenido en algún momento de nuestras vidas seguir las indicaciones de personas superiores en un puesto inferior. En mi vida he tenido que estar con personas en las que la gente hace lo que se le dice solamente por que es una orden sin estar ni siquiera de acuerdo o a gusto con la situación. Cuando era niño recuerdo que yo llegué a seguir a varias personas por que sentía que ellas lograban sacar cosas que de manera normal no hubieran visto la luz puesto que yo era un niño muy tranquilo, silencioso así como reservado en muchas cosas de mi vida, pero si no hubiera sido por ellos, sobre todo mi amigo Isaac esto no creo que hubiera sucedido.

Sin embargo, me gustaría regresar a algo que no tomamos en un principio sobre la palabra Líder, su origen etimológico. Esta palabra viene del verbo inglés *leader* que significa *guiar, conducir o dirigir*. Veamos qué nos dice el diccionario al respecto.

*Guiar* (De or. inc.).

1. tr. Ir delante mostrando el camino.
2. tr. Hacer que una pieza de una máquina u otro aparato siga en su movimiento determinado camino.
3. tr. Dirigir el crecimiento de las plantas haciéndoles guías.
4. tr. Conducir un carruaje.
5. tr. Dirigir a alguien en algún negocio.
6. prnl. Dicho de una persona: Dejarse dirigir o llevar por otra, o por indicios, señales, etc.

En este caso en su primera acepción nos dice que es ir delante, mostrando el camino. Así como en su sexta acepción, aborda un nivel más personal, puesto que indica el hecho de dejarse dirigir o llevar por otra, o por indicios, señales, etc. Siendo así podemos decir que en su sentido básico el Líder es la persona que irá delante de los demás mostrándoles el camino hacia un fin determinado en donde éstas lo reconocen como la persona que habrá de dirigirlos.

Podemos entonces amigo, llegar a una conclusión con respecto a Líder la cual nos dice:

***El Líder es aquel individuo que es reconocido por un grupo de personas, capaz de guiar a éstas en la búsqueda de un fin común, apoyándolas y reconociéndolas.***

Entonces, dicho lo anterior podemos definir las bases para reconocer a un Líder. En primera instancia, que no lo esté diciendo a cada momento, ya que eso le molestaría a la gente haciendo las cosas de mala gana y fastidiándose ante ese respecto. En segundo, la gente debe de reconocerle como tal, sin ser impuesta en ningún momento. Así, en tercero, un líder debe de ser quien guíe a las personas a la consecución de una meta.

En este punto podríamos decir que existen algunas diferencias entre el Líder y un jefe. La materia prima del primero son las personas, mientras que el

segundo trabaja con procesos. El líder puede ser cualquier persona que nunca haya sido impuesta, mientras que el segundo muchas veces lo es. El Líder guía y orienta, mientras que el jefe manda. Ambos piden resultados en tiempo y forma. El Líder tiene que preocuparse más por los demás, el jefe debe preocuparse porque las cosas salgan bien como están estipuladas. Creo que podemos decir miles de cosas las cuales marcan diferencias entre lo que es un Líder y lo que es un jefe sin embargo, eres tú quien tiene la última palabra y después de ésta explicación de lo que es un Líder será bueno que tú expliques lo que para ti es un líder y cómo lo diferencias, así como las características que debe de tener.

En mi opinión personal, ¿qué es un Líder?

---

---

---

En mi opinión personal ¿qué NO es un Líder?

---

---

---

¿Cómo es posible, desde mi punto de vista, diferenciar a un Líder de quien no lo es?

---

---

---

¿Qué características considero debe de tener un Líder?

---

---

---

¿Qué concluyo de esto?

---

---

---

Ahora te propongo que te hagas estas preguntas y te las respondas a ti mismo:

¿Por qué estoy leyendo este libro?

---

---

---

¿En verdad me interesa mejorar mi liderazgo?

---

---

---

¿Me gustaría conocer otra opinión sobre el tema o simplemente por cultura general?

---

---

---

En este punto es necesario que contestes estas preguntas ya que eso dependerá del entusiasmo que le pongas a cada uno de los temas y si también te será posible aprovechar su contenido al máximo.



# ¿Qué es Liderazgo?

*«Si estamos en un cuarto oscuro y decimos que no hay luz es porque alguna vez hemos visto la luz.  
Algo parecido sucede con la felicidad.»*

*Swami Tilak.*

Como vimos, el Líder es la persona que guía a los demás hacia un objetivo o camino determinado. Ahora bien, ¿qué es el Liderazgo? Si me lo permites, me gustaría regresar de nueva cuenta a lo que el diccionario nos dice al respecto.

*Liderazgo.*

1. m. Liderato.
2. m. Situación de superioridad en que se halla una empresa, un producto o un sector económico, dentro de su ámbito.

Bueno, no se a ti, pero a mí esta definición no me deja muy convencido, puesto que en su primera acepción dice que es liderato y en la segunda nos indica que es una situación de superioridad en que se halla una empresa, un producto o un sector económico, dentro de su ámbito.

Ahora veamos qué nos dice sobre liderato.

*Liderato.*

1. m. Condición de líder.
2. m. Ejercicio de sus actividades.

De acuerdo, creo que en este caso pone al liderato como condición del Líder, entonces el Liderazgo será la superioridad que pueda representar una persona. Aunque esto pueda parecer una conclusión válida creo que está muy lejos de reconocer lo que el Liderazgo es.

Para avanzar en este tema, me gustaría remontarme a lo que el autor John C. Maxwell nos refiere de una manera muy sencilla sobre liderazgo.

***«Liderazgo es influencia.»***

***John C. Maxwell.***

Basados en lo anterior y dado que el Liderazgo es Influencia será pertinente ver lo que esta palabra significa.

*Influencia* (Del lat. inflūens, -entis, part. act. De influēre).

1. f. Acción y efecto de influir.
2. f. Poder, valimiento, autoridad de alguien para con otra u otras personas o para intervenir en un negocio.
3. f. Persona con poder o autoridad con cuya intervención se puede obtener una ventaja, favor o beneficio. U. m. en pl.
4. f. desus. Gracia e inspiración que Dios envía interiormente a las almas.

Para seguir con el desglose ahora Influir es:

*Influir* (Del lat. Inflūere).

1. Intr. Dicho de una cosa: Producir sobre otra ciertos efectos; como el hierro sobre la aguja imantada, la luz sobre la vegetación, etc. U. t. c. tr.
2. Intr. Dicho de una persona o de una cosa: Ejercer predominio, o fuerza moral. U. t. c. tr.
3. Intr. Contribuir con más o menos eficacia al éxito de un negocio. U. t. c. tr.
4. Intr. Desus. Dicho de Dios: Inspirar o comunicar algún efecto o don de su gracia.

Dado esta definición se puede decir que influir es producir sobre otra persona ciertos efectos. Así entonces si retomamos lo que es un Líder:

***El Líder es aquél individuo que es reconocido por un grupo de personas, la cual es capaz de guiar a éstos en la búsqueda de un fin común apoyándolos y reconociéndolos.***

*De la definición de Líder más lo que podemos sacar sobre lo que significa Influencia e influir podemos expresar que el Liderazgo es:*

***La capacidad de la persona de producir un cambio sobre otra así como ciertos efectos en donde por ejercer un predominio, o fuerza***

***moral puede guiar a otra persona hacia una meta o fin determinados.***

Entonces se tiene como conclusión la siguiente relación que parte de la unión de Líder y Liderazgo en donde el último puede ser expresado de esta manera:

***El Liderazgo es la acción que se basa en una persona la cual ha sido previamente reconocida por un conjunto de individuos como una imagen orientadora dándole así un predominio, o fuerza moral. El cual es capaz de guiarlos en la búsqueda de una meta o un fin común apoyándolos y reconociéndolos.***

Esta definición puede expresar lo que directamente es la labor del Líder y basados en la definición de John C. Maxwell que Liderazgo es Influencia es entonces que podemos tomar lo anterior y decir que el verdadero Líder siempre buscará realizar cambios en los demás para así entonces alcanzar una meta o un fin determinado.

Es aquí en este punto que se debe de pensar en que el nuevo liderazgo no sea tomado como una parte de la organización sino como una parte del individuo que como naturaleza particular desea crecimiento y el desarrollo de sí mismo así como de su potencial siendo deber del Líder lograr que estos cambios ocurran.

Como dice un dicho del Liderazgo.

***«Un Líder toca el corazón antes de pedir la mano.»***

***John C. Maxwell.***

Esta última frase tiene que ver con el Liderazgo ya que el Líder primeramente tiene que convencer a los demás del cambio puesto que el ser humano tiene miedos y dudas ante este, cualquiera que sea. El temor al cambio sucede en la raíz del desconocimiento de lo que ocurrirá más adelante, el desconocer si podré regresar a como estaba antes o si no fracasaré en el intento.

Con respecto a este hecho del temor, se puede tomar en cuenta que mucha gente desea el éxito en su vida, sin embargo no toda la gente está dispuesta a obtenerlo por el miedo al fracaso. Siendo así, mucha gente expresa que el mismo es el enemigo del éxito. Sin embargo el Dr. Camilo Cruz en su libro «*La culpa es de la vaca*» hace la siguiente reflexión sobre este.

***«El enemigo del éxito no es el fracaso ya que este nos enseña sin embargo este tiene dos enemigos el conformismo y la mediocridad.»***

***Dr. Camilo Cruz***

***La culpa es de la vaca.***

Después de esto me gustaría preguntarte lo siguiente.

¿Para ti qué es el Liderazgo?

---

---

---

¿Qué piensas sobre la influencia? ¿Es buena, es mala?

---

---

---

¿Qué tanta influencia crees que tienes en tus círculos de convivencia más cercanos?

---

---

---

Recuerda que la influencia es parte del Liderazgo, si deseas convertirte en un mejor Líder es necesario que aprendas el arte de influenciar en las personas. Por lo cual te recomiendo que busques literatura que te ayude en este factor del Liderazgo. En mi caso te podría recomendar libros como “Desarrolle el Líder que esta en usted”, “Líder 360”, “Las 21 Leyes

Irrefutables del Liderazgo”, todos por John C. Maxwell; “El Líder que no tenía cargo” de Robin Sharma; “Como ganar amigos e influir en las personas” Dale Carnegie; entre otros del mismo estilo.

# Las características de un Líder

*«En el verdadero éxito, la suerte no tiene nada que ver; la suerte es para los improvisados y aprovechados; y el éxito es el resultado obligado de la constancia, de la responsabilidad, del esfuerzo, de la organización y del equilibrio entre la razón y el corazón.»*

*Anónimo.*

Muchas ocasiones pensamos que un Líder es una persona que se lleva de manera extraordinaria con las personas y que tiene probablemente pocos problemas con su vida, pero son tan humanos como tú y como yo, y tienen los mismos problemas.

Sin embargo las personas que son consideradas como grandes Líderes tienen varias características como lo son la visión, el carácter, la comunicación, el carisma, la capacidad de vender, el trabajo en equipo así como las relaciones humanas y un gran etc. En unos de sus libros John C. Maxwell titulado «Las 21 Cualidades Indispensables de un Líder», nos menciona y nos da ejemplos sobre cada una de estas cualidades que debemos desarrollar. Es recomendable que le eches un vistazo a este libro ya que te ayudara a tener una visión más global al respecto.

En muchas ocasiones se puede pensar que un Líder es una persona que forzosamente debe de tener un cargo o posición privilegiada, sin embargo estoy consciente de que el ejercicio del Liderazgo no se ve influenciado por la posición, igual el cargo en algún momento puede ayudar en base a su autoridad hacia los demás permite que la persona a cargo puedan ejecutar más acciones o planes benéficos para la organización si la persona a cargo todavía no es reconocida como líder.

Como condición, el Líder deberá de poder manejarse tanto a sí mismo como a las demás personas, si a uno le cuesta trabajo manejarse así mismo ¿cómo será posible que pueda manejar a más personas? Es por eso que expresaré las bases a desarrollar para que ya sea que reforcemos nuestro Liderazgo o nos iniciemos en esta apasionante materia.

Así entonces te invito a que veamos las cualidades básicas de un Líder.

# Visión.

*«Cuenta el escritor Eduardo Galeano que un amigo suyo estaba impartiendo una conferencia en una universidad norteamericana. Terminada la exposición, un alumno le preguntó qué era la utopía. El amigo de Galeano lo explicó con una metáfora: “La utopía es como el horizonte, uno se acerca diez metros y él se aleja diez metros; avanzamos otros cien metros y él se aleja otros cien metros; volvemos a caminar mil metros y el horizonte siempre esta a la misma distancia...”. Uno de los alumnos, con el sentido pragmático que caracteriza a los norteamericanos y que están bueno para algunas cosas, le dijo "... “Pero, entonces, la utopía no sirve para nada”. Y el galeno cerro la metáfora: “¿Cómo no?, sirve para caminar”.»*

*Juan Mateo y Jorge Baldano*

Creo amigo que no me dejarás mentir en que la visión es un factor sumamente importante no sólo en el Liderazgo sino en la vida del ser humano, y te pregunto entonces ¿Qué es o qué entendemos como Visión? Aunque este es un concepto bastante amplio que para comenzar veamos su definición.

*Visión* (Del lat. visio, -ōnis).

