CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN DOS

¿Estamos preparados para las relaciones?

«¿Y por qué miras la paja que está en el ojo de tu hermano, y no echas de ver la viga que está en tu propio ojo? ¿O cómo dirás a tu hermano: Déjame sacar la paja de tu ojo, y he aquí la viga en el ojo tuyo?»
Mateo 7:3-4

Como líderes basados en la fe que deseamos dirigir en una manera que agrade a Dios, no podemos separar un liderazgo saludable de las relaciones saludables. Las relaciones son la moneda del reino de Dios. En este manual de Cómo ganarse a la gente, estudiará varios «principios relaciones» que han ayudado a los líderes, a través de los siglos, a conectarse con la gente. Creemos que esos principios son eternos y universales.

Comencemos con la pregunta de preparación: ¿Está preparado para las relaciones? Muchos líderes cristianos captan la visión y se precipitan inmediatamente a cumplirla, pero sin considerar antes cómo presentársela a los demás. Fallan en invertir tiempo y energía en cómo reclutar a otras personas para la visión, por lo que consecuentemente, muchos de ellos disminuyen sus resultados al no lograr incluir a otros por falta de un buen uso de sus capacidades sociales. Examinemos estos principios:

1. El principio del _____:
Quiénes somos determina cómo vemos a los demás

Aquí es dónde comienza la trayectoria de las relaciones. Los líderes deben entender que su perspectiva acerca de las personas está determinada por quiénes son ellos mismos. Más que cualquier otro factor, la predisposición hacia los demás impacta la manera en que cambien como personas, y cómo será nuestra relación con ellos.

Un viajero cercano a una ciudad le preguntó a un anciano que se encontraba sentado en el camino: «¿cómo son las personas en esta ciudad?» Y el anciano les respondió: «¿Cómo eran allá de donde vienes?» «Horribles», reportó el viajero. «Eran groseras, muy poco confiables, y detestables en todo». El anciano tan sólo sonrío y dijo: «Ah, encontrarás lo mismo en la ciudad cercana».

Poco después, otro viajero se detuvo para averiguar acerca de la gente en esa ciudad. Una vez más, el anciano le preguntó acerca de la gente de donde él venía. «Son honestas, trabajadoras, y amigables» contestó. El anciano le respondió: «Exactamente así será la gente que encontrarás aquí».

El anciano era muy sabio, sabía que la manera en que las personas ven a los demás es un reflejo de ellos mismos.

- Si soy una persona de _____, veré a los demás como _____.
- Si soy una persona _____, veré a los demás como _____.
- Si soy una persona _____, veré a los demás como _____.

Estudio de un caso bíblico: Nabal y Abigail (I Samuel 25:1-42)
Mientras David y sus hombres se preparaban para cruzar la propiedad de Nabal, David mandó a algunos de sus hombres por adelante para que le preguntaran a Nabal si podría darles cualquier cosa, como comida, abrigo o bebida. Esta era una petición justa, ya que David era conocido como el protector de la tierra, el único que había vencido a Goliat y a los filisteos, y el que había sido ungido como futuro rey por Samuel. Sin embargo, Nabal se rehusó; a pesar de que era un hombre rico, se negó a darles algo y los insultó mientras los echó fuera. ¿Por qué trató de esta manera a alguien como David?

La falla de Nabal:
Probablemente Nabal no tenía ni la más minima idea de lo que estaba haciendo. Su conciencia de sí mismo era escasa. Estaba envuelto en su pequeño mundo, sus capacidades de liderazgo eran casi inexistentes. Vea estos síntomas:

1. Creció rico y satisfecho; pensaba que no necesitaba establecer relaciones (v.2).
2. Se volvió egoísta y desconfiado de otros (v.3).
3. No dio ni recibió ánimo; no reaccionaba a las buenas actitudes (v.6).
4. Olvidó cómo otros lo habían bendecido en el pasado; sólo contaba las pérdidas (v.7-8).
5. Menospreció a la gente y olvidó sus nombres; su inseguridad le impidió ser generoso (v.10).
6. No vio una razón por la cual ayudar a los demás; sufría de motivos egocéntricos (v.11).
7. Estaba interesado en hacer su propio «reino», no el reino de Dios (v.11).

El éxito de Abigail:
La esposa de Nabal, Abigail, oyó acerca del malentendido y supo que David tomaría represalias. Ella establecía relaciones de manera completamente diferente que su esposo, tan es así que fue con David y lo persuadió para que no reaccionara ante la insensatez de Nabal. Finalmente David se fue en paz.

