

LIDERAZGO EXPONENCIAL PRESENTA



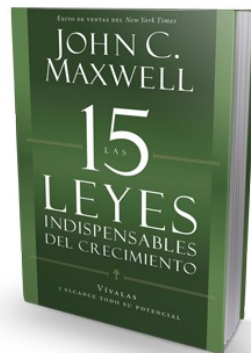
MASTERMIND DE:

# Las 15 Leyes Indispensables del Crecimiento

Vívalas y alcance todo su potencial



Facilitador: Pastor Roga Compean, miembro certificado e independiente del Equipo de JMT-Co.



Basado en el libro Bestseller del New York Times - Dr. John C. Maxwell

## Introducción

**Potencial** es una de las palabras más maravillosas de cualquier idioma. Mira hacia delante con optimismo, está llena de esperanza, promete éxito, implica plenitud, nos indica grandeza. **Potencial** es una palabra basada en las posibilidades. Piense en su potencial como ser humano y se animará, o al menos así lo espero. Qué pensamiento tan positivo. Creo en su potencial tanto como creo en el mío. ¿Tiene usted potencial? Por supuesto.

¿Y qué ocurre con el potencial sin desarrollar? Esta frase es tan negativa como lo positiva que es la palabra **potencial**. Florence Littauer, oradora y escritora, escribió una historia en su libro Silver Boxes [Cajas de plata] acerca de su padre, quien siempre quiso ser cantante pero que nunca llegó a serlo. Ella dice que murió con la música aún dentro de él. Esa es una buena descripción del potencial sin desarrollar. No alcanzar su potencial es como morir con la música aún dentro de usted.

Como está leyendo estas líneas, imagino que tiene el deseo de alcanzar su potencial, así que la pregunta sería esta: ¿cómo lo hace? No me cabe duda de que la respuesta es crecimiento. Para alcanzar su potencial tiene que crecer, y para crecer tiene que ser muy intencional al respecto. Este estudio está diseñado para ayudarle a aprender a crecer y desarrollarse a usted mismo para que tenga las mejores posibilidades de convertirse en la persona que Dios quiso que fuera. Nuestro deseo en JMT es ayudarle a desarrollar la actitud correcta, aprender más acerca de sus fortalezas, sintonizarlo con su pasión, estar más en contacto con su propósito y desarrollar sus habilidades para que pueda ser todo lo que puede llegar a ser para el Señor.

¿A qué me refiero al hablar acerca de crecimiento? Eso será tan particular como lo es usted. Para descubrir su propósito, tiene que crecer en su conciencia de sí mismo. Para ser un mejor ser humano, tiene que crecer en carácter. Para avanzar en su profesión, tiene que crecer en sus habilidades. Para ser un mejor cónyuge o padre, tiene que crecer en las relaciones. Para alcanzar sus objetivos financieros, tiene que crecer en su conocimiento de cómo funciona el dinero. Para enriquecer su alma, tiene que crecer espiritualmente.

Las especificidades del crecimiento cambian según la persona, pero los principios son los mismos para todos. El libro del Dr. Maxwell ofrece leyes que le enseñarán cómo abordar el digno objetivo del crecimiento. Es una llave que abre la puerta. Tendrá que ponerse a trabajar si quiere crecer.

Para descubrir su propósito y potencial, necesita crecer en las siguientes áreas: Conciencia de sí mismo. Carácter. Habilidades. Relaciones y Espiritualidad. Para crecer, deberá poner estas leyes en acción, no sólo aprenderlas.

Aplique lo aprendido en este entrenamiento expuesto por nuestro facilitador y miembro global del JMT. Escriba un diario de crecimiento, e incorpore lo que ha aprendido a su vida diaria. No podrá cambiar su vida hasta que no cambie algo que haga todos los días. Al aprender las leyes y después vivirlas, estará usted en el camino hacia alcanzar su potencial. Si sigue aprendiendo y creciendo cada día, se sorprenderá de lo lejos que puede llegar.

*Este material ha sido diseñado para ayudar a individuos a lograr su potencial en cualquier situación de sus vidas.*

**Ley # 1. LA LEY DE LA INTENCIONALIDAD** - El crecimiento no es algo que ocurre por sí solo.

“Las personas están ansiosas por mejorar sus circunstancias, pero no están dispuestas a desarrollarse a sí mismas; por tanto, permanecen atadas”. James Allen

¿Tiene un plan para su crecimiento personal?