1. f. Acción y efecto de ver.
2. f. Contemplación inmediata y directa sin percepción sensible.
3. f. Punto de vista particular sobre un tema, un asunto, etc.
4. f. Objeto de la vista, especialmente cuando es ridículo o espantoso.
5. f. Creación de la fantasía o imaginación, que no tiene realidad y se toma como verdadera.
6. f. coloq. Persona fea y ridícula.
7. f. Rel. Imagen que, de manera sobrenatural, se percibe por el sentido de la vista o por representación imaginativa.
8. f. Rel. Iluminación intelectual infusa sin existencia de imagen alguna.

Para fines de este estudio me gustaría que tomáramos la segunda acepción que nos indica que esta es la contemplación inmediata y directa sin percepción sensible. Y para esto te pregunto ¿alguna vez has sentido tan fuerte algún sueño o idea que quisieras que más personas lo compartieran contigo? Yo sí, y aunque ese sueño no era tan claro para mí desde niño, conozco a muchas

personas que lo tuvieron desde pequeños y ahora mismo, gracias a su visión, lo comparten con más gente ejerciendo un gran liderazgo. En mi caso, mi anhelo surgió tiempo después, cuando comencé a impartir clases en escuelas de formación técnica para adultos, pues era curioso que yo sin nunca haber dado clases solamente exposiciones en la escuela como deber curricular me ponía nervioso y varias cosas se me olvidaban al comenzar a dar clases y al cabo de poco tiempo, estos nervios iniciales de hacía algunos años habían desaparecido y daba siempre mi mejor esfuerzo para así ofrecer siempre una mejor clase con respecto a la anterior. Mi sueño en ese caso era que conforme a mi experiencia y conocimientos pudiera mejorar la vida de los demás, así como espero hacerlo con este libro que estoy escribiendo y que tienes en tus manos.

Esta visión muchas veces parte de un sueño, de un porqué que tenemos en la vida y puede estar tan arraigado en nosotros mismos que podemos compartirlo. Al hacerlo podemos pasar mucho tiempo, horas, días, semanas o meses en los cuales esto siempre nos dará satisfacción estando siempre entusiasmado por realizarlo.

Cuando una visión es tan fuerte, ésta se vuelve nuestro porqué el cual nos impulsará día a día a seguir adelante no importando los retos que se presenten en nuestro camino al respecto Nietzsche nos lo expresa de la siguiente manera «El que tiene un PORQUÉ para vivir, puede soportar casi cualquier CÓMO» ¿Tú tienes un porqué en tu vida para vivir? Yo creo que sí, podría ser tu familia, tu trabajo, tus hijos, tus mascotas o lo que tú consideres sumamente importante. Si no es así, tal vez te sientas indeciso. Si desconoces ese porqué, te daré algunas recomendaciones que me ayudaron a mí en su momento.

La visión de cada Líder debe de ser tan palpable a la vista que no solamente el líder lo vea, sino que también las personas a su alrededor lo sientan como suyo. Por ejemplo ¿alguna vez has compartido con más personas algo que en su momento te apasionó, te cautivó tanto que cuando se lo contaste a alguien más esta persona llegó a tal punto que también se entusiasmó con ello? ¿recuerdas qué sucede en esos momentos? Es como si ambos pudieran vivir ese evento al mismo tiempo, pues te puedo decir amigo que es similar la visión que como Líder tenemos que compartir que haga sentir a las personas ese tipo de sensaciones pero en un futuro. Como ya dijera el célebre y



recordado Marthin Luther King Jr. en su discurso llamado «Yo Tengo Un Sueño» (I Have a dream) pronunciado el 28 de Agosto de 1963 ante más de miles de personas logró expresar su sueño sobre los derechos civiles de la siguiente manera.

***«Tuve un sueño en el cual mis cuatro pequeños hijos vivían en una nación donde no eran juzgados por el color de su piel, sino por su carácter.»***

***Martin Luther King Jr.***

Recordemos que él como miles de personas en ese momento en Estados Unidos, estaban luchando por los derechos civiles buscando que tanto personas de tez negra como de tez blanca fueran tratadas igual ante la sociedad así como ante la ley y esta frase es su visión que hizo un parte aguas en este movimiento.

Aclaro: no tienes que ser un diplomático, pastor ni mucho menos un gran conferencista para ser Líder. Lo más importante no es tu elocuencia sino tomar esta visión como principal pilar y puedas comunicarla a los demás haciendo que puedan hacer un cambio mejorándose a sí para que el objetivo en común sea alcanzado y cada uno de los integrantes con los que convives puedan superarse y ser mejores.

Uno de mis mentores en otra área que no tiene que ver mucho de manera directa con el liderazgo pero si tiene que ver con la visión de vida, menciona que lo primero que tienes que hacer es definirte. Definir significa que sepas responder exactamente lo que deseas de la vida, cuáles son tus metas y lo que quieres alcanzar a corto, mediano o largo plazo. Así que entonces él nos formula tres preguntas las cuales te comparto para que las realices comenzando a definirte

**¿Cuáles son tus objetivos vitales?**

---

---

---

**¿Cuáles son tus laborales?**

---

---

---

**¿Cuáles son tus objetivos económicos?**

---

---

Te preguntarán “cómo los defino”, aunque es fácil responder lo que tienes que hacer, a veces es más complicado definir exactamente lo que es para ti cada uno de estos. Pero el primero se puede encontrar preguntándote

**¿Cuáles son las cosas que me fascinan hacer, por cuales puedo pasarme muchas horas sin que esto me aburra, que cosas haría aún sin que me pagarán?**

---

---

Estos son detalles que te ayudarán en tu visión a desarrollarla y créeme allá afuera puedes encontrar más gente con quien compartirla ahora para la segunda pregunta te puede ayudar el preguntarte:

**“Sabiendo lo anterior ¿cómo quiero transmitirlo a los demás? ¿En qué me voy a desempeñar para hacerlo realidad?”**

---

---

Recuerda que estas dos tienen que ir combinadas porque eso es en lo que puedes hacer de aquí en adelante así que presta mucha atención a eso y la tercera aunque reconozco que muchos se preguntarían ¿qué tiene que ver lo que desee ganar con la visión? Esto tiene mucho que ver ya que muchas veces hagas lo que hagas si se deja de obtener una ganancia económica o algún tipo de retribución se pierde el interés y te juro que aunque tu intención sea la

mejor amigo «no podrás vivir sólo de aire» así que aunque este es un libro sobre liderazgo en otro sentido te diré que el tercero lo calculas en base a lo que gastas de manera mensual, sin embargo te recomiendo que te acerques a literatura especializada que te ayudara con este tema.

# Carácter

*«Lo único que te pertenece es  
todo lo que te queda después de un naufragio.»*

*Proverbio Hindú.*

El carácter es la característica de un Líder en la cual este se encuentra firme ante cualquier adversidad o revés que la vida o circunstancias se le presenten a este.

Muchas veces el carácter o lo que la gente tomaría como falta de este se sobré expresa desde una manera en la cual la persona no debería mostrar o expresar algún tipo de sentimiento que pueda demostrar debilidad o carencia de fortaleza.

En este caso el carácter nunca está peleado ni desligado de las emociones que nos hacen al fin y al cabo seres humanos. Es necesario entonces reconocer ciertos aspectos como el proceso causal de las cosas así como los estados de poder.

## Proceso Causal de las Cosas

Desde qué éramos pequeños las personas muchas veces nos dijeron que para SER alguien en la vida primero hay que TENER para después HACER y terminarás por SER eso que planeas ¿esto te suena? A mi si, y en repetidas ocasiones esto lo llegue a escuchar ya que como a ti mis padres y mi familia me dijeron «Para SER exitoso, primero debes de TENER una carrera y para eso debes de HACER estudios en la escuela». Aunque no estoy peleado con la educación, solamente expongo este punto de vista para que lo analices. Sin embargo nuevos estudios y metodologías del desarrollo humano nos expresa que esto ha cambiado aunque los pasos son los mismos sucede en este caso una ley similar a esta «El Orden de los factores... Si altera el producto.» y eso es cierto ya que por tener los pasos anteriores mucha gente es que no logra alcanzar una plenitud al haber alcanzado sus objetivos. El proceso anterior quedaría de la siguiente forma.



Es dado a lo anterior que primero te dicen que para ser «lo que deseas en esta vida» debes de seguir esta fórmula. A pesar de esto, mucha gente lo sigue y me pregunto ¿Cuántas personas logran una vida plena siguiendo estos pasos? Yo calculo que pocos, ya que he conocido poca gente que con esta fórmula sea plena.

Dado lo anterior, los especialistas en Desarrollo Personal plantean el siguiente modelo.



En la anterior forma primero debo de comenzar a SER «lo que deseo», para así comenzar a HACER a realizar las acciones necesarias para alcanzar mis objetivos y al final al alcanzar mis objetivos al terminar de TENER aquello por lo cual comencé con mi visión ¿te das cuenta cómo cambia la perspectiva si acomodas los pasos de forma distinta?

Sin embargo amigo, yo agregaría otro paso que es el SENTIR y te propongo la siguiente fórmula.



Te invito a que pienses un poco en esto y lo analices ¿ves cómo cambia toda la perspectiva? Bien dicen que el camino de mil millas siempre comienza con el primer paso y el SENTIR es el primero de ellos ¿por qué? Por qué la persona primero SIENTE lo que quiere SER, para después ejecutar ACCIONES que nos llevan a TENER el principio de lo que estábamos buscando, logro conseguir la meta que se había propuesto. Lo cual es lo mismo que la forma anterior pero el SENTIR le dará un mayor impulso a lo que haces y es allí arraigado en ese sentido donde se representa la pasión.

Por ejemplo, piensa en alguna persona que admires por la cual sientas una profunda admiración. Ubica en el área en la que se destaca, piensa que

primero tuvo que sentir una gran pasión por lo que hacía así como sentir que lo que quería lo podía lograr, aunque al principio fallase una y otra vez, lo siguió intentando de manera seguida esforzándose constantemente, esa constancia fueron sus acciones que le llevaron a tener la admiración que en este momento sientes por esa persona.

En ese caso te recomiendo que investigues un poco más al respecto ya que es un tema sumamente amplio e interesante.

## **Estados de Poder**

Los estados de poder se refieren al hecho de analizar nuestros sentimientos y pensamientos cuando ocurren los acontecimientos diarios. Muchas veces es inevitable que estos pasen, sin embargo, aunque poco podemos controlar los factores externos, lo que si podemos controlar son nuestros pensamientos que ocurren en estos momentos. Y el manejo de las emociones y de lo que pensamos es en lo que se basan los estados de poder.

Por ejemplo, es complicado evitar que un plato se rompa, sin embargo podemos controlar precisamente nuestras reacciones, pensamientos y sentimientos que tenemos ante ese acontecimiento; así muchos podemos reaccionar de una manera un tanto negativa o una manera positiva, es entonces cuando el carácter debe de salir, y este se define que sigas siendo la persona que eres a pesar de todas las circunstancias buenas o malas.

Ante esto tenemos sentimientos de poder los cuales hacen que cualquiera que los sienta bien o con fuerza logrando así un estado personal de superioridad personal en el que podamos afrontar mejor las situaciones de la vida.

Estos sentimientos son Amor, Alegría, Victoria, Euforia, Emoción, etc. Estos sentimientos hacen que la gente se coloque en un estado de poder que lo hará sacar lo mejor de sí. Mientras tenemos sentimientos de Rencor, Enojo, Odio, etc. Que se consideran sentimientos de escasees que hacen que veamos las cosas de manera más pesimista y más difíciles de lo que en verdad pueden ser.

El reconocer y aprender a manejar las emociones es lo que hará que un

Líder pueda tener carácter en cualquier momento de las circunstancias que como equipo se esté pasando. Y le dará a las personas que están contigo que aunque las cosas estén bien o estén mal siempre darás lo mejor de ti. Es por eso que un Líder debe de aprender a manejar sus emociones y ahora te doy unas recomendaciones que te pueden ayudar a manejar estas:

1. Cuando comiences a sentir una emoción negativa di en voz alta “ALTO”.
2. Después dices un “GRACIAS”.
3. Entonces comienzas a preguntarte ¿Cómo me siento?
4. Vuelves a responder nuevamente “GRACIAS” y vuelves a repetir la misma pregunta ¿Cómo me siento? Y así varias veces hasta que lleguemos a una sola respuesta neutral sin que se tenga algún sentimiento y después de varias respuestas debe de tener la misma en varias ocasiones.
5. Ahora ya que identificaste la emoción comienza a preguntarte ¿Cómo me quiero sentir? Cuando identifiques el sentimiento al que quieres llegar entonces comienza a pensar en acciones y emociones a las cuales quieras sentir, si puedes realiza acciones las cuales te lleven a estar en la emoción que desees tener en esos momentos.

¿Tengo alguna técnica que me permita manejar mejor mis emociones?

---

---

---

---

Recuerda que si manejas las emociones puedes manejar mejor las situaciones a las que te enfrentes como Líder o como seguidor. Así mismo no es malo sentir lo malo es que nos estanquemos en sentimientos negativos que nos hagan que nos estanquemos evitando nuestro avance.

# Comunicación

*«Los dos lobos.*

*Un anciano Cherokee llamó a su nieto y le hizo esta confidencia:*

*Anciano: Escucha, muchacho. Una batalla se está dando dentro de mí... ¡Una lucha entre dos lobos!*

*Niño: ¿Entre dos lobos, abuelo?*

*Anciano: Sí, dos lobos. Uno es malo. Es envidioso, arrogante, mentiroso, avaricioso, resentido, soberbio.*

*Niño: ¿y el otro, abuelo?*

*Anciano: El otro es bueno. Es generoso, sencillo, compasivo, dice la verdad, es honesto y amante de la paz.*

*Niño: ¿y cuál de los lobos ganará la pelea abuelo?*

*El anciano Cherokee miró fijamente a su nieto y le respondió;*

*Anciano: Aquel que yo alimento.»*

*Anónimo.*

La Comunicación es parte esencial en el Liderazgo, ya que de alguna manera necesitamos transmitir distintos mensajes de entré lo que se busca hacia lo que en verdad deseamos es aquí en donde la Visión juega un papel muy importante.

