

CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN TRES

¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?

*«Traten a los demás como ustedes quisieran ser tratados,
porque eso nos enseña la Biblia».*

Mateo 7:12 (BLS)

Todos los seres humanos tienen el deseo de relacionarse con otra gente, sin importar que tan viejos o jóvenes estén, que tan introvertidos o extrovertidos sean, que tan ricos o pobres, que tan educados o no lo sean; somos sencillamente criaturas sociales diseñadas para las relaciones. Nuestra motivación puede ser el amor o la soledad, la necesidad de aceptación o la necesidad de sentirse realizado, o puede ser simplemente el deseo de ser exitoso; cualquiera que sea la razón, todos estamos motivados para experimentar la vida en comunidad y no en aislamiento. Esto requiere que nos relacionemos con los demás.

Entonces ¿cómo lo hacemos? ¿Cómo se relaciona el líder con otra gente? La respuesta es sencilla: dejar de pensar en nosotros mismos y en nuestros propios asuntos, y empezar a enfocarnos en los demás. Es por eso que la «pregunta de la relación» es tan importante. Para aumentar su habilidad de relacionarse con la gente, vamos a examinar seis principios sociales que responden la pregunta de la relación: «¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?»

1. El principio de la _____:

Toda la población, con una pequeña excepción, está compuesta por los demás seres humanos.

Albert Einstein dijo: «Una persona comienza a vivir cuando puede vivir más allá de sí misma». A la mayoría de la gente, incluyendo a los líderes, les resulta difícil vivir más allá de su mundo pequeño. Los líderes cristianos pueden esconderse detrás de la excusa de que «están haciendo la obra de Dios», y la consideran más importante que cualquier otra cosa; desafortunadamente, esto puede disfrazar el egoísmo. El hecho es que nos importa porque es lo que NOSOTROS estamos haciendo en ese momento, pero para romper el molde, los líderes deben reunir tres recursos:

- a. _____: La habilidad de ver el cuadro completo, la perspectiva total, más allá de los intereses personales de uno.
- b. _____: La condición estable que viene con la experiencia, la sabiduría y el no ser egoísta.
- c. _____: La disposición de vigilar el bienestar de una persona, un grupo o una tarea.

Estudio de un caso bíblico: Nabucodonosor y el imperio babilónico (Daniel 4:1-37)

Una ilustración clásica de un líder que falló en practicar este principio, es el rey Nabucodonosor. Después de que su ejército capturó a los ciudadanos de Israel, este rey escogió a los mejores jóvenes israelitas y comenzó a presionarlos para que cedieran a lo que él deseara. De hecho, la población entera de Babilonia se volvió arrogante y presuntuosa, reinaron esa porción del mundo por muchos años. El rey Nabucodonosor mostró ser uno de los reyes más arrogantes de la historia y Dios tuvo que tratar con él de la manera más inusual, lo llevó de su posición de rey a vivir como un animal en el campo. Permaneció allí hasta que reconoció completamente a Dios como el gobernante supremo del mundo. Tuvo que aprender a someterse, a renunciar a tener el control y volverse dócil. En Daniel 4:36-37, el rey Nabucodonosor fue un líder diferente. Note cómo desarrolló una perspectiva del cuadro completo:

1. Palabras de _____: Él expresó agradecimiento y bendición por la gracia y la misericordia de Dios

2. Perspectiva _____: Reconoció que no lo sabía todo, y escuchó a los demás.
3. Corazón _____: Expresó humildad en referencia a su importancia y poder.

Discusión: ¿Me cuesta trabajo poner a otros primero?

2. El principio del _____:

En vez de poner a otros en su lugar, debemos ponernos nosotros en el lugar de ellos.

El éxito puede traer muchas cosas: poder, prestigio, fama y riqueza. Tristemente así como los líderes ascienden a su posición, se olvidan del lugar de dónde vinieron. Al viajar por el mundo, nuestro equipo de EQUIP ha observado que muchos líderes abusan de aquellos que están a su cargo, por lo que el liderazgo se convierte en una travesía de poder. Tanto es así que entre más pobreza haya en un país, más abuso, y esto no es un modelo bíblico de liderazgo.

Jesús, el líder supremo, nació en un establo, y jamás sintió que fuera demasiado importante como para servir a los pobres o discapacitados; de hecho, frecuentemente comía con las personas de clase más baja en la sociedad. A pesar de ser el líder perfecto, su meta no era poner a las personas en su lugar, recordándoles lo imperfectas que eran; por el contrario, se puso en su lugar, caminó por donde ellos caminaron, interactuó con ellos en su lenguaje cotidiano y sufrió lo que ellos sufrieron (Hebreos 4:15). ¿Por qué los líderes fallan en practicar esto? Es sencillo, por naturaleza no nos vemos a nosotros mismos y a los demás desde la misma perspectiva; cuando fallamos en ver las cosas desde la perspectiva de los demás, fallamos en nuestras relaciones.