**II. El crecimiento personal no es un proceso natural en la mayoría de las personas.**

Si tiene sueños, objetivos o aspiraciones, debe crecer para alcanzarlos. Pero como el resto de las personas es probable que crea en ciertas ideas que no le permiten crecer y desarrollar su potencial.

**III. Trampas para la Brecha de Crecimiento.**

1. La brecha de la suposición – “supongo que creceré automáticamente.”

Si quiere que su vida mejore, debe mejorarse a sí mismo. Debe hacer de ello una meta tangible.

2. La brecha del conocimiento – “no sé cómo crecer.”

Muchas personas aprenden solo de la escuela de los duros golpes. Las experiencias difíciles les enseñan lecciones “por las malas”, y cambian, a veces para bien, y a veces para mal.

3. La brecha del momento – “no es el momento adecuado para comenzar.”

“Cuanto más espere a hacer algo que debería hacer ahora, mayores probabilidades tiene de no hacerlo nunca”.

4. La brecha del error – “me da miedo cometer errores.”

Si quiere usted crecer, tiene que superar cualquier temor que pueda tener a cometer errores. Como dice el escritor y profesor Warren Bennis: “Un error es simplemente otra forma de hacer las cosas”. Para ser intencional en su crecimiento, debe esperar cometer errores cada día, y darles la bienvenida como una señal de que está avanzando en la dirección correcta.

5. La brecha de la perfección – “tengo que encontrar la mejor manera antes de comenzar.”

La brecha de la perfección es similar a la brecha del error: La brecha de la perfección es similar a la brecha del error: el deseo de encontrar la “mejor” forma de comenzar. Tenemos que comenzar si queremos encontrar la mejor manera.

6. La brecha de la inspiración – “no tengo ganas de hacerlo.”

Las razones para seguir creciendo son mucho mayores que las razones para comenzar a crecer.

7. La brecha de la comparación – “hay otros mejores que yo.”

Solo podrá aprender cuando haya otros por delante de usted.

8. La brecha de la expectativa – “pensé que sería más fácil de lo que es.”

Preparación (crecimiento) + actitud + oportunidad + acción (hacer algo al respecto) = Resultado

Si quiere conseguir sus metas y cumplir su potencial, sea intencional acerca de su crecimiento personal. Cambiará su vida.

**IV. Haciendo la transición hacia el crecimiento intencional.**

A. Hágase las grandes preguntas ahora.

1. ¿A dónde quiere ir en la vida?
2. ¿En qué dirección quiere ir?
3. ¿Qué tan lejos cree que llegará?
4. ¿Cuánto tiempo tomará?

B. Hágalo ahora.

No lo deje para mañana o para “un día”

C. Afronte el factor del miedo

1. Miedo al **fracaso**
2. Miedo a **cambiar** la seguridad por lo desconocido
3. Miedo a extralimitar la **economía**
4. Miedo a lo que **otros** dirán o pensarán
5. Miedo a que el **éxito** distancie a los compañeros

Pregúntese: ¿Cuál emoción es mas fuerte; el deseo de cambiar y crecer o uno de estos temores?

D. Cambie del crecimiento accidental al crecimiento intencional.

Evalúese usted mismo del 1-10 en la grafica para saber donde se encuentra ahora mismo...

CRECIMIENTO ACCIDENTAL	CRECIMIENTO INTENCIONAL
Piensa comenzar mañana	Insiste en comenzar hoy
Espera que llegue el crecimiento	Asume toda la responsabilidad del crecimiento
Aprende solo de los errores	A menudo aprende antes de equivocarse
Depende de la buena suerte	Confía en el trabajo duro
Abandona pronto y a menudo	Persevera mucho y duro
Desarrolla malos hábitos	Lucha por conseguir buenos hábitos
Habla mucho	Concluye
Juega a lo seguro	Toma riesgos
Piensa como victima	Piensa como un principiante
Confía en el talento	Confía en el carácter
Deja de aprender después de graduarse	Nunca deja de crecer

## Aplicando la Ley de la Intencionalidad a su vida

Evaluando las brechas, Pregúntate a ti mismo cuáles de estas brechas representan el mayor desafío para ti.