Abigail presentaba estas características:

1. Iniciativa riesgosa
2. Seguridad emocional
3. Humildad genuina
4. Responsabilidad personal
5. Actitud altruista
6. Espíritu generoso
7. Enfoque franco
8. Ingenio agudo
9. Perspectiva eterna
10. Afirmación afable

Discusión:
- ¿Es usted una persona negativa o positiva?
- ¿Cuál es su percepción de los demás?

2. El principio del _____:
La primera persona que debemos examinar es a nosotros mismos.

Tratar con personas difíciles siempre es un problema, especialmente cuando la persona difícil resulta ser usted. Cuando los líderes fallan en practicar «El principio del espejo», sabotean su propio trabajo sin siquiera saberlo. Antes de que los líderes saludables decidan actuar, ven detenidamente sus propias vidas, se ocupan de sus puntos ciegos y defectos de carácter, sabiendo que la gente reflejará su liderazgo. Esto es simplemente «liderazgo personal».

Estudio de un caso bíblico: David (II Samuel 11-12)
Muchos consideran al rey David como el rey más grande de la historia de Israel. Incluso Jesús fue llamado el «Hijo de David». Sin embargo, David falló en practicar «El principio del espejo» (II Samuel 11). Una negligencia se convirtió en pecado, que se multiplicó en más pecado, afectando a su vez a Betsabé y a Urías. El adulterio condujo al engaño, y éste condujo al asesinato de Urías. Tristemente, David continuaba ciego a su necesidad de arrepentimiento. David requirió que alguien fuera de su círculo íntimo, el profeta Natán, lo confrontara y lo sacara de su desastre (II Samuel 12). Al ver el fracaso de David (II Samuel 11) podemos ver cinco abusos de poder comunes que los líderes de hoy enfrentan:

- Alejarse lentamente de aquellas disciplinas que todavía demandamos de otros (v.1).
- Creer que los demás nos deben, por ello los usamos sin vergüenza alguna (v.2-3).
- Intentar enderezar las cosas en lugar de hacer las cosas bien. (v.6).
- Rehusarse a aceptar el hecho que podríamos estar ciegamente fuera de la voluntad de Dios (v.11).
- Creer que la gente de alguna manera es prescindible (v.14).

La prueba del espejo

Las personas que no están conscientes de quiénes son y de lo que hacen, con frecuencia dañan las relaciones. Considere las siguientes verdades que todo líder debe comprender:

1. La primer persona a la que debo _____ es a mí mismo (conciencia propia).
2. La primera persona con la que tengo que _____e es conmigo mismo (imagen propia).
3. La primera persona que me _____ problemas soy yo mismo (honestidad propia).
4. La primera persona que debo _____ es a mí mismo (perfeccionamiento personal).
5. La primera persona que puede hacer una _____ soy yo (responsabilidad propia).
6. La primera persona que debo _____ es a mí mismo (liderazgo personal).

El apóstol Pablo escribió: «*Por lo cual eres inexcusable, oh hombre, quienquiera que seas tú que juzgas; pues en lo que juzgas a otro, te condenas a ti mismo; porque tú que juzgas haces lo mismo*» (Romanos 2:1).

Discusión: ¿Me he examinado a mí mismo y tomado la responsabilidad por quién soy?

3. El principio del _____:
Las personas heridas hieren a los demás y son lastimadas con facilidad.

Este es uno de los principios más importantes que los líderes deben entender. No se necesita de un psiquiatra para ver que actualmente existen muchas personas heridas. Mucha gente está solitaria, está dañada emocional o físicamente, está necesitada, y está clamando para llenar los vacíos que sienten dentro de sí. Los líderes comprenden que frecuentemente cuando las personas los atacan o los critican, en realidad están mostrando su propio dolor. Como el animal salvaje que retrocede a la esquina, las personas arremeten en temor y enojo por su propio dolor. Desafortunadamente, los líderes son los que usualmente reciben la culpa por este dolor ya que son los responsables de la organización. Considere estas verdades:

- Existen muchas personas heridas.
- Esas personas heridas frecuentemente hieren a las personas.
- Esas personas heridas son frecuentemente heridas por las personas.
- Esas personas heridas con frecuencia se hieren a sí mismas.

Estudio de un caso bíblico: el rey Saúl (I Samuel 18:6-29)

El rey Saúl reconoció a David como un guerrero poderoso, un miembro valioso del equipo, un siervo obediente, un hombre con favor y un líder efectivo; pero también vio a David como un sucesor en potencia y una amenaza. Las cosas no mejoraron cuando Saúl oyó a las mujeres israelitas comparándolos a los dos, y a David visto como alguien superior. La inseguridad de Saúl y el miedo lo llevaron a volverse en contra de David, por lo que perdió la perspectiva de lo que era mejor para el país. Note los síntomas de Saúl:

- Desconfianza, sospecha (v.9)
- Intento de asesinato (v.11)
- Miedo (v.12)
- Inseguridad (v.15-16)
- Conspiración (v.13, 17)

Tratando con personas dolidas

1. No lo tome personal: sea cortés.
2. Busque el problema más allá de la persona: sea intuitivo.
3. Vea más allá de la situación: sea considerado.
4. No les agregue a su dolor: tenga iniciativa.
5. Ayúdelos a encontrar ayuda: sea servicial.

