

CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN UNO

El derecho de tener seguidores

«Compórtense sabiamente con los que no creen en Cristo, aprovechando al máximo cada momento oportuno. Que su conversación sea siempre amena y de buen gusto.

Así sabrán cómo responder a cada uno».

Colosenses 4:5-6

Todo este manual de liderazgo se trata de relaciones. Los mejores líderes manejan bien las relaciones y se ganan el derecho de ser seguidos por otros. No asumen que las personas se van a someter a ellos automáticamente. Demuestran carácter, aptitud, y química con los demás, y esas personas los siguen porque así lo desean, no porque lo tienen que hacer.

2 maneras frecuentes en las que los líderes adquieren influencia con la gente.

1. Poder _____. Se manifiesta cuando los líderes usan su título y posición para conseguir que los demás los sigan; esto lo hace un liderazgo no saludable.

2. Poder _____. Se manifiesta cuando los líderes ejercitan sanamente sus capacidades relacionales para ganarse el derecho de liderar; esto lo hace un liderazgo saludable.

Cuando los líderes poseen un «poder personal» significa sencillamente que se rehúsan a confiar en razones externas para hacer que las personas hagan algo. Es su presencia, y aún más importante, es la presencia del Espíritu Santo dentro de ellos lo que gana los corazones de los demás y los inspira a seguirlos.

Si requiere de un título para que alguien lo escuche, hay algo que no es saludable acerca de su liderazgo. Los líderes deberían ofrecer siempre algo más que un título o una posición para motivar a la gente a actuar. Entonces, ¿cómo logran esto los líderes?

Discusión: ¿Puede pensar en un ejemplo de cómo la gente de influencia motiva y moviliza a los demás sin usar un título?

Obteniendo el respeto de los demás

El primer fundamento del liderazgo requiere de confianza y respeto. Las preguntas silenciosas que cada seguidor le hace a su líder son:

1. ¿_____ en usted?

2. ¿Lo _____?

Sin embargo, aún cuando la gente responda «sí» a estas preguntas, los líderes deben entender que la cuestión se profundiza, y cuando los líderes hurgan más profundo pueden descubrir por qué no los sigue más gente.

1. Cuando la gente lo respeta como amigo, lo _____.

2. Cuando la gente lo respeta como persona, lo _____.

3. Cuando la gente lo respeta como líder, lo _____.

Con frecuencia un pastor malinterpretará el amor que las personas le muestran el domingo. Lo saludan de mano y le dicen qué maravillosa predicación dio ese día; sin embargo, cuando los tiempos son difíciles y el compromiso es necesario para seguir la visión, las personas titubean. ¿Por qué? Lo aman como amigo o lo admiran como persona, pero no lo respetan como líder. No creen que pueda llevarlos a cumplir la visión, y consecuentemente se rehúsan a comprometerse.

Las razones por las cuales muchos líderes no se han ganado el respeto de la gente:

1. Piensan que su _____ o su _____ garantizan el respeto.
2. Piensan que la _____ o la _____ garantizan el respeto.
3. Su necesidad de ser _____ por los demás es más grande que su necesidad de ser respetado por ellos.

Antes de adentrarnos más a este manual, construyamos un fundamento de respeto en nuestro liderazgo. Entonces las capacidades relacionales de las cuales hablaremos en lecciones futuras, tendrán más significado y valor.

Edificando el respeto en su liderazgo

1. Respétese _____ y a los demás

Todo empieza con el respeto propio; una vez que usted posea éste, tendrá la capacidad de ofrecerles respeto genuino a los demás. Un psicólogo famoso escribió: «*No intente ser siempre popular. No es posible agradarles a todos, por el contrario es mucho más importante agradarse a sí mismo. Cuando usted se respeta a sí mismo, curiosamente, tendrá más respeto que si lo buscara de otros*». La etiqueta del precio que el mundo nos pone es casi idéntica a la que nos ponemos nosotros mismos.

El respeto a mí mismo significa que...

- a. Entiendo quién soy en Cristo.
- b. Aprecio mis talentos y dones que Dios me ha dado.
- c. Usualmente me desempeño bien en el trabajo.
- d. No tomo de manera personal cada fracaso o crítica.

El respeto a los demás significa que...

- a. Soy cuidadoso de no herir el respeto o la dignidad de nadie.
- b. Puedo ver a cada persona como alguien creado por Dios y talentoso.
- c. Puedo ver más allá de las fallas de otros, y ver sus necesidades y su potencial.
- d. Intento tratar a todos los que conozco como si fueran muy importantes.

Discusión:

- ¿Muestra generalmente respeto a los demás o falla en mostrarlo? ¿Por qué?
- Dé ejemplos de cómo le muestra respeto a los demás.

2. Exceda las _____ de otros

Los líderes son diferentes que los seguidores en que ellos tienen más expectativas que los demás. Dirigen el camino al proponer un esfuerzo y requerir que su equipo se desempeñe con excelencia. Superan las expectativas, no están dispuestos a pasarla solamente bien con una actitud que dice «eso es suficiente». Presionan para mejorar; esto puede molestar a algunas personas en un principio pero al final, provoca que otros respeten al líder.

Jesús habló de esto cuando les enseñó a sus discípulos a:

- Caminar una milla más.
- Darles a otros su abrigo, no sólo su camisa.
- Dar la otra mejilla si alguien les pega.