Por ejemplo, la Visión debe de ser tan clara que pueda ser descrita como un cuadro. El cual la persona pueda incluso hasta escuchar, oler o sentir las sensaciones como si él mismo los estuviera narrando.

La comunicación se tratará entonces en este caso de transmitir nuestra visión a los demás para que ellos sean partícipes de esta.

***«Cuando yo estuve en Vietnam, había mucha comunicación basada en las emociones. Pero lo que finalmente hacían algunos de nuestros más grandes líderes fue que ellos podían hablar a nuestros espíritus. Ellos podían hablar mucho más allá que nuestros miedos de morir y hablaban directamente a nuestras almas, esa parte de nosotros que es tan poderosa que nos hace invencibles.»***

***Robert Kiyosaki***



En un breve renglón te invito a que escribas para ti cuál es tu sueño, cuál es tu Visión en estos momentos e intenta escribirla de tal forma que primero te convenza y te entusiasme.

---

---

---

---

Es necesario que como Líderes podamos comunicar y transmitir lo que queremos expresar y lo que sentimos ya que sólo así encontraremos a gente que tenga nuestras mismas ideologías y pensamientos.

Recordemos que la manera en cómo se estructura la comunicación en primer instancia es bidireccional y tenemos lo que son emisor/receptor y mensaje ya que en esta interacción el primero se vuelve emisor y después se vuelve receptor cuando la segunda persona retroalimenta y se vuelve emisor y el primero se convierte en receptor.

Sin embargo la pregunta que me salta es ¿sabes comunicarte? Muchas personas pensamos que por el simple hecho de conversar con alguien ya estamos comunicándonos y que la persona quien recibe el mensaje nos comprende en su totalidad, lo anterior no significa que este uno de manera consciente esté involucrado en la conversación es más cuando me percate de este hecho fue cuando asistí a un curso sobre emprendurismo realizamos un ejercicio que te insto a que lo practiques.

Para eso es necesario que comprendamos que el hecho de la comunicación va más allá de solamente hablar, sino se trata de que también aprendamos a escuchar todo lo que nuestro interlocutor o contraparte deseen decirnos.

Un buen par de ejercicios que te puedo recomendar son los siguientes:

Ubícate una silla de frente de un espejo y siéntate en la misma mirándote a ti en el mismo durante 5 minutos y deberás de acallar cualquier pensamiento o voz que se presenten en tu mente. Esto te ayudara a manejar tus distractores internos para cuando estés con alguien.

Otro ejercicio es que durante el transcurso de 2 a 5 minutos te sientes frente

a frente con otra persona y ambos se vean fijamente a los ojos, entonces en turnos de 1 minuto la primer persona tendrá que decir todo lo que le venga en ese momento, mientras que la persona intentara aprender en el mismo orden y con las palabras que exactamente repitió la primer persona, terminando de hablar la primer persona entonces la persona que hablo primero se callará y el que escucho intentara decir lo que dijo la primer persona en el mismo orden y con las mismas palabras que lo dijo la primer persona. Al finalizar se repetirá el mismo proceso y en sentido contrario.

Después de realizar estos ejercicios te invito a expresar las siguientes preguntas:

¿Qué fue lo que sentí cuando yo hablé y la otra persona calló?

---

---

---

¿Qué fue lo que sentí y me dije a mi mismo cuando la otra persona habló y yo callé?

---

---

---

¿Me fue sencillo hacerlo?

---

---

---

# Carisma

*«A veces el carisma de una persona es de tal índole que se infiltra, atravesando nuestras defensas, nuestros prejuicios y nuestras necesarias inhibiciones y se adentra directamente en nuestras entrañas.»*

*Peter Hoeg*

El carisma es definido como la especial capacidad de algunas personas para atraer o fascinar, siendo esto algo agradable hacia los demás, ya que eso ayudará a los Líderes a atraer más seguidores que deseen unirse a la Visión del mismo.

¿Recuerdas algún Líder que no haya sido carismático?

Por ejemplo, vemos que muchos candidatos a puestos de elección popular tienden a ser más carismáticos que otros, dado que eso les ayuda a tener más votos de los ciudadanos. En unas elecciones que se celebraron en mi país en el año dos mil, el presidente elegido se ganó a los votantes por el gran carisma y contundencia que demostró durante las campañas políticas. En un debate sostenido con otros dos candidatos, se les realizó una pregunta y este candidato dijo que iba a comenzar el día de hoy con lo que tenía que hacer y solamente con esa frase consiguió muchos adeptos. Supo manejar la comunicación así como el carisma en esos momentos lo cual le dio el triunfo.

También tenemos a muchos Líderes que por su carisma han conquistado no sólo a un país sino a naciones del mundo entero, en donde han incluso dejado religiones y creencias que han adoptado millares de personas ya sea para bien o para mal, pero aunque esos Líderes ya han desaparecido, su carisma así como sus acciones, pensamientos, visión e ideas siguen y seguirán moviendo mucha gente por muchos años más.

En otras palabras podemos decir que el carisma es «la fascinación o encanto que algunas personas ejercen sobre las demás».

Entonces, ¿acaso el ejercer este hechizo está solo al alcance de unos pocos? Claro que no. Solo hay que aprender lo que podríamos llamar el arte de ser seductor, encantador e inolvidable.

Estas claves y un poco de práctica te ayudarán a superar los miedos y creencias que te limitan, aprendiendo a mostrarte más relajado, seguro de ti mismo, cercano a los demás y encantador:

- Sonríe. Recuerda que el miedo al rechazo está muy presente en casi todos nosotros. Piensa que muy probablemente el «no» ya lo tengamos, siendo nuestro deber conseguir el «SI». Por eso, la sonrisa envía el mensaje de que aceptamos al otro o él nos acepta, y además es contagiosa. Por el contrario, la falta de sonrisa no es neutra: manda un poderoso mensaje de rechazo.

- Entrena la mirada. La gente seductora lanza miradas que borran cualquier temor y hacen sentir al otro admirado, capaz... único. Es una mirada abierta y expresiva, pero no impertinente. Procura mirar en ángulo, porque de frente y muy fijamente intimida. Si te cuesta sostener la mirada, dirígela al entrecejo. En cualquier caso, no apartes tus ojos porque ocurre como con la sonrisa: no mirar hace que el otro se sienta rechazado y hasta invisible.

- Modula tu voz. Las voces miedosas pierden aire al terminar las frases, y el mensaje que lanzan no es convincente. Pero una voz carismática es fuerte, flexible y entusiasta. Además, esa voz mejora tu estado emocional y el de quienes te escuchan, y genera confianza. Para tener mejor voz puedes cantar, vocalizar, grabarte y escucharte después.

- Comunícate bien. Se trata de que aprendas a disfrutar interactuando con los demás. Si eres tímido, procura focalizar la atención en hacerle preguntas al otro en lugar de pensar en tu miedo, y pronto te sentirás más a gusto. En general, procura pensar dos veces antes de hablar para tener una idea clara de lo que quieres decir y sé ameno. Es decir, procura hablar de forma asertiva sin incluir muletillas o palabras vulgares, sin pedir perdón o contradecirte a ti mismo.

- Aprende a escuchar. De todas las cualidades de una persona carismática, esta es la que más impacta. Vivimos en un mundo rápido donde las prisas y la incomunicación hacen que a menudo las interacciones sean superficiales. Si te conviertes en una persona que sabe escuchar, prestar atención a los demás mientras estás con ellos, abriéndote de verdad a lo que tienen que decirte e interesándote por lo que te cuentan, ten por seguro que no te olvidarán.

· Cuida tu imagen. No se trata de que te vistas de alta costura, sino de que le echas un poco de psicología a tu arreglo personal. Así, con solo mirarte, los demás sabrán qué quieres transmitir. Es como un filtro. Y varía tu imagen siempre que quieras: no es lo mismo vestirse para una primera cita que para pedir un aumento de sueldo.

· Sé generoso. Nunca confundas carisma con manipulación. Los manipuladores pueden resultar seductores, pero a la larga resultan dañinos para sí mismos y para los demás. El carisma que verdaderamente enamora es el de la persona capaz de regalar sonrisas, palabras de aliento, una mirada cálida, un detalle...

· Potencia tu sello personal. Tu manera de vestir, un físico poco corriente, un modo particular de contar historias... Piensa en qué te distingue y haz de ese rasgo tu sello personal. Aquí vale inspirarse en otras personas, siempre y cuando luego puedas hacer tuya esa cualidad.

· Practica. Ser carismático es una actitud. Consiste en elegir potenciar lo mejor de nosotros mismos y de los demás. Eso requiere conocerse a uno mismo y practicar con ahínco. Recuerda que tampoco pasa nada por tener un día malo. Permítetelo y vuelve a sonreír cuando te sientas mejor.

¿Te consideras una persona con carisma?

---

---

¿Cuál es la característica más importante en ti que sea tu sello personal para ser una persona con carisma?

---

---

Recuerda a las personas carismáticas ¿cuáles son los factores que consideras que las hace carismáticas?

---

---

# Ventas

*«Bien decía mi padre rico que la habilidad  
número uno en los negocios son las ventas, sin  
embargo la venta más difícil es  
la que se hace a uno mismo.»  
Robert T. Kiyosaki.*

Bien recuerdo cuando en la escuela llegaba un profesor a anunciarnos que en una «próxima» clase tendríamos que exponer un tema hacia el grupo era para mí algo complicado. Momento después de haber sido asignado o escogido, era el tiempo de comenzar a prepararlo. Después de haber terminado con este tema llegaba el momento decisivo y llegaba lo que mucha gente conoce como «pánico escénico» ¿Alguna vez te ha pasado? Con seguridad puedo decir que a la gran mayoría de nosotros nos ha ocurrido un hecho similar y es entonces que después de muchos años yo me había vendido y comprado la idea de que era negado para mí el hecho de exponer ante un grupo, pero sobre todo, el hecho de dar clases.

Ocurrió entonces que años más tarde conseguí un empleo de Asistente de Laboratorio de Cómputo en una escuela y fue entonces cuando llegó una situación en la misma en que entraba un profesor y salían dos en su lugar, llegando entonces a una falta de personal docente que impartiera las clases. Así sucedió que un día el Coordinador Académico de dicha institución me dijo «"Inge" (modismo o abreviación en el cual se da coloquialmente a los ingenieros) mire yo he visto que usted es una persona muy capaz y dedicado así que necesito solicitarle un favor" a lo cual yo le comenté "Si Licenciado dígame ¿en qué puedo ayudarle?" Y el momento siguiente a esa pregunta en verdad cambió mi vida cuando él me argumentó "como sabrá 'profe' (abreviación para indicar a un profesor o un docente) tenemos algunos problemas de personal y estamos carentes de profesores así que necesito que por favor me ayude". En el instante en el que me decía estas palabras ya estábamos frente al salón y sin percatarme ya tenía marcadores así como un borrador en mano que había tomado momentos antes. Entonces nos paramos justo en la puerta del salón cuando le pregunté "Oiga ¿y qué tema les voy a

dar?" En ese momento junto con un empujón, vinieron las siguientes palabras de aliento y seguridad "¡No sé, usted pregúnteles!"». Este fue el hecho que marcó mi vida haciendo que el enseñar y la docencia se dieran en ella.

Hasta ese momento me había vendido la idea de que mis dones para pararme frente a un grupo de personas y exponer algún tema en particular eran los mismos que ver a un pingüino volando en aeroplano. Desde ese día en un principio más a la de a fuerzas que de ganas fui desenvolviéndome en una actividad a la que le temía pero poco a poco fui tomando con paciencia y dedicación.

Entonces fue así que conforme fue pasando el tiempo y fui adquiriendo más práctica, pude en primera instancia venderme y demostrarme que sencillamente podía dar clases y compartir mis conocimientos con más personas. Es por eso que muchas veces el «vendernos» una idea es sumamente complicado ya que nos cuesta trabajo creer en nosotros mismos.

Ahora algo que nos debe de quedar claro en este tema es que «todo en esta vida son ventas». Muy probablemente estés pensando que me volví loco aunque lamentó informarte que esto de la locura puede ser más real de lo que aparece y te pregunto ¿Qué es lo primero que piensas en las mañanas cada que te despiertas o te miras al espejo? ¿Cuántas veces piensas y crees que eres una persona que se merece lo mejor de la vida simplemente por el hecho de existir y ser quién eres? Por la programación que recibimos desde muy chicos puedo asegurar que muy pocas, la cual hace que nos creamos que no somos merecedores de las cosas de la vida y solo algunas personas «privilegiadas» pueden conseguirlo. Es más hasta en las relaciones humanas hay una labor de ventas desde que uno conoce a una persona con quien le gustaría estar es donde se comienza un proceso de ventas en el que ambas partes intercambian acciones así como argumentos para demostrar que son la mejor opción dentro de miles de personas que se venden como la mejor opción.

Si tienes alguna pareja o tuviste alguna recuerda todo lo que hiciste para conquistarle.