Discusión:

- ¿He sido herido por alguien?
- ¿Comprendo el dolor detrás de su acción?

4. El principio del _____:
Nunca use un martillo para matar la mosca parada en la cabeza de alguien.

Una de las trampas en las que cae un líder más fácilmente es exagerar una situación. Precisamente porque somos humanos podemos quedar atrapados emocionalmente en nuestros problemas y reaccionar de más. Podría decir que esto es como matar una mosca con un martillo. Los líderes deben de trabajar arduamente para responder a las situaciones y a la gente con una emoción y firmeza apropiadas. Los líderes que son estables, sabios y objetivos ganan la confianza de los demás. De hecho, los líderes que practican esta conducta estable tienen un efecto tranquilizante en sus seguidores. Cuando los líderes fallan en practicar esto, pierden parte de su influencia y esto es exactamente lo que le sucedió al rey Roboam en el Antiguo Testamento.

Estudio de un caso bíblico: Cuatro ejemplos de personas en la Biblia que sin necesidad usaron «martillos», ¡reaccionaron de más!
- Los hermanos de José lo dejaron en un pozo para que muriese. (Génesis 38:20-27).
- El rey David mandó a Urías al frente de la batalla a morir (II Samuel 11:14-27).
- El rey Herodes ejecutó a los niños (Mateo 2:1-18).
- Pilatos ejecutó a un acusado inocente, Jesús (Mateo 27:11-26).

Para responder con sabiduría, intente practicar los siguientes principios:

- _____ _____: No llegue a conclusiones rápidamente sino escuche para obtener una perspectiva más amplia.
- _____ _____: Cuándo actuar podría ser tan importante como tomar la acción correcta.
- _____: La gente usualmente responde a nuestras actitudes más que a nuestras palabras.
- _____: Asegúrese que el problema y la reacción se correspondan.

Discusión: ¿Dirían los demás en su organización que reacciona de más?

5. El principio del _____:
Podemos elevar a los demás o llevarlos al suelo en nuestras relaciones.

En cada relación que tenemos, o añadimos valor o consumimos valor, debido a que estamos preocupados en dar a los demás o en recibir de ellos. Para el líder es esencial añadirles valor a los demás; debemos ser consumidos por el deseo de darles y levantarlos. Un renombrado psicólogo dijo: «el mundo se muere por falta de apreciación; está hambriento por cumplidos, pero alguien debe empezar a rodar la pelota al hablar primero». Esta es la tarea de un líder: levantar a otros, creer lo mejor de ellos, animarlos y facultarlos.

Estudio de un caso bíblico: Jonás y el pueblo de Nínive (Jonás 4:1-11)
Jonás es el clásico fracaso en este principio. Mientras que sí predicaba arrepentimiento a la gente de Nínive, no lo hizo de corazón. Cuando Dios los perdonó por su pecado y no los castigó, Jonás se enojó porque quería justicia, no misericordia. No tenía la intención de hacer que su ministerio en Nínive fuera redentor. Dios le dijo a Jonás que ministrara a la gente de esa ciudad, pero él dio la media vuelta y corrió en dirección opuesta. Jonás nos enseña las consecuencias de rehusarse a animar y servir a otros al estar consumido con las actividades personales de uno (Jonás 1):

- Nos perdemos el privilegio de asociarnos con Dios (v.1-3).
- Nuestra elección daña más personas de lo que sabemos. (v.4).
- Nos endurecemos e insensibilizamos a las tragedias que causamos. (v.5-8).
- Perdemos tanto la integridad como la confianza (v.9-10).

Llevando a otros a un nivel más alto

- Los líderes que llevan a los demás a un nivel más alto tienen algunas características en común:
- Los líderes que levantan a otros se comprometen a dar ánimo diariamente.
- Los líderes que levantan a otros reconocen la pequeña diferencia que separa herir de ayudar.
- Los líderes que levantan a otros comprenden que la vida no es un ensayo; en realidad sí importa.

Discusión: ¿Dirían las demás personas que usted las levanta o las derrumba?

Evaluación: Evalúese a sí mimo: ¿Es débil en cualquiera de estas cinco áreas de preparación? ¿Cuáles son sus áreas más fuertes y las más débiles?

Aplicación: Después de haber repasado el área en la que más necesita crecer, escriba una o dos acciones que usted podría tomar para mejorar en ella.

CÓMO GANARSE A LA GENTE