

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN CINCO

# 5

## *¿Estamos dispuestos a invertir en otros?*

*«Preocupémonos los unos por los otros, a fin de estimularnos al amor y a las buenas obras... animémonos unos a otros».*

*Hebreos 10:24-25*

En las lecciones anteriores nos hemos enfocado en tres preguntas claves:

- ¿Estamos preparados para las relaciones?
- ¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?
- ¿Podemos desarrollar la confianza mutua?

Cuando hayamos aprendido a practicar fielmente los «principios relacionales» a los que se refieren las preguntas anteriores, habremos establecido el fundamento para relaciones más fuertes y significativas. Sin embargo, si nos detenemos aquí nos perderemos la mejor parte de las relaciones, lo que nos lleva a una pregunta de inversión muy importante: ¿estamos dispuestos a invertir en los demás?

Mucha gente invierte en cosas que son pasajeras, así que ¿en qué puede invertir que sí dure? ¿En las personas! Cuando se reduce a esto, ¿acaso existe algo más en el mundo que verdaderamente importe comparado con las personas? Una vez que haya conocido a la gente, aprenda a invertir en ella. Las mejores relaciones siempre son el resultado de una dádiva desinteresada. Los siguientes cinco principios relacionales ofrecen una perspectiva de algunas de las formas más importantes en las que podemos invertir.

### 1. El principio de la \_\_\_\_\_:

**Todas las relaciones necesitan ser cultivadas.**

Para que una huerta crezca y florezca, se lleva tiempo en cuidarla y cultivarla, y si se deja descuidada, pronto se secará y morirá. Es lo mismo con las relaciones, cultive una relación y crecerá, pero si la descuida morirá. Ya sea como cónyuge, padre, amigo o líder, usted puede cultivar una relación que se mantenga en crecimiento y saludable al enfocarse en los siguientes puntos:

1. \_\_\_\_\_: El fundamento de una relación es la confianza, y la confianza es fomentada por un compromiso mutuo a la relación.
2. \_\_\_\_\_: Frecuentemente una relación comenzará con una comunicación sencilla, se profundizará con una comunicación más compleja y será sustituida con una comunicación intencionada.
3. \_\_\_\_\_ por el bienestar de la otra persona: Esfuércese por poner los deseos de la otra persona por encima de los suyos.
4. Hagan \_\_\_\_\_ juntos: Las experiencias compartidas ofrecen una conexión duradera entre las personas.
5. Vivan juntos un \_\_\_\_\_: Crecer juntos ayuda a mantener una relación fresca y fuerte.

### **Estudio de un caso bíblico: Moisés y Josué (Éxodo 17, 24 y Números 27)**

Moisés y su asistente, Josué, disfrutaban una relación de mucho tiempo, tan es así que durante cuatro décadas, en las buenas y en las malas, su relación se volvió más fuerte. En conclusión, Moisés invirtió fielmente en Josué.

1. Le dio ánimo: Cuando Moisés le pidió a Josué que escogiera a algunos de los hombres para pelear en contra de los amalecitas, se paró en una colina con el cayado de Dios en su mano, apoyando al ejército que luchaba. (Éxodo 17:8-13).

2. Le dio de su tiempo: A través de los años, Moisés invirtió continuamente en Josué.

3. Le dio oportunidades de crecimiento: Cuando fue a la montaña a ver a Dios, se llevó consigo a Josué. (Éxodo 24:12-13).

4. Le dio su lealtad: Al investir a Josué en frente del pueblo israelita, Moisés lo preparó para que tuviera éxito. (Números 27:12-23).

**Discusión:** ¿Cómo está invirtiendo en las relaciones más importantes de su vida?

2. El principio del \_\_\_\_\_:

Encontremos el uno por ciento en que estamos de acuerdo y demos el cien por ciento de nuestro esfuerzo.

Algunas veces establecer relaciones puede ser difícil, por ejemplo ¿cómo se puede conectar con gente con quien pareciera no tener nada en común? La mayoría de la gente tiene muchas cosas en común, pero ocasionalmente encontramos a alguien que aparenta ser diferente en casi todo. Sin embargo, aún las personas más diferentes tienen algo en común y una vez que lo encuentran necesitan dirigir el cien por ciento de su esfuerzo hacia este punto de acuerdo. Entre más diferencias haya, más importante es enfocarse en lo que sí tienen en común, y más grande será el esfuerzo que necesitarán dar. Los beneficios son cuantiosos.

1. Prepara el \_\_\_\_\_ para una relación.
2. Evita \_\_\_\_\_ innecesarios.
3. Reduce la probabilidad de crear \_\_\_\_\_.
4. Saca el mejor provecho de una \_\_\_\_\_ difícil.
5. Gana un posible \_\_\_\_\_.