Ahora es necesario reconocer que en el arte del liderazgo también es un arte de ventas porque como líderes debemos de aprender a cómo vender nuestra visión a las demás personas. En esta área un líder no tiene por qué ser alguien

que pueda vender de todo en el mundo, ser como dicen «una persona que pueda vender arena en el desierto pero además la venda cara». De esos vendedores son pocos y aparte pueden presentar menor empatía con la gente pues trata de vender a las personas. Recordemos que a todos nos gusta comprar pero a nadie nos gusta que nos vendan.

Un buen vendedor saca partido de sus habilidades y sus actitudes apoyándose en su equipo el cual le ayudará a cubrir los puntos menos fuertes de sí mismo.

Una de las técnicas que daba Dale Carnegie “empresario y escritor estadounidense” para ganarse a la gente consiste en implantar en la otra persona el hecho de que la idea original fue suya logrando así una mayor empatía logrando que este se sume a la causa.

Después de este tema ¿Crees que en todos los ámbitos de la vida existe un proceso de ventas?

---

---

---

Hasta este momento, ¿las ventas te acomodan o te incomodan?

---

---

---

¿Recuerdas algún momento de tu vida en que hayas tenido que venderte alguna idea o a otra persona? Si es así, relata brevemente ese momento. ¿Cómo te sentiste, cuáles fueron tus pensamientos antes, durante y después de lo ocurrido?

---

---

---



# Trabajo en equipo

*«Prefiero Ganar el 1% del esfuerzo de 100 hombres que el 100% de mi propio esfuerzo»*

*John Paul Getty*

En muchas ocasiones nos hemos topado con el hecho de que uno comienza una acción o actividad completamente solo y con poca o nula experiencia en lo que vamos a realizar ¿no es cierto? Puedo decir con mi experiencia en esta vida que muchas veces eso es cierto. Desde que somos niños en las escuelas, instituciones y universidades nos enseñan a ser competitivos que al ser analizado desde este punto resulta un tanto contradictorias. En primera instancia te indican que no es bueno competir porque eso hace que los demás se sientan mal o inferiores, mientras que por otro lado te dicen que debes de ser el mejor en tus clases así como en tus asignaturas para ser alguien en la vida.

Así mismo al pasar los años y después de esta programación uno avanza en sus estudios llegando entonces a las famosas tareas en equipo. Aquí es donde uno después de todo este tiempo de trabajar solo buscando siempre la superioridad es entonces cuando nos tocan las primeras frustraciones sí como los sinsabores de comenzar a trabajar en equipo.

Sin embargo para el líder el equipo es parte fundamental de su día a día, es su materia prima con la que trabaja de manera constante. Si un Líder no tiene seguidores o un equipo que trabaje con él, entonces este no es un Líder sino sólo un simple viajero que sale solo de paseo.

Es entonces que el equipo hace su aparición en el liderazgo, es a ellos a quienes debemos vender la visión de lo que habíamos hablado, en ellos nos debemos de apoyar para alcanzar el objetivo pero sobre todo ellos deben de tener la confianza para apoyarse en el líder y este debe tener la capacidad de responder cuando estos lo necesitan.

Regresando al trabajo en equipo en el área académica, en varias ocasiones me tocó ver la asignación de un jefe que se encargaría de coordinar las actividades del grupo que éramos, pudiendo teniendo como objetivo el entregar entre todos al final el trabajo que se había solicitado. En varios

equipos, el líder se auto proponía, lo escogíamos los integrantes del mismo o simplemente era asignado por el profesor. Siendo este último el caso era muy común que en la práctica fuera diferente pues aunque el profesor asignara a una persona dentro del equipo; dentro del mismo el representante era elegido por todos los miembros del mismo.

Ahora si este reconoce lo que el equipo representa para sí y su liderazgo, es entonces donde toma sentido más fuerza y se puede llevar todo en una mejor armonía. Cuando comenzamos la carrera del liderazgo es cuando debemos de ser conscientes que el equipo lo es todo y que...

***Sin el equipo el líder puede hacer muy poco o nada.***

El equipo refuerza al líder en las áreas o actividades donde -como dijimos- este es menos fuerte. Supongamos que deseas iniciar un negocio ¿a quienes contratarías? ¿A gente que sabe más o menos que tú? En el momento que escribo esto tengo a dos personas realizando unas portadas para este libro: aunque yo estudié diseño gráfico a un nivel sumamente básico, la tarea está fuera de mi tiempo y posibilidades. Si me pusiese a realizar estas acciones es muy posible que estuviese descuidando este trabajo y el tiempo para dedicarle sería escaso para preparar esto que comparto contigo.

En otro caso tengo también a dos personas más que me hacen la corrección de errores y me comentan lo que puedo poner o quitar del mismo, sin embargo yo ya les he compartido de lo que se trata este escrito y bajo esos lineamientos siguen lo que yo deseo comunicarte.

Recordaré ahora una experiencia de Liderazgo en un equipo que conformé con varias personas en un grupo inmobiliario llamado C+99. Éramos un grupo de personas las cuales formábamos varios conjuntos de equipos en donde aprendimos diferentes aspectos relacionados a bienes raíces, los cuales son sumamente interesantes.

Fue allí donde aprendimos el trabajo en equipo y el liderazgo que una persona debe de ejercer en primera medida con uno mismo para así vender esa idea a los demás y así formar un equipo de poder que te ayudara siempre.

Para escoger tu equipo de poder es necesario que encuentres personas que compartan tu misma visión. Es el caso de cuando tú buscas con quién salir a pasear en bicicleta por la ciudad: te enfocas a personas que tengan una bici y les guste pasear en ella, no a quienes realizan un deporte distinto.

¿Crees en estos momentos contar con gente que comparta tu misma visión?

---

---

---

¿Qué tan fácil te es trabajar en equipo?

---

---

---

Menciona al menos cinco personas que en tu visión puedan conformar tu equipo de poder

---

---

---

# Tu material más importante

*«Quien puede hacer esto tiene al mundo entero consigo,  
quien no puede, marcha solo por el camino.»*

*Dale Carnegie*

Uno de los libros que más me han fascinado es *Como ganar amigos e influir en las personas* de Dale Carnegie. En este libro nos muestra distintas técnicas y referencias, las cuales nos ayuda a trabajar con el activo más importante que nos mueve como líderes: las personas.

Como hemos platicado con anterioridad las personas son lo más importante para nosotros, así es como siento que debe de ser el liderazgo, un acto humano basado en las personas y para las personas.

Muy atinadamente dice Zig Ziglar «Estoy convencido de que usted conseguirá lo que desea de la vida si ayuda a las personas a conseguir lo que ellos desean» en este sentido se trata de que nosotros como líderes en instancia nos centremos en el propósito de los demás para así poco a poco ir alcanzando el objetivo de nuestra Visión ¿recuerdas que en un momento platicamos de que nuestro equipo de poder deberá de estar organizado en base a personas que busquen nuestros mismos objetivos? Es aquí que entra lo que Zig Ziglar nos recomienda y si a esto le añadimos que en su libro Dale Carnegie nos dice que lo que podemos hacer para tener al mundo entero con nosotros es hablar acerca de lo que él quiere, y demostrarle cómo conseguirlo.

¿Alguna vez te ha pasado que estás en una reunión con un amigo, familiar o vecino y entonces recuerdas exactamente de lo que comenzó a platicar esta persona en primera instancia? Sé que no iré tan lejos cuando recordamos que estas personas hablan de sí mismos, de lo que les interesa, de sus problemas y preocupaciones.

Puede parecer egoísta pero así somos los seres humanos, estamos siempre a la expectativa de platicar y compartir lo que deseamos y nos olvidamos de lo que suceda afuera, siendo lo más importante todo aquello que nos pasa en primera instancia.

Si deseas ganar la aprobación de la gente y que esta te siga, es conveniente recordar lo que en su momento Charles Michael Schwab “magnate estadounidense del acero” mencionó cuando se le cuestionó sobre su oneroso sueldo, puesto que no desempeñaba labor alguna a nivel físico o mental que a ojos de las demás personas ameritara un sueldo así. Fue entonces cuando Schwab menciono lo siguiente.

«Considero que el mayor bien que poseo es mi capacidad para despertar entusiasmo entre los hombres, y que la forma de desarrollar lo mejor que hay en el hombre es por medio del aprecio y el aliento.

Nada hay que mate tanto las ambiciones de una persona como las críticas de sus superiores. Yo jamás critico a nadie. Creo que se debe dar a una persona un incentivo para que trabaje. Por eso siempre estoy deseoso de ensalzar, pero soy remiso para encontrar defectos. Si algo me gusta, soy caluroso en mi aprobación y generoso en mis elogios.»

Es aquí cuando estas palabras dan un mayor significado a lo que venimos platicando. El trato hacia los demás créeme que es la mayor satisfacción que podemos tener en la vida. Recuerda amigo que una persona puede ganar más amigos en dos meses interesándose sinceramente por los demás que en dos años buscando que los demás se interesen por uno.

Te aseguro que eso lo he aplicado muchas veces y en verdad me ha funcionado, el buscar ayudar a los demás me ha servido para tener más amigos puesto que a todos nos gusta en su momento ser ayudados sintiendo que le importamos a alguien más.

En estos momentos y para cerrar esta parte, te quiero compartir una definición de lo que como Líderes debemos de hacer que es Ayudar sin embargo antes de dejarte con la misma te pregunto.

¿Para ti qué es la ayuda?

---

---

---

¿Recuerdas algún momento de tu vida en donde hayas ayudado y servido de

manera desinteresada y si es así cuales fueron tus sentimientos en esos momentos?

---

---

---

Ahora si te dejo con la definición de ayuda y anota lo que sientes y piensas después de leerla.

***«Ayudar es la sublime experiencia de saberse útil y capaz de generar armonía y paz en otro ser humano».***

***Dr. Alejandro Ariza Zárate.***

***Ayuda.***

---

---

---

# Las áreas de tu vida



¿Ubicas este símbolo? Por si lo desconoces, este símbolo es la estrella de David, en este sentido la estrella misma según varias fuentes también llamada escudo de David o sello de Salomón, es uno de los símbolos del judaísmo y constituye el emblema del Estado de Israel.

Aunque no es menester explicar todo lo relacionado a este símbolo, es importante mencionar que nos servirá para identificar y reconocer así las distintas áreas de la vida que como seres humanos es necesario que cuidemos de manera constante. Esta organización la he aprendido poco a poco y al ser una constante en este aprendizaje siento que es mi deber compartirte este conocimiento para que el aprovechamiento y desarrollo del liderazgo sea más eficiente.

Entonces comencemos a ver cada una de estas partes que está dividido este diagrama...

- Parte Central: Mi relación conmigo mismo y con Dios.
- Punta Superior Izquierda: Mi relación conmigo mismo y mi Propósito de Vida.
- Punta Superior Central: Mi relación conmigo mismo y el Dinero.
- Punta Superior Derecha: Mi relación conmigo mismo y las Relaciones Personales.

- Punta Inferior Izquierda: Mi relación conmigo mismo y mi Desarrollo Personal.

- Punta Inferior Central: Mi relación conmigo mismo y mi Familia.

- Punta Inferior Derecha: Mi relación conmigo mismo y mi Salud.

Es aquí en donde nos detendremos y veremos aspectos que como líder y ser humano debemos de comenzar a contemplar así como analizar. En la escuela se me enseñó que cada ser humano es un ente biológico, psicológico y social llamado así biopsicosocial siendo así que una persona depende solamente de estos tres factores para vivir en sociedad. Sin embargo poco se nos enseña que en la vida de cada persona somos organismos que tenemos más de un aspecto que debemos cuidar, proteger, cosechar y mantener cada día.

Es mediante la estrella de David que en su momento aprendí las distintas áreas y cada una de estas áreas se entrelazan y se unen en un centro que es el Yo así como nuestras relaciones en base a lo que creamos. Ya sea que uno profese alguna religión o no, sea creyente o no, estas bases son posibles aplicarlas sin importar tus creencias en estos ámbitos.

En ningún momento pretenderé dar pie a que creas tal o cual cosa que está dentro de mi sistema de creencias, solamente como lo he realizado expondré solamente mis conclusiones.

Según tu conocimiento ¿Cuántas áreas de la Vida habías escuchado antes de ver esta relación?

---

---

---

Haciendo un análisis previo busca identificar de estas áreas cuales serían las secciones de fortaleza y cuáles serían tus áreas de oportunidad o que sepas que tienes que trabajar en ellas para mejorarlas

---

---

---



Recuerda estas palabras antes de comenzar que la diferencia entre un problema y un reto radicara principalmente en la forma en como veas la situación.

# Tu relación contigo mismo y con Dios

*«Yo he venido a ustedes para que tengan vida, y  
la tengan en abundancia.»*

*Juan 10:10*

Cuando escuché por primera vez este pasaje de la Biblia fue por un vídeo en Internet de John C. Maxwell en donde después de que se le hiciera un planteamiento sobre reflexión en un minuto le propusieron la palabra «Abundancia». Creo que esta palabra muchos la conocemos pero poco la comprendemos.

En su video comentaba que la palabra viene del mar que es tan basto y amplio que a todos los seres que viven en él viven en abundancia puesto que tienen alimentación, protección (siempre y cuando no se encuentren con un depredador) y lugares con zonas amplias que van para cualquier lugar y dirección que así deseen. Regresando al mensaje, comenta entonces el pasaje del cual mencione al principio y hace un énfasis en el particular hecho que antes de la «y» se localiza una coma en donde hace una separación muy específica entre la gente que vive por el sólo hecho de estar aquí sin aspiraciones, sin esperar algo más en la vida, sin esforzarse y estar día con día solo un día más o entre las personas que desean vivir y vivir una vida en abundancia, las cuales buscarán mejorar en todos sus aspectos llegando no solo a tener más de una sola cosa sino que en todas las áreas crezcamos a la par.