Cómo exceder la expectativa de los demás:

- a. Establezca normas personales altas.
- b. Conozca la expectativa de los demás.
- c. Cumpla esas expectativas y vaya aún más lejos.
- d. Termine cada tarea o proyecto y luego pregunte: «¿Qué más se puede hacer para sorprender a todos?»

Discusión: ¿De qué manera excede las expectativas de los demás como líder?

3. Manténgase firme en sus convicciones y _____.

Las convicciones fuertes preceden las grandes acciones. Los líderes entienden que si ceden a las presiones de sus compañeros, descienden a su nivel, pero si se mantienen firmes en sus creencias, invitan a otros a subir a su nivel. Si se mueve con la multitud, no llegará más lejos que la multitud, por esa razón los líderes deben saber lo que es correcto y declararse a favor de ello.

Verdades que los líderes eficientes saben cuando dirigen a la gente:

- a. Usted debe aprender a separar las opiniones de las convicciones.
- b. No puede ser un líder eficiente si no sabe lo que cree.
- c. Debe mostrar el camino y liderar a través del ejemplo para ganarse el respeto.
- d. Únicamente si está dispuesto a morir por algo, usted es realmente digno de vivir.

Discusión: ¿Cuáles son sus convicciones principales? ¿Qué es lo que defiende?

4. Posea una _____ que sea mucho mayor que su edad y experiencia.

Reconozcámoslo, un promotor universal de respeto es alguien que demuestra una madurez que va bastante más allá de sus años y experiencia. Cuando los líderes demuestran sabiduría o iniciativa que van más allá de su edad, ganan la confianza y el respeto de la gente. Tenga en mente que existe algo conocido como «madurez relativa», lo que significa que los niños pequeños puede ser maduros para su edad; podríamos decir por ejemplo: «ese niño es muy maduro para tener cinco años». Sin embargo, en este principio estamos hablando acerca de los líderes que muestran una madurez que va más allá de su edad y de su nivel de experiencia.

Cinco signos de madurez:

1. Responsabilidad: La madurez no viene con la edad; viene con la aceptación de responsabilidad.
2. Confianza: Nada convence a los demás como un espíritu seguro de sí. La gente sigue a las personas que tienen confianza en sí mismas.
3. Coherencia: La gente hace lo que la gente ve. Olvidan sus sermones, pero sí siguen sus pasos.
4. Carácter: Una persona que tiene la habilidad de tomar decisiones basadas en principios y valores.
5. Seguridad: La gente busca seguridad, y un líder seguro provee un ambiente seguro.

Discusión: ¿Qué señales de madurez demuestra? ¿De cuáles carece?

5. Experimente el _____ en su carrera, en su familia y en su vida personal.

La definición más antigua de John Maxwell acerca del éxito es: «cuando aquellos que están más cerca de mí, son los que más me aman y me respetan». El respeto no viene únicamente por los resultados de su ministerio, sino viene cuando la gente ve las otras dimensiones de su vida y ven un éxito bien equilibrado. El éxito es vacío cuando triunfa en su trabajo pero pierde a su familia o su salud.

Para ganar el respeto como líder, el éxito debe...

1. estar en la familia, en la carrera y en la vida personal.

2. Ser notado por los demás sin que el líder llame la atención.

Discusión: ¿En dónde se encuentra más fuerte o más débil en las siguientes áreas: Vida personal / Vida familiar / Carrera exitosa?

6. Contribuya al éxito de _____.

Los líderes que ganan respeto son lo que constantemente les añaden valor a los demás. Las personas los siguen porque creen que son mejores al hacerlo, siempre se benefician. Alan Loy McGinnis dijo: «*No existe más noble ocupación en el mundo que ayudar a otro ser humano a lograr el éxito*».

- Les agregamos valor a los demás cuando los valoramos verdaderamente.

Discusión: ¿Qué hace específicamente para añadirles valor a los demás?

7. Piense _____ que los demás.

Aquellos que pierden en la vida se enfocan en lo que están atravesando, aquellos que ganan, se enfocan en lo que están por hacer; por esa razón los líderes necesitan ver más allá en el futuro y ver un mejor mañana. Ellos son la fuente de esperanza para todos.

Los líderes que ganan el respeto:

- Piensan más en grande que los demás, y pueden ver más.
- Piensan más allá que los demás y pueden ver más lejos.
- Piensan antes que otros lo haga, y pueden ver de antemano.

Discusión:

- ¿Qué le impide ver más allá y pensar en grande?

En resumen, esta lección se ha tratado de obtener una influencia personal con la gente. Se trata de ganarse el derecho de ser seguido, en vez de demandarlo simplemente porque alguien le debe su sumisión. Los líderes buenos rara vez deberían de demandar que alguien los siguiera, porque su vida demuestra tanta competencia, carácter y química con los demás, que la gente los respeta y desea seguirlos.

Repaso de las siete características para edificar el respeto como líder:

1. Respétese a sí mismo y a los que trabajan con usted.
2. Exceda las expectativas de los demás.
3. Manténgase firme en sus convicciones y principios.
4. Posea una madurez que sea mucho mayor que su edad y experiencia.
5. Experimente el éxito en su carrera, en su familia, y en su vida personal.
6. Contribuya al éxito de otros.
7. Piense más allá que lo demás.

Evaluación: De las siete características anteriores de un líder respetado, ¿cuáles cree que hace naturalmente? ¿En cuáles necesita mejorar?

Aplicación: Reflexione y escriba un paso de acción que puede tomar para crecer en su influencia personal.

CÓMO
GANARSE
A LA GENTE