**Estudio de un caso bíblico: Pedro defiende la inclusión de los gentiles que hizo Dios (Hechos 10:1-11:24)**

Algunos de los líderes de la iglesia primitiva sentían que la gracia redentora de Dios era únicamente para los judíos. Cuando los líderes recibieron la noticia que Pedro le había compartido del evangelio a Cornelio y a otros gentiles, hubo un desacuerdo tan fuerte que existió la posibilidad que la iglesia se dividiera. Fue desde el regreso de Pedro a Jerusalén después de ministrar a los gentiles, que hubo una gran confrontación. Sin embargo, Pedro se enfocó en el único asunto en el cual los líderes y él estaban de acuerdo: la ministración del Espíritu Santo en la vida de un creyente genuino. Él declaró: «*El Espíritu Santo descendió sobre ellos tal como al principio descendió sobre nosotros*» (Hechos 11:15); y los líderes contestaron: «*¡De manera que también a los gentiles ha dado Dios arrepentimiento para vida!*» (Hechos 11:18). El proceso que se siguió fue el siguiente:

1. \_\_\_\_\_ (Hechos 2-3).
2. \_\_\_\_\_ en común (Hechos 11:15-17).
3. Continuar con la \_\_\_\_\_ (Hechos 11:18).
4. \_\_\_\_\_ en crecimiento (Hechos 11:20-24).

### Discusión:

- Piense en una relación importante en su vida que realmente necesite mejorar ¿En qué cosas usted y la otra persona pueden estar de acuerdo?
- ¿Cómo puede usar esos puntos en común a manera de trampolín que le permita mejorar la relación?

### 3. El principio de la \_\_\_\_\_:

El viaje con otros es más lento que el viaje a solas.

Las relaciones requieren de conexión con otras personas y de paciencia con las personas. El deseo de cada líder debería de ser conectar con la gente y llevarla consigo al viaje del crecimiento para alcanzar así su máximo potencial, pero esto requerirá de mucha paciencia. Casi todos estarían de acuerdo que la paciencia es una buena cualidad que admiramos y deseamos. Aquellos de nosotros que más la necesitamos, somos los menos dispuestos a cultivarla, sin embargo, aquí hay unos pasos que puede tomar para ser una persona más paciente en las relaciones:

1. Comprenda que requiere de tiempo y energía establecer una relación.
2. Póngase en los zapatos de la otra persona, siendo sensible a cómo se siente.
3. Recuerde que todos tienen problemas.
4. Reconozca sus propias imperfecciones.
5. Nunca olvide que todas las relaciones tienen sus momentos difíciles.

### Estudio de un caso bíblico: Josué y los israelitas (Josué 1:10-8:35)

Después de la muerte de Moisés, el Señor le mandó a Josué que dirigiera a los israelitas a cruzar el Jordán hacia la tierra prometida. Si Josué hubiera entrado solo, el viaje se hubiera completado rápidamente, pero Josué fue responsable de guiar a la gente con él hacia la tierra prometida. El «principio de la paciencia» fue practicado de manera repetitiva:

1. Se dieron \_\_\_\_\_ claras (Josué 1:10-12).
2. Se necesitó tiempo para la \_\_\_\_\_ (Josué 1:11).
3. Josué \_\_\_\_\_ a que todos cruzaran el río (Josué 3:17).
4. La derrota de Israel en Hai fue un gran \_\_\_\_\_ (Josué 7:6-7).

**Discusión:** ¿Cómo puede cambiar sus actitudes y sus acciones para ser menos impaciente y ser más capaz de mantenerse conectado con los demás?

### 4. El principio de la \_\_\_\_\_:

La prueba verdadera de las relaciones no es solo cuán leales somos cuando los amigos fallan, sino cuánto nos alegramos al verles triunfar.

A veces, este principio es difícil de comprender, ya que parece extraño que nuestras amistades sean leales en nuestros fracasos, pero que nos abandonen cuando somos más exitosos que ellos. Existe una verdad poderosa en esta declaración de John Maxwell: «La gente promedio no desea que otros sobresalgan del promedio». La mediocridad desea compañía y ¡no desea que nadie sea enormemente exitoso!

Cuando sus amigos disfrutan de un gran éxito, ¿puede regocijarse y celebrar con ellos? ¿Ora diariamente por su éxito? Esto bien podría ser la prueba más grande de una relación para un líder. ¿Cómo aprende a celebrar con aquellos que disfrutan de un gran éxito en vez de ignorarlos o incluso subestimarlos? A continuación encontrará algunos principios que le servirán como recordatorio:

1. El gozo de un logro disminuye cuando no hay con quien lo pueda celebrar. Disfrute de sus logros al celebrarlos con otras personas.
2. Las personas pueden identificarse rápidamente con el fracaso pero algunas veces les cuesta trabajo relacionarse con el éxito. Cuando no se identifican con el éxito pueden resentirse.
4. Lo que le impide a la gente alcanzar su éxito, es lo que la priva de celebrar el éxito de otros. Las debilidades de las personas, como la inseguridad emocional, una mentalidad de escasez o muy celosa, no les permite gozarse con los demás.