Esta simple frase despierta en mí una gran emoción y muchos cuestionamientos ¿Sólo vivo o vivo para vivir en abundancia? En muchas ocasiones desde que llegó a mí este mensaje, he visto que muchas veces vivo y otras tantas lo hago en busca de la abundancia. Así mismo si me preguntas lo que para mí es la abundancia, creo que es tener los medios más que suficientes que me permitan vivir libre, vivir mi vida sin ataduras que me permitan disfrutar cada uno de los momentos de mi vida pudiéndolos compartir con la gente que me rodea.

Es por eso que el primer paso para la abundancia es reconocer cómo estoy yo con lo que creo, así como la autoestima que me tenga a mí mismo. Para muchos, la autoestima es el conocimiento y apreciación de uno mismo. Durante una conferencia, mi amigo Mike nos hizo ésta pregunta: ¿qué es la autoestima para nosotros? Aunque dimos varias respuestas y todas válidas, su respuesta (y no por ser el que dirigía la sesión) nos mencionó su propia definición que nos indica que la Autoestima es simple y sencillamente «lo que cada persona piensa de sí mismo».

Es en este punto que comencemos a preguntarnos ¿qué es lo que pensamos de nosotros mismos, cuáles son mis pensamientos para conmigo?

Con lo anterior ahora te pregunto ¿qué es en lo que crees? Piensas o crees que en este mundo hay una fuerza o mente que ha sido capaz de crear todo o dar vida a lo que existe en este mundo. ¿Probablemente si o probablemente no? Ese tema prefiero dejártelo a tu criterio. Son pensamientos e ideas que tú mismo tienes, las cuales terminan siendo estas muy personales. Sin embargo a lo que si voy es ¿cómo esa relación de quién es y de lo que crees? O si eres de las personas que no tienen alguna creencia es sumamente respetable, siendo así el caso solamente enfócate en contestarte sobre la imagen que tienes de ti mismo.

¿Tienes una buena relación contigo mismo?

---

---

---

¿Tienes una buena relación con tus creencias?

---

---

---

¿Qué es lo que piensas de ti mismo?

---

---

---

# Tu relación con el dinero

*«El dinero es simple y sencillamente una herramienta  
la cual nos ayuda para intercambiar bienes y/o  
servicios. Esta misma al ser una herramienta como  
un martillo sirve de maravilla para lo que fue creado  
sin embargo si no se le conoce no se le sabe usar  
es entonces que puede ser convertida en un arma.»*

*René Leyva Olace.*

En la actualidad mucha gente cuestiona, critica y cree que el dinero es malo. Sin embargo el dinero parte solamente como una necesidad a una sociedad que busca una manera de intercambio segura y confiable en donde las personas puedan depositar su confianza para así mejorar su calidad de vida satisfaciendo sus necesidades.

Aunado a esto, muchas personas primero buscan que su principal meta sea el dinero y después todo lo demás, siendo que desconocen que el dinero sólo es consecuencia de hacer algo por los demás buscando mejorar sus vidas.

Como te comenté, la base del dinero es que las personas confíen en la herramienta de intercambio que se ha creado y si te fijas la palabra «confianza» implica lo que es un sentimiento, así que en base a esta afirmación puedo decir y afirmarte que el dinero está simplemente basado en la gama de sentimientos y emociones que en principio tenemos todos así como las demás personas. Sin embargo, tanto para la acumulación como para la administración de esta herramienta, es fundamental el manejo de las emociones.

El dinero es cien por ciento emocional, por eso si te fijas la gente que maneja grandes cantidades de dinero siempre permanecen como si fueran cuadradas, frías y parcas ¿no es así? Basta con un ejemplo. Imagina que el día de hoy te ganas cien dólares ¿qué harías en este momento? Con poco error a equivocarme puedo pensar que lo primero que harías sería ir y gastártelo, sin embargo si esa es una cantidad que estás acostumbrado a manejar entonces es probable que lo ahorres o busques invertirlo. Ahora te pregunto ¿harías lo mismo si fueran mil dólares, o si fueran diez mil dólares o ya de plano un

millón de dólares? Supongo que conforme aumentaba la cifra ibas imaginando y pensando en todas las cosas que podrías adquirir con todo este dinero ¿sabes? En su momento hubiera pensado lo mismo sin embargo ahora pienso en buscar maneras de cómo invertirlo o hacerlo crecer.

Como te puedes percatar, la base del dinero son los sentimientos y todos tenemos un indicador de lo mínimo y lo máximo que podemos manejar de manera mental.

Ahora la pregunta que supongo que te debes de estar haciendo es ¿qué tiene que ver el dinero con el liderazgo? Supongo que para unos cuantos poco y para unos cuantos mucho, debido que para alcanzar la visión del líder así como que todos sigan en el mismo camino, debemos a aceptar que ya sea el dinero o una compensación equivalente al esfuerzo realizado siempre es importante para todos y cada uno de los integrantes de nuestro equipo de poder.

Un entrenador en un curso al cual asistí, sobre emprendimiento y negocios éste nos recalcó la importancia de siempre retribuir cualquier acción, cualquier trabajo o actividad en la cual sea necesario un intercambio aunque este no sea a nivel económico siempre deberá de ser intercambiado por algo de igual o mayor valor que la otra persona considere como pago justo para ambas partes. Como ejemplo de esto, él nos contaba que sus primeros negocios fueron así. Proporcionó valor a una persona que requería su conocimiento y lo intercambió por algo que la otra persona sabía que valía el servicio proporcionado.

¿Recuerdas que al principio pedí que definieras tú objetivo económico? Bueno es entonces que aquí es utilizada esta definición que diste de tus metas económicas. Y es por eso que en la estrella de David esta área se encuentra en la parte superior puesto que con ayuda de la herramienta que es el dinero es entonces que podrás cavar y abrir terrenos utilizándola de forma correcta.

Piensa en tu objetivo, en tu Visión y ahora piensa ¿necesito alguna cantidad de dinero para poder llevarlo a cabo?

---

---

---

Si el dinero no fuera un obstáculo en tu vida ¿Qué harías en estos momentos como Líder para expandir tu Visión, ayudarías a más personas a conseguir lo que ellas desean de la vida?

---

---

---

Después de esto, define cuáles son tus pensamientos y sentimientos hacia el dinero.

---

---

---

# Tu relación con tu propósito de vida

*«El propósito de la vida es una vida de propósito.»*

*Robin Sharma*

Supongo que a estas alturas ya debemos de tener una idea de lo que es el propósito de vida. Sin embargo, puede que tengamos algunas dudas al respecto pero te comparto algo más que espero te ayude un poco más.

En una serie de capacitaciones a nivel negocios y desarrollo personal que he tomado, todos los entrenadores que he tenido siempre me han preguntado ¿cuál es tu propósito de vida, para que estas aquí en este mundo? Aunque esto es un poco amplio de explicar pero sobre todo de llegar a un acuerdo debido a los miles de millones de pensamientos por cada persona esto sería un capítulo sin fin, sin embargo te puedo decir que lo que en la última capacitación me enseñaron en verdad me hace mucho sentido y te lo comparto.

Durante mi niñez y mi pre adolescencia tuve una educación religiosa un tanto católica por parte de mi madre que a su buena apreciación y buena fe procuró apoyada un poquito más por mi abuela, de que mis creencias religiosas fueran encaminadas por esa vía. Cuestión que desde muy chico me inquietaba puesto pues para mí en esa época ir a una iglesia, pararme frente a una imagen y sentir que esta me miraba, siguiéndome a todos lados a cada momento así como el punto que me parara, era en principio algo molesto siendo incómodo al mismo tiempo y terminando en aterrador.

Si, sé que puede sonar curioso pero esas sensaciones fueron siempre que tenía que asistir a un lugar así, como siempre me cuestioné el ¿por qué la imagen principal y todos los demás aparecían (porque para mí así lo era) con expresiones de dolor, angustia así como emociones que representasen dolor? Y entonces fue cuando en mis momentos de inquietud tuve la oportunidad de estudiar con los testigos de Jehová (creo que eso se debe mucho en mí esa parte no tan religiosa en mí) quienes en base a la Biblia comenzaron a despertar en mí esas preguntas que habían estado presentes. Fue con ellos que adapte muchas cosas de raciocinio en este sentido. Tiempo después dejé de estudiar con ellos y de allí parten más cuestiones así como creencias que he



tenido a la fecha.

Poco a poco comencé a leer varios libros en los cuales iba descubriendo dentro de ellos que el primer paso para avanzar y estar bien en la vida era descubrir ¿para qué estábamos aquí, cual es nuestro propósito en este mundo? Si has pensado lo mismo que yo te sugiero que leas «El hombre en busca de Sentido» del Dr. Viktor Frankl en el cual nos relata en su libro lo que él vivió en los campos de concentración nazi durante la Segunda Guerra Mundial.

En este libro el Dr. Frankl comenta que cuando llegó a su primer campo de concentración fue despojado de todo, inclusive de un cuaderno en donde estaba haciendo anotaciones y escritos de su libro e investigaciones. Fue entonces que después de ver morir a mucha gente y a ver sobrevivir a otras se llegó a cuestionar su existencia, su propósito del por qué estaba aquí. Como era un Doctor, le llegaron a asignar los lugares en donde tenía que cuidar e «intentar» curar y salvar a las personas que estaban allí.

Fue entonces en su estancia en ese lugar que desarrollo la Logoterapia, disciplina en la cual se enfoca en lo que el Dr Frankl descubrió «Encontrar el porqué y un para qué al sufrimiento» ¡Vaya suena interesante! Encontrar un porqué a lo que sufrimos y vivimos como seres humanos.

Sin embargo, aunque ya tenía esa referencia de que debería de encontrarle no sólo sentido a lo bueno o malo que me pasara sino debía de encontrar el sentido general a todo lo que me suceda en la vida y actualmente me guío con esa base. Otra manera de verlo es la que un amigo me planteo en su momento con la siguiente propuesta:

***«La razón del propósito de vida de cada ser humano no es ser felices, porque por muchas circunstancias es complicado ser felices todo el tiempo... Tampoco es ser exitoso, porque ¿cómo puedes medir el éxito en tu vida si unas veces se gana y otras veces se aprende?»***

***Es entonces que después de mucho pensar podemos llegar a la conclusión que el propósito de vida es dejar un mundo mejor que del que encontramos»***

¿Qué te parece esta propuesta? En una retrospectiva pensemos en que sí muchos de los acontecimientos buenos o malos de la historia antigua o moderna de la humanidad no hubiesen pasado o hubieran sido diferentes muy

probablemente yo estaría muy distante a escribir esto como tú de leerlo.

Ahora piensa en personajes famosos de la historia, los más destacados han dejado una huella, un avance significativo en este mundo que actualmente habitamos. Pensemos en un Henry Ford que a su paso puso las bases de lo que ahora se conoce como las cadenas de producción. En un Mahatma Gandhi, que mediante su lucha pacífica logró la independencia de la India. En una Ada Augusta Byron que sentó las bases de la programación para las computadoras. En fin, podemos pensar en cientos de miles de personas que con su esfuerzo y dedicación buscan dejar un mundo mejor, hacer un pequeño cambio que han significado grandes avances en la humanidad.

Es entonces que te pregunto ¿tu visión está encausada a tu propósito de vida?

Si es así entonces comienza a plasmar ese propósito de vida en tu vida. ¿Con mi propósito de vida puedo contribuir a dejar un mundo mejor que del que encontré y vivo actualmente?

---

---

---

¿Qué acciones vas a tomar o estas tomando para encontrar tu propósito de vida así como las maneras de cumplirlo?

---

---

---

¿Sientes que tu propósito de vida es lo suficientemente grande que sí lo compartes es posible que encuentres personas que te acompañen en este proceso?

---

---

---

Si respondiste afirmativamente la última pregunta entonces te invito a que

tomes acción y avances con tu Liderazgo el cual sí sigues con firmeza y dedicación estoy seguro que nada te detendrá.

# Tu relación con los demás «Las Relaciones Humanas»

*«Toda la vida es prácticamente un trabajo de ventas.*

*El éxito o el fracaso en este trabajo es esencialmente un asunto de relaciones humanas.*

*Si esta reacción es favorable tenemos gran probabilidad de éxito. Si la reacción es desfavorable estamos perdidos.*

*Vez tras vez, vemos a individuos y organizaciones que se desempeñan a una mera fracción de su potencial de éxito, o que fracasan por completo por la simple razón de haber descuidado el elemento humano en la vida y los negocios.»*

*Zig Ziglar*

En muchas ocasiones se nos enseña a ser independientes y dejar de enfocarnos en más personas a las que podemos ayudar así como con la gente que podemos hacer más cosas. ¿Recuerdas cómo eran los exámenes o pruebas en tus escuelas? Yo recuerdo que cada examen lo tenías que hacer en individual y cuidado si te encontraban copiando porque te iba mal.

Este tipo de acontecimientos hace que poco a poco vayamos siendo personas un tanto ermitañas por decir algo, pensando que solos podemos contra el mundo. Quizás en cierto sentido esto tenga algo de verdad en el hecho de que en muchas ocasiones, algunas personas que nos quieren, al buscar protegernos de factores o acciones que para ellos pueden ser peligrosos, pueden intentar detenernos y eso es algo por lo que no podemos culparles: sólo aceptar y seguir nuestro camino.