Estudio de un caso bíblico: Abigail y el ejército de David (I Samuel 25:18-35)

Hemos notado en nuestra última sesión que Nabal y su esposa Abigail manejaron las relaciones de manera completamente diferente; tome nota de cómo Abigail elige responderle a David y a su ejército, después de que Nabal ofendió a David y puso en peligro a su familia entera. Ella poseía la perspectiva de un líder:

a. La cabeza de un líder: _____ a las personas.

Abigail supo cómo pedirle a David para así lograr su meta.

b. El corazón de un líder: _____ a la gente.

Abigail asumió el papel de sierva, sometiéndose a David y a su esposo.

c. La mano de un líder: _____ a las personas.

Abigail les dio a David y a sus hombres lo que necesitaban, les añadió valor al salvar su propia vida.

Cómo practicar el principio del intercambio:

1. Deje «su lugar» y visite «el lugar de ellos» para ver así su _____.

La mejor manera de evitar ofender a otros es ponerse en sus zapatos.

2. Examine su _____.

Cuando no desea cambiar, verá las diferencias en otros, pero cuando está dispuesto a cambiar, verá las similitudes.

3. Pregúntele a otros qué harían ellos en su _____.

La clave con este principio es la empatía. A veces es mejor preguntarles a otros su opinión.

Discusión: ¿Me esfuerzo por ver las cosas desde el punto de vista de la gente?

3. El principio del _____:

Cada persona que conocemos tiene el potencial de enseñarnos algo.

Los líderes eficientes nunca dejan de crecer. Que continuemos aprendiendo o no, no tiene que ver con quién nos está enseñando, pero sí tiene mucho que ver con lo dóciles que somos para ser enseñados. Podemos aprender de cualquiera, bueno o malo, el hecho es que podemos aprender cosas en los lugares más inesperados y de las personas más inesperadas. Sin embargo, sólo un espíritu dócil, educable, nos permitirá sacar provecho de esta realidad.

Estudio de un caso bíblico: Naamán y su siervo (II Reyes 5:1-14)

Naamán era un gran líder militar en su época, de hecho había ganado el respeto de su rey. Lamentablemente, sufría de una terrible enfermedad, de lepra, pero cuando supo del profeta Eliseo, decidió ir y preguntarle si podía sanarlo. Sin embargo, fue decepcionado a su llegada. En vez de tener un encuentro impresionante con el profeta, Naamán recibió instrucciones del sirviente de la casa. Luchó con su orgullo, había tenido expectativas falsas. El punto es que no fue dócil ni educable, y al igual que muchos líderes hoy en día...

- Quería un cambio rápido.
- Esperó un trato especial.
- Tenía ciertas teorías acerca de la solución.
- Se enojó al recibir un trato injusto.
- Rechazó la solución al principio.

Cómo aprender de otros.

Se requirió de otro sirviente para convencer a Naamán de seguir las instrucciones de bañarse en el río Jordán, y cuando lo hizo, fue sanado completamente.

Ser dócil y educable tiene su recompensa. Aquí hay unas sugerencias para los líderes de hoy:

- Valore a la gente.
- Identifique las características únicas y las fortalezas de la gente.
- Haga preguntas.

Discusión: ¿Me acerco a la gente con el deseo de aprender de ellas?

4. El principio del _____ a:

La gente se interesa en la persona que se interesa en ellas.

Se ha dicho que: «puedes hacer más amigos en dos meses al estar interesado en otra gente, que los que puedes hacer en dos años al intentar que otra gente esté interesada en ti». La idea es simple, si quiere relacionarse con los demás, enfóquese en ellos y no en sí mismo, de esto se trata el verdadero carisma.

Esta frase sencilla debería ser una guía para todos los líderes: «A las personas no les importa qué tanto sepa, basta que saben lo mucho que le importan a usted». Esto requiere de escuchar, enfocarse en lo externo, una mente inquisitiva y el deseo de ayudar a las personas a ver cómo le añaden valor a los demás.

Estudio de un caso bíblico: Jonatán (I Samuel 18:1-4; 20:1-42)

La relación de Jonatán y David en I Samuel es el vivo ejemplo de este tipo de enfoque. Jonatán amó a David tanto como se amaba a sí mismo (I Samuel 18:1). Jonatán apoyó a David para ayudarlo a ser rey. Tome nota de estas características que Jonatán poseía, y que le permitieron conectarse con David:

1. Jonatán estaba _____ y era _____: Hizo tiempo para las necesidades de David (I Samuel 18:1-4). Era una persona con quien David podía contar en cualquier momento (I Samuel 18:5-17).