1. La brecha de la suposición – “supongo que creceré automáticamente.”
2. La brecha del conocimiento – “no sé cómo crecer.”
3. La brecha del momento – “no es el momento adecuado para comenzar.”
4. La brecha del error – “me da miedo cometer errores.”
5. La brecha de la perfección – “tengo que encontrar la mejor manera antes de empezar”
6. La brecha de la inspiración – “no tengo ganas de hacerlo.”
7. La brecha de la comparación – “hay otros mejores que yo.”
8. La brecha de la expectativa – “pensé que sería más fácil de lo que es.”

La mayoría de las personas subestiman la **importancia** de casi todo en sus vidas. Se distraen, y como resultado, sitúan el crecimiento en un lugar secundario; y si crecen, es por accidente en vez de ser algo intencional.

¿Cuánto tiempo ha programado **intencionalmente** para su crecimiento personal? Si es como la mayoría de las personas, su respuesta será nada. O quizá haya planeado asistir a un evento en el año. Eso no será suficiente.

¿Realmente quiere crecer? Tome un poco de tiempo y escriba un plan de crecimiento para enfocarse en cada área de las que hablamos. Y tome su primer paso hoy para comenzar a crecer.

Rehaga su calendario para que tenga una cita con usted para el crecimiento personal cada día, cinco días a la semana, cincuenta semanas al año.

Recuerde, crecer no es una meta, sino **un proceso** que dura toda la vida y que tiene que empezar con ser intencional. Separar tiempo no es ser simplista, es el principio de una acción intencionada.

**Ley # 2 - LA LEY DE LA CONCIENCIA:** debe de conocerse a sí mismo para poder crecer.

*“Nadie puede producir grandes cosas si no es totalmente sincero a la hora de tratar consigo mismo.” James Russell Lowell*

I. **¿Tiene usted algún sentido de dirección? (tiene que saber quién es usted)**

B. Para crecer debe saber lo siguiente:

1. Sus **habilidades**
2. Sus **debilidades**
3. Sus **intereses**
4. Sus **oportunidades**

C. El conocer estas 4 áreas críticas de su vida le dice “Donde usted está.”

D. Para que alcance su máximo potencial, necesita saber dónde está y a dónde quiere llegar.

II. **Cuando se trata de encontrar dirección hay tres clases de personas:**

A. Personas que no saben que les gustaría hacer.

Están **confundidos**.

B. Personas que saben lo que les gustaría hacer, pero no lo hacen.

Están **frustrados**.

C. Personas que saben lo que les gustaría hacer, y lo hacen.

Estas personas se han **realizado**.

III. **Cómo encontrar su pasión y propósito:** “El primer paso hacia el cambio es la conciencia. El segundo paso es la aceptación”.

A. Discuta la necesidad de ser **consciente** de sí mismo. **[[Maduro, sensato, juicioso]]**

1. ¿Qué significa ser consciente de sí mismo? – Explore las siguientes preguntas para descubrir su pasión y propósito.

B. ¿Le **gusta** lo que hace ahora? - ¿Existe algún riesgo en dejar de hacer lo que está haciendo actualmente para hacer lo que quiere hacer?

C. ¿Qué le gustaría hacer? – esta es una pregunta de pasión directa.

La pasión le da energía.

- D. ¿Puede hacer lo que le **gustaría** hacer? -
1. Los sueños son necesarios para el éxito. Pero no todos los sueños son posibles debido a límites naturales.
    - a. ¿Conoce usted la diferencia entre lo que usted quiere y lo que es bueno para hacer?
- E. ¿Sabe por qué **quiere** hacer lo que le gustaría hacer?
1. Aún las cosas buenas hechas con el motivo incorrecto pueden llegar a hacer un desastre.
- F. ¿Sabe lo que se **tiene** que hacer para poder hacer lo que quiere hacer?
- Esta es una pregunta de ¿Y ahora qué?
1. **Consciencia** – empezar a ser muy consciente de cada decisión que tome.
  2. **Acción** – la diferencia más grande entre los que hacen y los que no hacen, son los que la hacen. Sólo hágalo.
  3. **Rendición** de cuentas: Esta puede ser responsabilidad compartida con un amigo o mentor, o responsabilidad personal.
  4. **Atracción** – ¿Quiénes son aquellos que atrae? ¿Tienen ellos la misma mentalidad de éxito que usted?
- G. ¿Conoce a personas que hagan lo que a usted le gustaría hacer?
- Esta es la pregunta de mentores y coaches - ¿Tiene alguno(s)?
1. Comprométase – si tiene que hacerlo, págale a la gente por su tiempo y asesoría.
  2. Sea **persistente** – Reúnase regularmente con alguien que le puede ayudar.
  3. Sea creativo – aprenda de los demás aunque no pueda reunirse con ellos.
  4. Sea **intencional** – prepárese para cada reunión, no la desperdicie.
  5. Sea reflexivo – reflexione cada reunión y descubra lo que está aprendiendo.
  6. Sea **agradecido** – siempre demuestre aprecio por lo que aprende de los demás.
- H. ¿Debería hacer lo que le gustaría hacer con ellos?
- Si encuentra un mentor, usted adquiere algunas responsabilidades dentro de esa relación:
1. Tenga un espíritu **moldeable**.
  2. Esté siempre preparado.
  3. Haga **preguntas**.
  4. Demuestre lo que aprende de ellos.
  5. Rinda cuentas de lo **aprendido**.