Como en todas las áreas, las relaciones con las demás personas son sumamente importantes ya que de eso depende de cierto grado nuestro nivel de liderazgo y el impacto que tengamos para con los demás. Imagina que tienes una idea que puede resultar maravillosa y ayudar a más personas ¿crees que puedas lograrla tan fácilmente sin el apoyo de más personas? Yo no dudo que puedas lograrlo pero de que será más difícil, puede ser cierto.

Así mismo si quieres poner un negocio al menos necesitas comenzar a ver entre las personas que conozcan más de las áreas en las que uno sea menos fuerte. En otras palabras, las personas nos relacionamos con más personas, las

cuales nos reforzarán y les ayudaremos a reforzar todo su potencial.

Una de las claves para el trato con los demás es el siguiente demuestre aprecio honrado y sincero hacia los demás, despierte en los demás un deseo vehemente.

Piénsalo así ¿alguna vez has sentido un aprecio honrado y sincero que sea desinteresado? Aunque pueda parecer curioso recordemos que la primera clase de este tipo de demostración de esta acción ¿recuerdas algún momento de tu vida hiciste algo así que fuera por otros de manera desinteresada?

---

---

---

¿Qué sentimientos te trae ese recuerdo así como sus emociones?

---

---

---

En alguna ocasión estuve en una presentación de una empresa de redes de mercadeo en la cual el presentador (un gran orador por cierto) después de un par de horas que duro la misma que también incluyo su debida capacitación en ese momento nos explicaba que la razón del éxito de las redes de mercadeo es que el principal producto no es el producto en sí, sino son las relaciones que tienes con las personas, pues la base de todo negocio, de toda empresa es su relación con las personas y esta crecerá mientras mejor sea tu relación con las personas. Puedo decir que el ponente en ese momento todo lo que me dijo en verdad me ánimo en demasía para seguir adelante aunque después viera que no era lo mío. Pero lo que sí te puedo decir es que en pocos lugares y pocas personas pueden lograr una relación de contacto tan cercano con las personas. Siendo nuestro deber tener las mejores relaciones contribuyendo de manera constante a su desarrollo y cuidado de las mismas.

Una frase que ejemplifica este hecho es la “Ley de la Conexión” de Maxwell sobre la que hablamos con anterioridad en este libro.

¿Por qué de esta afirmación? Recuerda que un líder, amigo es alguien que

debe de comunicar su visión en la vida o de lo que sea que haga, debe primero por tanto enamorar a los demás pero ¿cómo lo enamoras? Si, podrías decir que es una pregunta un tanto obvia sin embargo una verdad en este ramo es que solamente puedes amar aquello que en verdad conoces. Vamos a pensarlo de la siguiente forma, si tienes una pareja o hijos o padres que ames y adores yo te pregunto ¿qué tanto los conoces? Por algo les sigues y conforme más los conoces más les quieres y más te enamoras ¿no es así?

Entonces como personas si deseamos que alguien se enamore de nosotros debemos de procurar que la otra persona nos conozca cada vez más y con esto cumplamos una faceta del líder que busca enamorar a los demás para compartir juntos un camino rumbo al mismo fin.

Ahora con lo que respecta al despertar en la gente un deseo vehemente este se refiere a que este deseo debe ser original y debe llegar tan profundamente que la misma persona sienta que la meta que buscan como equipo es algo que también salió de él. Pensemos en esto ¿alguna vez hemos participado en alguna actividad o acción que aunque haya sido tomada en conjunto cada uno participo para definir todo el camino?

En lo personal puedo decirte que cuando era un pre adolescente solía ir a andar en bicicleta con dos amigos, Antonio y su hermano Julián. Vernos a nosotros tres era un tanto cómico, no por el hecho de que fuéramos tres chicos andando por distintos lados de la ciudad. Lo verdaderamente cómico era el hecho pues mientras que ellos tenían bicicletas de velocidades, yo era el que iba atrás por tener una bicicleta de una sola velocidad y siempre buscando ir a la par de ellos.

En esas pequeñas travesías yo me sentía importante y dentro del grupo porque entre los tres decidíamos las distintas rutas que tomaríamos para regresar a nuestras casas de nueva cuenta. Nos involucrábamos todos en la decisión de la ruta pero sobre todo esa actividad nos unió más como amigos y aun así en esa actividad vimos fortalecidas nuestras relaciones como amigos.

Es entonces que te digo que involucremos a la gente en nuestra visión, hagámoslas partícipes de estas demostrándoles el futuro que vemos y que ellos proporcionen ideas de tal forma que se adueñen del concepto para que terminemos todos trabajando como si fueran tareas concebidas por cada uno

de los integrantes de nuestro equipo.

¿Alguna vez alguien ha despertado en ti algún deseo por algo o alguien?

---

---

---

Cuando tienes un deseo ardiente por algo o por alguien, ¿Cuáles son tus sentimientos y pensamientos al respecto?

---

---

---

No critique, no condene, ni se queje... Sabias y muy buenas recomendaciones que Dale Carnegie nos da, sin embargo ¿qué tan complicado puede ser llevar estos pasos a cabo? Puedo decir que mucho, aunque sea una persona que tiene un trato extraordinario con los otros.

Incluso, muchas veces hacemos estas cosas sin analizar lo que estamos diciendo no sólo a la persona sino a uno mismo. Yo en verdad he llegado muchas veces a hacer justamente todo lo contrario, he criticado, he condenado y he llegado a juzgar a ciertas personas sin embargo he notado a través de los años y de tanto leer que sencillamente estaba conduciéndome mal desde el punto de vista humano y pre concebido desde edad muy temprana. Este tipo de acciones nos conlleva a que la gente se distancie de nosotros sintiendo enojo por el simple hecho de estar con nosotros.

La primera parte la que se refiere a la no crítica es basado en el hecho de que todas las cosas que hacemos, decimos o pensamos siempre estarán correctas desde nuestro nivel de percepción y creencias adquiridas durante la vida. Sin embargo eso es para nosotros y ¿para la otra persona? Puede que las mismas estén equivocadas o sean incorrectas. Eso no quiere decir que debamos criticarla y decirle “estás en un error” pues ya que eso lastima hiriendo el orgullo propio ¿Alguna vez que has dicho algo y una persona te dice que estás equivocado, cómo te sientes? Si eso te afecta a ti y a mi ¿qué

crees que pueda pasar con la otra persona a la que estamos corrigiendo y criticando?

Como cita la ley de la relatividad de Albert Einstein «todo en este mundo es relativo» por que muy probablemente veas que una persona tira basura en la calle o hace algo con lo que tu no estas de acuerdo sin embargo te has preguntado alguna vez ¿por qué hace lo que hace en esos momentos? Cuando comprendamos todo lo que conlleva que esa persona actúe como lo hace entonces igual podríamos comprender exactamente por que actúa de ese modo. Es entonces que nunca busques que la gente haga lo que piensas que es correcto para ti, es más fácil que cambies tu a que cambien los demás puesto que en lo que en verdad tienes control en la vida es de uno mismo.

El condenar viene muy junto con lo anterior ¿alguna vez te han juzgado o pre juzgado ante alguna circunstancia que haya pasado en tu vida? Yo creo que en un momento de la vida, todos hemos sido juzgados por alguna persona, sin embargo ¿cómo te has sentido en esos momentos? A mí en alguna ocasión me juzgaron por un acto que poco tuve que ver yo y después de eso en verdad me sentí mal aunque ahora en retrospectiva me pregunto ¿cómo habría respondido ante esa circunstancia si hubiese sido yo la parte afectada? Mi respuesta es «no muy diferente a como reacciono esta persona». El problema de condenar es que es muy probable que solo veamos la parte que nos molesta dejándonos sin poder ver todo el contexto de la situación asumiendo que la otra persona es culpable sin que se haya demostrado lo contrario.

La última parte que se refiere a no quejarse, no se refiere a que uno deje de expresar sus molestias e inconformidades cuando tenga que expresarlas. Si algo te molesta de la otra persona nunca lo expreses en público siempre hazlo en privado y con tacto. En muchas ocasiones varias personas tienden a llamar la atención en público y en voz alta, no dando cuenta que en principio dejan mal a la persona logrando así el resentimiento de la persona que le ha sido llamada la atención.

Una de las reglas que puedes aplicar en este sentido es la que se conoce como “Regla Platino” O “Ley Diamante” la cual va más allá de la “Regla de Oro” la cual menciona “Trata a los demás como quieres que te traten a ti”. Lo cual considero un poco alejado del verdadero objetivo que son los demás así como nuestras relaciones con ellos, es entonces que te recomiendo que uses



esta regla que sería la Ley Diamante o la Regla Platino “Trata a los demás como ellos quieren ser tratados”. Si te fijas cambia el enfoque en que la primera el sujeto es uno en la segunda el sujeto es la otra persona que es exactamente parte del liderazgo.

Recuerda que el principal objetivo debería de ser el trato con las personas para que estas puedan desarrollar sus mejores habilidades logrando obtener lo mejor de sí mismas. Aunque para muchos es difícil tratar con la gente para algunos más el trato hacia las personas puede representar algo sumamente natural y sencillo. Pero te aseguro que esto puede engrandecer tu liderazgo logrando grandes cambios significativos en las personas.

Hace mucho tiempo el industrial, filántropo y empresario estadounidense Andrew Carnegie (25 de noviembre de 1835 – 11 de agosto de 1919) concedió a Carl Schwab quien era su jefe de personal la cantidad de un millón de dólares anuales teniendo así un sueldo diario de tres mil dólares. Lo que justificaba que Schwab recibiera este salario en esa época no era por haber hecho alguna optimización en procesos o que fuera sumamente inteligente o fuese letrado e ilustrado. En alguna ocasión fue entrevistado y se le cuestionó el cómo era que ganara semejante cantidad de ingresos a lo que él respondió.

***«La causa de todo logro es mi capacidad de tratar con la gente».***

***Carl Schwab.***

¿Pero y cómo lo lograba? Schwab contesto de la siguiente manera:

***«CONSIDERO QUE LA MAYOR CUALIDAD HUMANA QUE POSEO ES LA CAPACIDAD PARA DESPERTAR ENTUSIASMO EN LOS DEMÁS, y mi capacidad para demostrar aprecio a los otros y llenarles de entusiasmo por lo que tienen que hacer.***

***Nada hay que apague tanto el entusiasmo de la gente como las críticas de sus superiores. Yo jamás critico a nadie. Creo que se debe dar a cada persona la animación necesaria para que siga obrando con el mayor entusiasmo que le sea posible. Por eso aprovecho todas las ocasiones que se presentan para felicitar a los otros, pero soy muy medido en reprocharles sus defectos. Cuando tengo que hacer una corrección la hago en privado y con las palabras más suaves que logro encontrar.***

***SOY CALUROSO EN MI APROBACIÓN Y ABUNDANTE EN MIS  
ELOGIOS.»***

***Carl Schwab.***

Es entonces que te invito a que reflexiones sobre las relaciones en tu vida y como interactúas con ellas.

# Tu relación con tu Desarrollo Personal

*«La única forma para que las cosas cambien, es que usted cambie... El éxito viene cuando usted se desarrolla más allá de lo que actualmente es. Por lo tanto, usted tiene que trabajar mucho en usted – mejorándose a sí mismo- más que en su trabajo.»*

*Charlie / Mr Davis.*

*Jim Rohn y Chris Widener.*

*Pilares del éxito.*

Cuando comencé este camino que me ha conducido hasta escribir estas líneas conforme iba avanzando me daba cuenta en el hecho en que mucho de lo que se logra con un buen liderazgo pero sobre todo en la vida de uno mismo. Pero el desarrollo de las habilidades tiene todo que ver con el asunto de desarrollo personal.

Para mucha gente, los temas de desarrollo personal así como motivación son asuntos que son tan superfluos que tiene poco o nulo valor tomarlo en cuenta para el desarrollo de cada individuo. Sin embargo lo que poca gente alcanza a vislumbrar es el hecho de que para avanzar no solamente es necesario el desarrollo intelectual y académico, sino también el desarrollo de cada individuo que le permita alcanzar nuevas metas.

Cuando comencé mi camino en el desarrollo personal me comencé a dar cuenta de muchas cosas que antes poco o nada conocía y mucho menos aceptaba que me podrían ayudar a crecer pero sobre todo para alcanzar mis objetivos.

Una de las primeras cosas que aprendí dentro de esta área es el hecho que parte del hecho del cual 99% de lo que pasa en mi vida sucede por mi pudiendo decidir siempre no lo que va a pasar afuera sino como yo reaccionaré ante eso que sucede y que como ser humano había actuado la mayor parte de esta en el papel de víctima a la cual por ser quien es, deberían de ayudarle y tener consideración ¿te ha pasado o has conocido a alguien así? En mi caso me hizo darme cuenta que todos, absolutamente todos los eventos son particularmente neutros.

La neutralidad en los eventos significa que los estos tienen un valor cero si lo pusiéramos en una escala y somos nosotros los que le damos la tendencia positiva o negativa. Recordando un ejemplo de esto en casa tenemos una vitrina que compramos de madera bastante sólida que tiene las repisas de vidrio, hasta eso se ve bien bonita. Entonces recién comprada se nos ocurrió el hecho de poner la vajilla dentro de esta para que luciera más. Era un sábado que salimos mi mujer y yo a pasear todo el día sin sospechar del evento ocurrido ese día en nuestra ausencia. Al regresar por la noche a casa vimos algo que nos dejó sin palabras pues el vidrio donde estaba dicha vajilla se rompió por el peso excesivo haciendo que el nivel inferior también se rompiera abriendo las puertas de la vitrina, dejando caer la misma al suelo y rompiendo una gran cantidad de objetos.

