**Pensamiento realista y pensamiento estratégico**

 **Clave de Respuestas\***

**LECCIÓN 3**

**PAG. X**

Reconozca la importancia del pensamiento **REALISTA**

1. El pensamiento realista **MINIMIZA** las consecuencias negativas de una decisión.

2. El pensamiento realista proporciona las bases para una buena **ESTRATEGIA**.

3. El pensamiento realista es un catalizador para el **CAMBIO**.

4. El pensamiento realista proporciona **SEGURIDAD**.

5. El pensamiento realista le da **CREDIBILIDAD**.

6. El pensamiento realista proporciona un **CIMIENTO** sobre el cual construir.

**PAG. X**

1. Desarrolle un aprecio por la **VERDAD**.

2. Haga su **TAREA**.

3. Considere lo positivo y lo **NEGATIVO**.

4. Imagine la peor de las **SITUACIONES** posible.

5. Haga que su pensamiento coincida con sus **RECURSOS**.

1. Prevén los **PROBLEMAS**.

2. Descubren el verdadero **ASUNTO**.

3. Aceptan los **HECHOS**.

4. Ven el **PANORAMA** global.

5. Consideran sus **OPCIONES**.

6. Desarrollan un plan de acción basado en la **REALIDAD**.

1. Falló al no escuchar a los **CONSEJEROS** sabios.

2. Rehusó aprender de sus **ERRORES**.

3. **REACCIONABA** ante las situaciones, en lugar de tomar la iniciativa.

4. Era **IMPULSIVO**.

5. Falló en considerar las **CONSECUENCIAS** de sus actos.

**PAG. X**

Libere el poder del pensamiento **ESTRATÉGICO**

**PAG. X**

1. El pensamiento estratégico es **PLANEAR** al nivel más alto.

2. El pensamiento estratégico requiere que usted haga las **PREGUNTAS** correctas.

3. El pensamiento estratégico lo mueve a hablar con las **PERSONAS** correctas.

4. El pensamiento estratégico agudiza su **ENFOQUE**.

5. El pensamiento estratégico lo prepara para un **MAÑANA** incierto.

6. El pensamiento estratégico es el **PUENTE** que une «en donde está» con «en donde quiere estar».

7. El pensamiento estratégico reduce el margen de **ERROR**.

8. El pensamiento estratégico proporciona **DIRECCIÓN**.

9. El pensamiento estratégico da **CREDIBILIDAD**.

10. El pensamiento estratégico incrementa su **POTENCIAL** para el éxito.

11. El pensamiento estratégico incrementa su **INFLUENCIA** con los demás.

12. El pensamiento estratégico le proporciona **CONFIANZA** al líder y a su equipo.

1. Desglose el asunto en **PARTES** posibles de alcanzar.

2. Pregunte «¿por qué?» antes de preguntar «**¿CÓMO?**».

3. Haga preguntas sagaces para identificar los asuntos **VERDADEROS**.

4. Haga un inventario de sus **RECURSOS** (dinero, personas, materiales, habilidades, etc.).

5. Desarrolle su **PLAN**.

6. Coloque a las **PERSONAS** correctas en los lugares correctos.

7. Conviértase en un pensador estratégico **CONTINUO**.

**PAG. X**

1. Nehemías vio el **PROBLEMA**.

2. Oró pidiendo el favor **DIVINO**.

3. El problema se convirtió en su **PROBLEMA**.

4. Desarrolló su plan de **ACCIÓN**.

5. Entendió cuales eran los **RECURSOS** que serían necesarios para alcanzar el éxito.

6. Les explicó su **ESTRATEGIA** a los demás líderes.

7. Les pidió **AYUDA**.

8. Estableció las **PRIORIDADES**.

9. Fue **PERSEVERANTE**.

1. Predicó el evangelio a los **JUDÍOS** y a los **GENTILES**.

2. Seleccionó y fue mentor de **LÍDERES** decisivos que lo ayudaron.

3. Seleccionó **CIUDADES** muy importantes en las cuales establecer la iglesia.

4. Seleccionó ciudades en las cuales pudiera **INFLUENCIAR** a la mayor cantidad de personas.

5. Escribió **CARTAS** de instrucción, corrección y ánimo a las iglesias y a los líderes clave.

6. Desafió a todas las iglesias a enfocarse en una **VISIÓN** compartida.

## Fecha de la última revisión: 18 de abril, 2014

\*MLM Volumen 2, Libro 4, lección 3