Si tú eres un mentor, deberías enfocar tu enseñanza en las siguientes áreas:

1. Puntos fuertes
2. **Consejo**
3. Temperamento
4. Plan de juego
5. **Pasión**
6. Decisiones
7. Asesoramiento
8. **Historial**
9. Retroalimentación
10. **Ánimo**

En la relación de mentoreo, es importante para la persona que está siendo mentoreada/disciplinada; explorar su propio aprendizaje observando este proceso:

Esto es lo que he preguntado... →

Esto es lo que usted ha compartido conmigo... →

Esto es lo que hice... →

Ahora, ¿puedo hacerle más preguntas?

La meta es encontrar una relación de mentoreo que sea mutuamente benéfica.

I. ¿Pagará el precio por hacer lo que quiere hacer?

Dar los pasos necesarios para vivir sus sueños y hacer lo que quiere le costará. Tendrá que trabajar mucho; tendrá que hacer sacrificios; tendrá que seguir aprendiendo y creciendo y cambiando.

J. ¿Cuándo puede empezar a hacer lo que le gustaría hacer? – **[[Clase en Arca -Radio Punto]]**

Nadie se preparó jamás esperando. Solo se está preparado comenzando.

K. ¿Cómo será cuando llegue a hacer lo que le gustaría?

Esta es la pregunta que define el éxito

1. A qué se parece el éxito.
2. Se dice que hay dos grandes días en la vida de una persona: el día que nace y el día que descubre por qué. Quiero animarle a buscar para qué vino a este mundo. Después persígalo con todo su corazón.



## **Aplice la ley de la Conciencia a su vida**

Las preguntas de este capítulo están pensadas para animarle a conocerse a sí mismo y a empezar a hacer aquello para lo que fue creado en esta vida.

Pase una cantidad significativa de tiempo para que conteste estas preguntas en su propia vida:

1. ¿Qué le gustaría hacer?
  
2. ¿Qué habilidades, talentos y oportunidades tiene que apoyan su deseo de hacerlo?
  
3. ¿Cuáles son sus motivos por querer hacerlo?
  
4. ¿Qué pasos debe dar (comenzando hoy) para empezar a hacer lo que quiere?
  - Conciencia
  - Acción
  - Rendir cuentas
  - Atracción
  
5. ¿De quién puede obtener consejos para ayudarlo durante su camino?
  
6. ¿Qué precio está dispuesto a pagar? ¿Qué les supondrá en cuestión de tiempo, recursos y sacrificios?
  
7. ¿Dónde necesita crecer más? (Debe enfocarse en sus fortalezas y vencer cualquier debilidad que pudiera impedirle alcanzar su meta).

**Ley # 3 – LA LEY DE LA PERSISTENCIA:** la motivación le pone en marcha; la disciplina le hace seguir creciendo.

*La marca de la excelencia, la prueba de la grandeza es la persistencia.*

Jim Tressel

**I. Como crecer en persistencia**

A. ¿Sabe usted dónde necesita mejorar?

2. E. M. Gray dijo: “La persona de éxito tiene el hábito de hacer las cosas que a quienes fracasan no les gusta hacer. A la persona de éxito tampoco le gusta hacerlas, pero su desagrado está subordinado a la fortaleza de su propósito”.