Ahora imagínate que ves esa escena y son tus cosas. Siente cuál sería tu emoción al respecto y escríbela.

---

---

---

Aunque te dejo a ti amigo que imagines tomando en cuenta la base de que cada evento es neutral visualices tanto las reacciones positivas como negativas que pudieran tener cualquiera de ellas.

Otro de los aspectos que he comprendido en esta área es que uno puede hacer cambios en decenas, centenares o millones de personas si así te lo propones. Pero todo eso lo podrás hacer si cambias en todo aquello en lo que tienes verdadero control. A esto el primer punto es conocer sobre lo que sí tienes control y no es ni en tu familia, ni mucho menos amigos, socios ni mucho menos gente que no conoces, sin embargo en lo único en lo que tanto tú como yo tenemos completo control es en nosotros mismos, en lo que sentimos así como en lo que pensamos y esa es otra de las bases del desarrollo personal que este te enseña.

En este ámbito nos enseña a controlarnos a nosotros mismos, tanto en lo que pensamos como nuestros sentimientos pues como bien se sabe «Todo comienza con una idea» pues en este caso la primer idea que cruzó por tu mente al comenzar a leer esto es pensar «veamos qué tiene que decirme René sobre

Liderazgo» o simplemente fue curiosidad, como haya sido el hecho de estar leyendo esto tuvo su principio en tu mente, un pensamiento el cual hizo tu presencia en esta lectura.

Nuestras mentes son como árboles, muchos de nuestros pensamientos tienen registros tan profundos y arraigados como raíces en el subconsciente, los cuales pueden potencializarnos como los estados de poder o limitarnos en los estados de escasees.

Es por eso que elegí esa cita introductoria en este apartado, para reforzar el presente tema, pues para crecer al exterior debemos primero fortalecer nuestras raíces y eso lo hace el desarrollo personal.

# Tu relación con la Familia

*«Tener hijos no lo convierte a uno padre,  
del mismo modo en que tener un piano no lo vuelve pianista.»*

*Michael Levine*

Una de las cosas que me agradan es el animé o animación japonesa ya que en ella podemos encontrar distintas temáticas y géneros que van desde lo más inocente y tierno hasta lo altamente catalogado para adultos. Sin embargo tuve la oportunidad de ver una producción que su título original es Aishiteruze Baby el cual es un juego de palabras, "Ai shiteruu" significa "te amo" en japonés mientras que el «ze» por más que he buscado poco he encontrado al respecto así entonces podemos concluir el nombre en español sería «Te amo bebé» la cual es una serie basada en el manga creado por Maki Youko.

Aishiteruze baby es una serie shojo que gira en torno a la vida de Kippeí Katakura, quien es un chico muy popular de secundaria; y que normalmente coquetea con cualquier chica que ve, sin pensar en sus sentimientos. Su vida da un giro cuando un día queda a cargo de la custodia temporal de su prima menor, Yuzuyu quien tiene cinco años de edad. Kippeí se convence de que debe aprender a convertirse en la «madre» que necesita a partir de ese momento. Como Kippeí aprende a cuidar de Yuzuyu, también aprende a interpretar los sentimientos de Kokoro, una tranquila chica en su escuela, ella también tiene algo en su ser que la hace ocuparse de éste. Te recomiendo esta historia, pues en sí encierra un hecho que las victorias, éxitos y logros es indispensable apoyarnos en la familia para poder conseguirlos así entonces la historia de Kippeí y Yuzuyu es una muestra que el hecho de engendrar a un ser humano puede calificarte poco para ser padre o madre ya que esto se demuestra con la solidez la cual le damos a la familia.

La familia es el pilar de la sociedad, es nuestra primera escuela de desarrollo personal, educativo, social y cultural. La misma es nuestro vínculo más cercano con las personas.

Es esencial fortalecer estos lazos día a día, incluso el pasar tiempo con ella es lo ideal e indicado. Muchas veces las personas pensamos que más vale

calidad que tiempo que cantidad sin embargo consideremos que el tiempo mismo es el insumo más valioso y más caro que puede existir. Puesto que una vez gastado este ya no lo volvemos a recuperar ya que podemos perder dinero, joyas, bienes personales y demás, sin embargo el tiempo es el bien que nunca se podrá recuperar.

Esto es debido a que el tiempo que has invertido hasta aquí es tiempo que ya no volverá a pasar así que lo importante es lo que hagas con el tiempo que tenemos tu y yo, el cómo aprovechemos esas veinticuatro horas al día.

***«El ayer es historia, el mañana es un misterio pero el día de hoy es un regalo. Por eso se llama "presente"»***

***Maestro Oogway***

***Película - Kungfu Panda, Dreamworks Studios.***

Es por eso que debemos aprovechar el tiempo, el presente en hacer cosas que disfrutamos como nuestra visión y aprovechar el tiempo que podemos pasar con la familia. Un líder procura también tener un balance en esta área y como puedes ver esta es la base de la estrella de David que vimos en esta segunda parte pues esta te dará el soporte necesario en los momentos difíciles y te impulsará en los momentos de éxito.

Sin embargo en algunas ocasiones llega a suceder que cuando uno tiene una Visión fuera de lo que son los estándares de la sociedad es en esos instantes cuando la familia al buscar protegerte impide que te acerques a tus objetivos por considerarlos peligrosos para ti. En esos casos a veces es necesario alejarse un poco de esta sin olvidarla para que tú como ave puedas emprender el vuelo.

# Tu relación con tu salud

*«La salud no lo es todo pero sin ella,  
todo lo demás es nada.»*

*Schopenhauer.*

¿Cómo andas de salud? Yo espero que bien, ya que la misma es muy importante pues si en esta estamos débiles, difícilmente podremos hacer las cosas que deseemos o necesitemos hacer.

A falta de salud piensa que muchas cosas serían difíciles de hacer, por ejemplo puede costar trabajo desde un simple ejercicio hasta algo más complejo, incluso pasar tiempo con tus seres queridos.

Muchas personas dicen que la salud es lo primero y con que lo tengamos ya es una «Ganancia» sin embargo yo creo que como todo en este plano, la misma no es algo que nos “toque” porque las cosas así tengan que ser. Desde mi experiencia puedo decir que esta como muchas otras cuestiones buenas en la vida, son cosas que nos corresponden por el simple hecho de ser quienes somos.

En varias ocasiones he visto que la gente busca o piensa que la salud, como la abundancia, el amor y demás cosas buenas de la vida, son reservadas para la gente con «suerte».

Sin embargo ¿A qué le podemos llamar salud? Aunque este es un término un tanto ambiguo, la salud como muchas otras cosas comienza desde uno mismo.

Existe una regla que te recomiendo seguir la cual un maestro en donde nos comentaba que muchas personas aspiran a ser “algo” en la vida sin embargo en primer instancia si deseas algo “primero tienes que convertirte en ese 'algo'” ¿Suenan lógicos? Yo digo que si, ya que si deseas salud entonces ¿qué tienes que hacer? Convertirte en una fuente, una persona de salud que ayude a los demás a tener salud, por eso los médicos atienden la salud por que primero se cuidan para poder atender a la gente que necesitamos salud.

Si tienes la oportunidad de ver sus videos o conocer su vida, verás que Nick Vujicic es un hombre activo y vivaz, tiene una actitud mental que le permite ser



un gran conferencista motivando a cientos de miles de personas, puede llenar auditorios y su mensaje llega a las personas que a veces se sienten desamparadas. Por si es la primera vez que escuchas de Nick, podríamos decir que es un joven bien parecido solamente que tiene una pequeña característica: nació sin manos y sin pies, lo único que sobresale es una pequeña protuberancia como si fuese un pie de su lado izquierdo del cuerpo.

Probablemente muchas personas pensarían, sin manos ni pies ¿cómo es que logra hacer muchas cosas y tener una vida normal? Pues créelo o no, Nick tiene una vida normal y bajo esas circunstancias ha logrado hacer su vida y llegar al éxito que ahorita tiene. Aunque sea diferente en esa parte créeme que goza de demasiada vitalidad y éxito en donde las personas le dijeron que no podría tener una vida normal, pero él desafió esos pronósticos y ahora viaja por todo el mundo y dice que le encanta nadar.

Otro elemento que se relaciona con la salud es la edad. Sin embargo la mayoría de la gente siente que cuando ya alcanzó cierta edad en la vida ya es difícil que puedan hacer algo sintiéndose derrotados y desamparados por la vida.

Es en esos casos que me viene a la mente la historia del Coronel Sanders ¿lo ubicas? Quizás si o tal vez nunca lo hayas escuchado. Harland David Sanders conocido posteriormente con dicho nombre fue el hijo mayor de tres hermanos, en el seno de una familia humilde de ascendencia irlandesa. Su padre falleció cuando él tenía cinco años, por lo que trabajó y aprendió a cocinar desde pequeño. Abandonó la escuela a los doce años para ayudar en la granja familiar y poco tiempo después, cuando sufrió malos tratos por parte de su padrastro, se mudó a casa de sus tíos en Albany. A los quince años falsificó su certificado de nacimiento para alistarse en el ejército de los Estados Unidos y completó su compromiso de servicio en Cuba. Después se trasladó a Sheffield (Alabama) y tuvo todo tipo de empleos, como marino mercante, vendedor de seguros, bombero en los ferrocarriles y granjero.

Estuvo casado dos veces. En 1908 contrajo matrimonio con Josephine King, con la que tuvo tres hijos: Margaret, Harland David Sanders, Jr. y Mildred. La pareja se divorció en 1947. Un año después, Sanders se casó con una empleada de su restaurante, Claudia Price, con la que permaneció hasta el fin de sus días.

En 1929 abrió una pequeña estación de servicio en Corbin (Kentucky), en la que cocinaba platos como pollo, jamón campestre y filetes. Su popularidad como cocinero creció hasta tal punto que el gobernador de Kentucky, Ruby Laffoon, le nombró «Coronel de Kentucky», máxima distinción honorífica del estado, en 1935. Un año después construyó un restaurante con un comedor para 142 comensales. Actualmente, ese local se llama Harland Sanders Café and Museum y es un museo sobre la historia de KFC. En ese sitio comenzó a preparar su famoso pollo frito a partir de una receta propia, con once hierbas y especias, que patentó en 1940. En un principio lo hacía con una sartén, pero después introdujo una freidora a presión para acelerar el servicio. Su fama se disparó en 1939 gracias al crítico gastronómico Duncan Hines, que lo incluyó en su guía de restaurantes. Pero la Segunda Guerra Mundial forzó un cierre temporal de la estación por el racionamiento de la gasolina.

A comienzos de 1950, vendió el motel por poco menos de 75.000 dólares, debido a que la construcción de la Interestatal 75 reduciría el tráfico de la carretera donde su local estaba asentado. Ya con 60 años, aprovechó la fama de su pollo frito y expandió su negocio a través de franquicias, bajo el nombre de Kentucky Fried Chicken. El primer restaurante abrió en 1952 en Salt Lake City (Utah) y pronto creció por todo el país. En sus acuerdos de franquicia, se cedía la receta a cambio de un pago de cinco centavos de dólar por cada pieza despachada. Sanders realizó demostraciones personales para vender su producto y desarrolló una apariencia distintiva con mostacho canoso, perilla y un traje completamente blanco con corbata negra.

En 1964, vendió Kentucky Fried Chicken a un grupo inversor del estado por 2 millones de dólares, más un salario vitalicio de 40.000 dólares al año para hacer apariciones públicas como embajador de la marca. Dicho sueldo llegó a incrementarse hasta unos 200.000 dólares anuales. En ese tiempo, la empresa había alcanzado las 600 franquicias en todo Estados Unidos y unos beneficios anuales de 300.000 dólares brutos. Al margen de su negocio más popular, en 1968 abrió un restaurante familiar en Shelbyville con el nombre de su esposa, que actualmente sigue funcionando como Claudia Sanders' Dinner House. En 1970 abandonó el consejo de dirección de KFC, pero continuó siendo la imagen publicitaria.

Harland Sanders falleció el 16 de diciembre de 1980, víctima de una

leucemia aguda que había sido diagnosticada seis meses antes. Fue sepultado con su atuendo característico en el Cementerio Cave Hill en Louisville (Kentucky). Su rostro continúa siendo la imagen de marca de KFC.

Como verás este Sr. Sanders a pesar de la edad no se detuvo y siguió en pie demostrando que la mayor edad esta muy lejos de lo que mentalmente te sientes capaz de hacer y seguir.

Todos debemos de cuidar nuestra salud y la mejor forma aparte de llevar buenos hábitos es que también tengamos buenos pensamientos que nos permitan potenciar lo que somos y seamos los líderes que debemos de ser.

¿Cómo es tu relación con tu salud?

---

---

---

¿Cómo ves tu salud en un plazo de 10 años?

---

---

---

¿Tienes un plan para mejorar tu salud de como está ahorita?

---

---

---

# Líder y Jefe «Comparando ambos conceptos»

*«La administración se centra en el límite inferior: ¿Cómo puedo hacer mejor ciertas cosas?»*

*El liderazgo aborda el límite superior: ¿Cuáles son las cosas que quiero realizar?»*

*Stephen Covey.*

Me gustaría retomar las diferencias que existen entre Jefe y Líder, temática que abordamos en el capítulo donde abordamos que era el Líder pero que quisiera profundizar en esta parte.