2. Jonatán era _____ y _____: Tomó riesgos para así proteger y asegurarse del futuro de David (I Samuel 18:18-33). Estaba comprometido a hacer lo que era correcto, aún cuando lo perjudicara. (I Samuel 18:34-42).

Cómo edificar su carisma:

- Esté verdaderamente interesado en otras personas.
- Sonría a menudo.
- Recuerde que el nombre de una persona es importante para ella.
- Sea un buen escuchador.
- Haga sentir sinceramente importantes a las otras personas.

Discusión: ¿Usualmente me enfoco en los demás y en sus intereses, o me enfoco en mí mismo?

5. El principio del _____:

Crear lo mejor de la gente casi siempre saca a relucir lo mejor de la gente.

Las personas generalmente responden a las expectativas que sienten que los líderes tienen de ellas. En otras palabras, van a vivir de acuerdo a las expectativas que ellas creen que sus líderes tienen. Es por eso que debemos creer lo mejor de cada persona que lideramos. Los líderes deben poner un número «10» imaginario en la frente de todos, ya que toda la gente tiene el potencial y puede convertirse en la persona que Dios había planeado que fuera.

Sin embargo, con frecuencia se requiere de un líder para sacar lo mejor de esas personas. Veamos el estudio de un caso bíblico que muestra esta verdad:

Estudio de un caso bíblico: Bernabé y Marcos (Hechos 15:36-39; II Timoteo 4:11)

Bernabé era un gran líder en el Nuevo Testamento, de hecho su nombre significa: el hijo de consolación. Les daba su dinero, su tiempo, ánimo y creencias a los demás, aun cuando esas personas mostraran pequeñas señales de tener un gran potencial. Por ejemplo, Juan Marcos era un joven que andaba con Pablo y Bernabé en un viaje de misiones, pero debido al miedo y la inmadurez, Marcos se dio por vencido y regresó a casa. Pablo se rehusó a llevarlo en otro viaje, no quería darle a este hombre una segunda oportunidad. Sin embargo, Bernabé vio el potencial y tomó a Marcos bajo su tutela hasta que floreció. Años después, Pablo estaba en la prisión y se dio cuenta del valor de Juan Marcos, a tal punto que pidió que lo mandaran a la cárcel en que se encontraba para que le ayudara (II Timoteo 4:11).

¿Cómo pudo hacer esto Bernabé?

- Vio el potencial que otros no veían.
- Mostró gracia cuando otros sentían que nadie la merecía.
- Encontró oportunidades para que la gente experimentara resultados y éxito.

Verdades acerca del principio del número 10:

- Nuestra _____n en algunas personas no debería detenernos de creer en la gente.
- Un corazón confiado está emocionalmente _____. No se convierta en un líder desconfiado.
- Nos comportamos de acuerdo a nuestras _____. Cultive una fe saludable y un optimismo en los demás.

«Trate a un hombre como aparenta ser y lo hará peor persona. Pero trate a un hombre como si ya fuera lo que potencialmente puede llegar a ser, y lo hará el hombre que debiese ser». Johann Wolfgang Von Goethe

Discusión: ¿Creo lo mejor de los demás?

6. El principio de la _____:

Interesarse en las personas debe preceder a confrontarlas.

El conflicto y la confrontación son parte del territorio del liderazgo, desafortunadamente a nadie le gusta esta parte, por lo que muchos líderes escogen una de dos reacciones inadecuadas. Un extremo es que salen huyendo ante cualquier señal de confrontación; desean tanto ser apreciados que no pueden soportar confrontar a alguien ni la posibilidad de hacerlos enojar. El otro extremo es que los líderes se pueden volver tan rencorosos hacia una persona o una situación, que finalmente estallan y la confrontación no es ni saludable ni redentora. Los líderes deben comprender que el conflicto es neutral e inevitable, y que puede ser una experiencia positiva si el amor precede la confrontación.

Estudio de un caso bíblico: Natán y David (II Samuel 12)

Aprendemos lo siguiente del profeta Natán mientras confrontaba al rey David después de que hubiera pecado con Betsabé:

1. Natán había estado escuchando a Dios (v.1).
2. Natán conocía las circunstancias de David (v.1-6).
3. Natán fue objetivo en su perspectiva (v.7-8).
4. Natán comprendía la raíz del asunto (v.9-12).
5. Natán vio la causa y el efecto máximo del pecado de David (v.14).

Mapa para la confrontación saludable:

- Confronte a la persona con el cariño que le tiene, mostrando su interés por ella.
- Busque primero el entendimiento, no necesariamente estar de acuerdo.
- Acuerden un plan de acción.

Discusión: ¿Me importa lo suficiente como para confrontar de la manera correcta?

Evaluación: ¿Cuál de estos principios relacionales practica mejor? ¿En cuál es usted más débil?

Aplicación: Escriba el paso que debería tomar para mejorar su relación con los demás.

CÓMO GANARSE A LA GENTE