B. ¿Sabe usted cómo mejorar?

1. Para crecer, la mayoría de las personas necesitan conocimiento, experiencia y coaching.
2. Empareje su motivación con su tipo de personalidad.
3. No todos tienen las mismas fortalezas en su personalidad.
4. Las pequeñas disciplinas repetidas con persistencia cada día llevan a grandes logros obtenidos lentamente con el tiempo.
5. La disciplina realmente es un músculo que necesita ser desarrollado.
6. Sea paciente.
7. Valore el proceso

C. ¿Sabe por qué quiere seguir mejorando?

1. Esta es la pregunta de tus propios motivos y propósito en la vida.
2. Hágase “la prueba del por qué”

Pregunta 1: ¿Posterga sistemáticamente las tareas importantes?

Pregunta 2: ¿Necesita persuasión para hacer las tareas pequeñas?

Pregunta 3: ¿Realiza las obligaciones solo para salir del paso?

Pregunta 4: ¿Regularmente habla de manera negativa de su trabajo?

Pregunta 5: ¿Le irritan los intentos de animarle de sus amigos?

Pregunta 6: ¿Comienza tareas pequeñas y no las acaba?

Pregunta 7: ¿Evita las oportunidades de automejora?

D. ¿Sabe cuándo debe mejorar?

1. Vea su reloj: ¿cuándo se llega “un día”?
2. El cambio debe ocurrir diariamente.

## I. Quizá ha llegado el momento de dejar de establecer metas.

<b>CONCÉNTRESE EN LAS METAS.</b>	<b>CONCÉNTRESE EN EL CRECIMIENTO.</b>
Se enfoca en el destino.	Se enfoca en la trayectoria.
Le motiva a ti y a otros.	Le madura a usted y a otros.
Es temporal.	Dura toda la vida.
Le desafía.	Le transforma.
Cesa cuando la meta es alcanzada.	Se mantiene creciendo después de la meta.
Espera que el crecimiento llegue.	Toma responsabilidad de crecer.
Aprende solo de los errores.	Aprende antes de cometer errores.
Depende de la buena fortuna.	Se apoya en el esfuerzo del trabajo.

### III. Regularmente productivo

A. Sabemos que aún los más grandes compositores nunca esperaron por inspiración.

B. El esperar es comúnmente solo una excusa que usamos para no producir. Pero ser consistente es la respuesta para la productividad.

C. Michael Angie dijo- “Si desarrolla los hábitos del éxito, hará del éxito un hábito.”

D. Ser constante mente productivo no quiere decir que se va a matar en el trabajo. Simplemente quiere decir que una persona constante es una persona productiva.

### Aplicando la ley de la Consistencia a su vida

- Alinee sus métodos de motivación con su tipo de personalidad. Encuentre uno de los métodos excelentes para encontrar su descripción del perfil de personalidad.

-Recuerda que, la consistencia es el músculo que te debe ser ejercitado. Practíquela diariamente.

-Busca todos los “porqués” que pueda para motivarse a crecer. Recuerde beneficios inmediatos y a largo plazo. Piense en cómo le ayudará relacional, vocacional y espiritualmente. Cualquier razón para crecer es una buena razón mientras sea su razón.

**La Ley # 4 – LA LEY DEL DISEÑO:** para maximizar el crecimiento, desarrollo de estrategias.

“Si no diseña su propio plan de vida, es probable que caiga en el plan de otra persona. ¿Y sabe lo que puede que haya planeado para usted? No mucho”. – Jim Rohn

- I. Echar la vista atrás; planear hacia delante.
- II. Lecciones de la vida
  - A. La vida es muy sencilla, pero mantenerla de esa manera es muy difícil.
    1. Mantener planes sencillos puede encontrarse en estas preguntas:
      - a. ¿Puede ser recibido personalmente? – ¿Puede ser internalizado?
      - b. ¿Puede ser repetido fácilmente? -
      - c. ¿Puede ser transferido estratégicamente? - ¿depende de un entendimiento específico, O puedes ser aprendiendo a través de las diferentes culturas?
  - B. Diseñar su vida es más importante que diseñar su carrera.
  - C. La vida no es un ensayo, no hay prueba de vestuario
  - D. Al planear su vida multiplique todo por dos
- III. Para desarrollar estrategias, dependa de sistemas.
  - A. El crecimiento personal vendrá sistemáticamente
  - B. En los negocios se dice: los sistemas son las soluciones.
  - C. Los sistemas efectivos incluyen:
    1. Tienen cuenta el cuadro en general – debemos tener el resultado final en mente al construir un sistema efectivo.
    2. Hacen uso de las prioridades - ¿Cuál es el mejor uso de su tiempo que puede hacer ahora?
    3. Los sistemas eficaces incluyen medidas – sin la medida de nuestro propio sistema, no hay forma de saber si estamos teniendo éxito.
    4. Aplicación – un buen sistema responde la pregunta: ¿Y ahora qué?
      - a. ¿Dónde puedo usar esto?
      - b. ¿Cuándo puedo usar esto?
      - c. ¿Quién necesita saber esto?
    5. Los sistemas eficaces promueven la persistencia. – un buen sistema debe predecir resultados confiables. Esto es la practica diaria de hacer las cosas correctas una y otra vez.