Hace tiempo tuve la oportunidad de laborar, era una empresa la cual en el momento en el que estuve allí había un grupo de personas las cuales se dedican a coordinar los eventos y manejar las áreas de comercialización de la empresa en sus distintas ramas de productos que manejaban. A ellos les conocí como «Líderes de Marca». En ese momento fue cuando entonces me pregunte ¿el liderazgo se puede aplicar a cualquier actividad y se puede ser líder de «lo que sea»? Es probable. Sin embargo hay ciertos puntos que considerar.

Después de haber analizado lo que es el líder, el liderazgo y lo que este comprende, podemos decir que solo eran gerentes o administradores de marcas y productos por que la materia prima es la gente en el caso del líder mientras que en las jefaturas lo más importante es que la empresa funcione como deben de ser.

Los procesos en las industrias no podrían ser posibles si no hubiera gente que se enfocara en cada una de las partes que permiten que los productos y servicios sean difundidos por el mercado. El avance organizacional estaría limitado en todos sus procesos si alguien no buscara que estos elementos organizativos evolucionen adaptándose a este mundo tan cambiante y competitivo.

Sin embargo los procesos humanos, el desarrollo de personal y que estas alcancen a desarrollar su máximo potencial como individuos logrando que las organizaciones o empresas sean impulsadas por el factor humano que logra que los procesos de las mismas se coordinen y trabajen en armonía es el

trabajo de cada líder.

Sin embargo mucha gente puede llegar a confundir lo que es líder y lo que es jefe. Para poder resumir esto el jefe se centrará en los procesos y sistemas de las empresas mientras que el líder se centrará en el capital humano de las mismas.

¿Un Jefe puede ser un buen Líder y viceversa? Yo creo que sí, y estoy convencido de ello, sin embargo ambos lados tienen que tomar en cuenta cada una de las características de la otra parte para equilibrarse y ser más que un jefe, sino que suba al grado superior y transformándose en líder.

Muchas veces para ser un jefe la persona necesitara de comprobar grados y estudios académicos para obtener una posición o cargo dentro de la organización. En estos casos, mientras la persona este acreditada ante instituciones educativas y tenga documentos que validen su grado académico es cuando podrá tener una mejor posición dentro de la misma.

En el caso del líder cambia desde el aspecto que para tener comunicación con las demás no se necesitan ni títulos, ni cualquier nobiliario para poder hacerlo, en ese caso solo necesitamos poder respirar y ser un Ser Humano. El Líder necesitara empeñarse en su comunicación tanto interna como externa. Debe de aprender a tratar con la gente no con procesos industriales ni de fabricación ni corporativos.

Para dejar más claro esto me permito hacer un cuadro comparativo con el cual podamos ver las características entre ambos.

<b>JEFE</b>	<b>LÍDER</b>
Administra y coordina las acciones.	Inspira deseos en los demás para ser mejores.
Busca la eficiencia en que se hagan las cosas bien.	Se centra en la eficacia en hacer lo que está bien de la mejor manera.
La pregunta a la cual se enfoca sus	

actividades es ¿cómo?	La pregunta que lo guía es ¿por qué?
Se apega a los procesos establecidos por la corporación.	Busca los cambios en la gente para innovar los procesos.
Su principal materia de trabajo son los recursos físicos de la organización: capital, productos, tecnología.	Su principal materia de trabajo son las personas y sus recursos internos.
Se enfoca en que las personas se ganen la vida, hagan el trabajo productivo, eficiente, puntual y de alta calidad.	Se enfoca en que las personas tengan un sentido de pertenencia enorgulleciéndose por estar allí y su trabajo.
Hace entender a las personas con las que trabaja que son buenos para lo que hacen, pero con consignas de que si dejan de hacerlo así pueden irse ya que nadie es indispensable.	Por su trato con los demás logra impregnar en las personas con las que trabaja que son únicos, importantes e indispensables logrando así mayor apego a este.
En algunos casos hace sentir a los demás que las labores que hacen son una carga que tienen que soportar.	Busca hacer que las actividades un motivo de superación y ayuda, enfocándose en que cada problema es un reto que lo hará crecer.
Por su posición puede intimidar a la gente y hacerla sentir mal, junto con miedo haciendo que las personas hablen a sus espaldas en muchas veces cosas malas de la misma.	Por su posición inspira a los demás, puesto que lo ven como su igual.
	Desarrolla potencialidad y plenitud

Desarrolla capacidades.	humanas.
Cuando las cosas salen mal tiende a buscar al culpable para cuestionarlo y en la medida de lo posible sancionarlo.	Si algo sale mal busca la manera inmediata de solucionarlo, reconoce que el error es de él pues es quien dirige tomando la responsabilidad de las acciones del equipo.
Su autoridad viene conferida por la posición en la escala corporativa.	Su autoridad viene de la aceptación y consenso de la gente.
Busca salir bien de las cosas ayudándose a sí mismo pues buscan en la mayoría de los casos su recompensa personal.	Busca que todos salgan bien en lo que tienen que hacer ya que integra al equipo para ayudarse entre todos a lograr la recompensa grupal.
Al ser muchas veces su objetivo los procesos pocas veces tienen las habilidades de tratar con los demás. Puede criticarlos, cuestionarlos, condenados y sancionados.	Al ser su objetivo las personas tiene más desarrollada esta habilidad de tratar con los demás. Si necesita sancionar lo hará en secreto y privado buscando nunca herir a la otra persona.
Sus decisiones pocas veces son cuestionables y puestas a discusión.	Sus decisiones son puestas a consenso y permite que el equipo tome la decisión en conjunto.

Como verás son muchos las características y diferencias que hay entre ambos así que en este caso te invito a que reflexiones sobre este tema, hagas un análisis de las características entre ambos así saques tus propias conclusiones.

Así entonces te invito a que enumeres cinco características que tú consideres importantes en un jefe.

---

---

---

De la misma manera te invito a que enumeres cinco características de un Líder.

---

---

---



# Conóciate como Líder

*«Si conoces a los demás y te conoces a ti mismo, ni en cien batallas correrás peligro; si no conoces a los demás, pero te conoces a ti mismo, perderás una batalla y ganarás otra; si no conoces a los demás ni te conoces a ti mismo, correrás peligro en cada batalla.»*

*Tzu, Sun.*

En mi vida me he topado en muchas ocasiones que me dicen la meta pero nunca me enseñan el camino «ideal» a seguir o por lo menos, los pasos que debería buscar seguir para alcanzar una meta o fin al cual deseo llegar. Siendo honesto, me gustaría ser el único al que le haya pasado, pero la buena noticia es que ni tú ni yo estamos solos y esto le puede pasar a cualquiera en el mundo.

Esto tiene una parte positiva y otra un poco menos positiva. En muchas ocasiones cuando comencé a buscar un cambio en mi vida a nivel personal, económica y familiar, las personas con quienes me entrenaba, decían «tienes que ser un líder y para alcanzar así tu libertad financiera, tienes que tener un sueño y crear ‘activos’». Muy bien, creo que al igual que muchos, yo pensaba «estoy de acuerdo con todo eso que me dices pero... ¿Cómo voy a alcanzar esos puntos que me propones?» Bueno, la ventaja a todo esto es que este libro busca ayudarte en dos partes: alcanzar el liderazgo y en ver una forma de encontrar tu sueño y convertirla en visión.

Sin embargo, en muchas ocasiones nuestro liderazgo y alcanzar nuestras metas en la vida se relaciona o se ve influenciado por el entorno con el que interactuamos de forma constante. Algunas personas estudiosas de estos temas aseguran que uno es el promedio de las cinco personas más cercanas o con las que uno convive de manera regular.

Es un requisito fundamental de un líder es que sea capaz de hacer que la gente le siga y hagan todo como un conjunto, un entero indivisible. Sin embargo, siguiendo la ley del promedio indicada en el párrafo anterior, la influencia de esas cinco personas se verá reflejada desde nuestra actitud, pensamientos y acciones. Aunque esto puede parecer algo sumamente extraño, sería bueno que por un momento hiciéramos el siguiente ejercicio:

Haz una lista de cinco personas que convivas diariamente ya sea en el trabajo, la casa o las amistades. En seguida coloca tu relación con cada una de esas cinco personas, por ejemplo “Juan – Compañero de trabajo”, etc. una por cada renglón.

---

---

---

---

---

Enseguida deberás de colocar en la siguiente lista los atributos o características de actitud que le caracterizan y admiras en cada una de las cinco personas que seleccionó. Si seguimos por Juan, colocamos que es alegre, jovial, carismático, cualquier característica que lo distinga de manera positiva.

---

---

---

---

---

Ahora de estos escriba las características que le desagradan de la gente que conoce de esta lista de cinco personas o que le marque de manera negativa.

---

---

---

---

---

Analízate a ti mismo y pon en una lista lo que le agrada de usted, sea honesto ya que esto solo quedará para ti pues solamente tú te conoces:

---

---

---

Ahora te invito a que coloques las cinco características que te desagradan de ti y que sabes que puedes cambiar en tu vida.

---

---

---

Es recomendable que después de haber terminado estas preguntas te sientes y respondas las siguientes:

¿Dónde estás?

¿A dónde vas?

¿Cómo quieres llegar a allí?

¿Con qué recursos cuentas?

¿Cuáles son tus limitaciones?

¿Cuáles son tus capacidades?

¿Qué debes evitar?

¿De qué te alejas?

¿A qué te acercas?

¿Qué sabes acerca de los líderes?

¿Quiénes son y que capacidades tienen?

¿Tienes un buen mapa? ¿Conoces el territorio?

Con estos puntos espero que tengas una mejor idea de lo que necesitas para verte como líder sin embargo estas son solo pautas que te pueden ayudar en este proceso, recuerda que lo más importante es que tomes acción y hagas mejoras en ti para ser ese líder con quien te gustaría trabajar.

# Un nuevo camino para ti

*«Un viaje de mil millas*

*comienza con el primer paso.»*

*Lao-tsé.*

Mi estimado amigo, hemos llegado al final de este breve paseo por lo que es el liderazgo, aunque este tema es sumamente amplio y extenso ya que se han escrito infinitudes de libros al respecto, todos ellos con el propósito de reforzar las aptitudes, habilidades y la mejor manera de ser un líder.

Si este ha sido tu primer libro sobre este tema, te felicito. Si ya llevas tiempo y lo has leído por curiosidad o por aprender más, también te felicito.

Algo que debemos de estar conscientes es el hecho que el liderazgo se desarrolla durante toda la vida, uno no deja de aprender en esta vida. Un líder siempre se encuentra aprendiendo puesto que cada día se genera más y más información, se desarrollan nuevas técnicas y más personas se adentran en este mundo. En su libro «Las 21 Leyes Irrefutables del Liderazgo» John C Maxwell llama a esto en su tercera ley La Ley del Proceso (o de la constancia). Puesto que solamente dejaremos de crecer hasta que dejemos de aprender y todos aunque no nos enfoquemos en el liderazgo seguimos aprendiendo toda la vida.

Por desgracia, mucha gente cuando comienza este camino la gente externa puede criticarlo y eso es normal a todos nos pasa sin embargo, muchos se fijarán no en el proceso sino en el resultado así que como líderes tenemos que enfocarnos en el proceso, porque gracias a este se darán los éxitos deseados.

***«Sobrestimamos el evento y subestimamos el proceso, cada sueño realizado ocurrió gracias a la dedicación de un proceso.»***

***John C. Maxwell.***

Recuerda que «Roma no se construyó en un día». Llevó un proceso, un camino, una serie de pasos y acciones que diariamente la formó.

Siendo así entonces pregúntate.

¿Qué aprendí al leer este libro?

---

---

---

Recordemos estas palabras de Jim Rohn

***«Después que se haga millonario, puede Usted regalar todo su dinero, porque lo importante no es el millón de dólares. Lo importante es la persona en que se ha convertido Usted durante el proceso de hacerse millonario».***

El camino del liderazgo seguirá a continuación y es tu deber el seguir aprendiendo, evolucionar y guiar a otros para que sean los líderes con los que sueñas y ellos puedan llegar a ser y se puedan cumplir entre todos sus metas.

Te agradezco por haber leído este libro que realicé con mucho empeño para ti, gracias a ti que ya eres un líder el cual se interesa por seguir creciendo.

Gracias.

# Biografía



RENÉ LEYVA OLACE. Nací en México D.F. el 21 de Junio de 1981 en lo que siempre he pensado que ha sido mi oportunidad más grande que es la maravillosa alegría de vivir. Desde hace mucho tiempo comprendí que el estar aquí presente es un milagro mismo y no visto desde mi percepción actual sino dado del hecho de que nací de manera prematura a los seis meses de gestación midiendo treinta centímetros y pesando 1.3 kilos.

Soy el menor de tres hermanos en donde uno de ellos falleció a temprana edad y tengo a mi hermana Edith y a mi sobrino Omar, la mayoría de mi infancia y adolescencia viví junto con mi mamá y mi abuela a las cuales les debo mucho de lo que soy actualmente.

Soy Técnico en Reparación de Computadoras Personales en general. También tengo varios estudios en lo que son las áreas de tecnologías de la información o TI.

Terminé mi nivel medio superior en el CECyT 14 Luis Enrique Erro Soler para seguir con la Licenciatura en Ciencias de la Informática, la cual no concluí porque encontré que eso no me satisfacía como carrera en mi vida, enfocándome más en la reparación de computadoras.

He trabajado en Procter & Gamble como Soporte Técnico en sitio. Mayormente me he desempeñado como docente en diversas instituciones privadas. Actualmente aunque laboro en Sistemas en una empresa del sector privado me he enfocado a temas de Desarrollo Personal, Ventas, Liderazgo y Libertad Financiera.