Al practicar esta ley, mostrarás a otros el camino y los motivarás a aprender y a practicarla también.

#### IV. Aplicando la ley del diseño a tu vida

1. Tómese algún tiempo para evaluar qué áreas de su vida reciben la mayor parte de su tiempo de planificación estratégica.

Esta es una lista de las áreas para que piense. Añada otras que puedan interesarle:

Carrera	Afición
Fe	Familia
Salud	Matrimonio
Crecimiento personal	Vacaciones

¿Ha sido estratégico a la hora de designar estrategias y sistemas para su vida? Si no, ¿por qué no? Si sí, ¿dónde ha hecho más énfasis? ¿Se alinea su conducta pasada con las que dice ser sus prioridades? ¿Cómo le gustaría que fueran?

Comience a desarrollar (o refinar) sistemas para usted que maximicen su tiempo y aumenten su eficacia. Haga una tormenta de ideas para crear una lista de áreas en las que quiera mejorar, que estén experimentando algún problema o que sienta que tiene una oportunidad. Intente crear un sistema que le ayude con cada una.

Al diseñarlas, asegúrese de que cada una tenga en cuenta lo siguiente:

- El cuadro general: ¿Le ayudará el sistema a alcanzar sus metas generales?
- Sus prioridades: ¿Es el sistema coherente con sus valores y compromisos?
- Medidas: ¿Su sistema le aporta una forma tangible de saber si ha tenido éxito?
- Aplicación: ¿Tiene el sistema una inclinación incorporada hacia la acción?
- Organización: ¿Hace el sistema un uso de su tiempo mejor que lo que está haciendo ahora?
- Persistencia: ¿Puede repetir, y lo repetirá, fácilmente el sistema de forma regular?

**La Ley # 5 - LA LEY DE LA ESCALERA:** el crecimiento de tu carácter determinar la altura de tu crecimiento personal. - “El logro, para la mayoría de personas es algo que uno hace... para quien logra mucho, es algo que uno es”.

- I. Para ser un éxito, piense como un éxito.
  - A. ¿Qué significa esto para ti?

B. Describe las formas en que la gente exitosa piensa.

II. El valor del carácter

III. Peldaños en mi escalera del carácter

A. Me enfocaré en ser mejor por dentro que por fuera. - El carácter importa.

B. Seguiré la regla de oro – la gente es importante

1. Con una excepción insignificante, el mundo está compuesto de otros.

2. Si te agrada la gente o no, ellos ya lo saben.

C. Enseñaré sólo lo que yo creo: la pasión importa.

1. Debemos desarrollar nuestras propias creencias centrales, y luego enseñarlas apasionadamente. La gente puede notar la diferencia.

D. Valorare la humildad por encima de todas las virtudes. La perspectiva importa.

1. La mayoría de personas no planean para equivocarse, y aún más de ellas no planean para no hacerlo.

2. Tener mentalidad de aprendices en lugar de expertos nos mantiene moldeable es y enseñarles a nuevas verdades.

E. Me esforzaré por terminar bien. La fidelidad importa.

1. En la vida, uno nunca puede parar - “Terminamos o seguimos adelante”

2. Nuestro carácter se desarrolla hasta que terminemos.

IV. Cuanto más fuerte es su carácter, mayor es su potencial de crecimiento.

Aplique la ley de la escalera:

- Evalúe dónde ha puesto la mayor parte de su enfoque hasta este momento en su vida. ¿Ha estado en mejorar por dentro o por fuera?
- ¿Qué tanto tiempo gasta en las cosas externas y qué tanto tiempo en lo interno?
- Aparta tiempo específico para desarrollar el interior – humildad, carácter, poner a otros primero y la importancia de la familia.
- Explora esta verdad: “Las emergencias no desarrollan carácter, solo lo revelan.”
- 
-