#### Estudio de un caso bíblico: el rey Saúl y David (1 Samuel 18: 5-16)

El ejército de Israel, bajo el cargo del rey Saúl, se acobardó lleno de miedo por el gigante Goliat. No había nadie, ni siquiera el rey, que se atreviera a pelear contra Goliat. Sin embargo David, un pastor de ovejas, se ofreció y valientemente destruyó al gigante en el nombre del Señor! Cuando el ejército de Israel vio que Goliat estaba muerto, persiguieron a los filisteos y ganaron la gran batalla. Mientras que Saúl y David iban de regreso a casa, después de la tremenda victoria sobre los filisteos, las mujeres de la ciudad salieron a recibir al rey Saúl, danzando, cantando y diciendo: «Saúl mató a sus miles y David a sus diez miles». Dicho esto, la Biblia muestra que Saúl se enojó demasiado por las palabras de aquellas mujeres, estaba enfurecido de celos.

Saúl no logró entender los siguientes principios claves de liderazgo:

1. Mi \_\_\_\_\_ puede ser alcanzado sólo con otros.
2. Mis \_\_\_\_\_s pueden ser fortalecidas sólo por otros.
3. Mi influencia puede ser \_\_\_\_\_ sólo a través de otros.
4. Mi \_\_\_\_\_ puede ser dejado sólo para otros.



#### Discusión:

- ¿Le cuesta cierto trabajo celebrar el éxito de los demás?
- ¿Puede identificar algunas razones por las cuales titubea en celebrar el éxito de otros?
- ¿Qué le gustaría hacer diferente para poder ayudar a los demás a celebrar?

#### 5. El principio del \_\_\_\_\_:

Subimos a un nivel más alto cuando tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan.

Existen tres caminos en los cuales podemos transitar para relacionarnos con los demás. Podemos tomar...

- El camino \_\_\_\_\_: en dónde tratamos a los demás peor de lo que nos tratan.
- El camino \_\_\_\_\_: en dónde tratamos a los demás igual que ellos nos tratan
- El camino \_\_\_\_\_: en dónde tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan.

El camino bajo daña las relaciones y aleja a los demás de nosotros. El camino medio tal vez no aleje a la gente, pero tampoco la atraerá a nosotros; actúa por reacción más que por iniciativa, y permite que los demás dicten el patrón de conducta de nuestras vidas. En cambio, el camino alto nos ayuda a crear relaciones positivas y atrae personas hacia nosotros al establecer un patrón positivo de conducta con los demás que hasta a la gente negativa le resulta difícil menospreciar.

El camino alto es el sendero menos recorrido, ya que requiere pensar y actuar de maneras que no son naturales

ni comunes. Sin embargo, aquellos que toman el camino alto se convierten en instrumentos de gracia para los demás. De hecho, las personas del camino alto tienen varias características en común.

Aquellos que toman el camino alto...

1. Entienden que lo importante no es qué le sucede a uno sino qué sucede dentro de uno. Se rehúsan a dejar que los demás controlen sus acciones.
2. Se comprometen a viajar continuamente por el camino alto. No permiten que las circunstancias dicten sus acciones.
3. Extienden de su gracia a otros, al ver sus propias imperfecciones y su necesidad de gracia y entendimiento de los demás.
4. Se rehúsan a verse a sí mismos como víctimas, sino que escogen servir a los demás.

DEBIDO A QUE EL CAMINO ALTO ES CUESTA ARRIBA, NADIE LO TRANSITA POR ACCIDENTE.

#### **Estudio de un caso bíblico: David y Saúl (1 Samuel 24:1-22)**

Cuando examinamos «el principio de la celebración», observamos que Saúl se rehusó a celebrar el éxito de David. Saúl no sólo se enojó, sino que también comenzó con el cometido de terminar con la vida de David. Saúl vivía en una búsqueda persistente de David, de hecho, I Samuel 24 describe una ocasión cuando Saúl lo intentó destruir. La Biblia explica que Saúl entró a una cueva en donde David y sus hombres estaban escondidos, y el rey Saúl se convierte en un blanco fácil. Esta es una oportunidad para David de regresar mal por mal, no obstante practica «el principio del camino alto» y trata a Saúl mejor de lo que Saúl lo había tratado.

1. David tiene la oportunidad de escoger el camino bajo (v.3).
2. David se encuentra presionado a tomar el camino bajo (v.4).
3. David es tentado a tomar el camino bajo (v.4).
4. David rechaza el camino bajo (v.7).
5. David declara que siempre seguirá el camino alto. (v.12, 22)

#### **Discusión:**

- ¿Por qué es difícil tomar el camino alto con alguien que está tomando con usted el camino bajo?
- ¿Qué es lo que guardar un deseo de venganza le hace emocional, física y espiritualmente a una persona?
- ¿Está de acuerdo que tomar el camino alto saca lo mejor de usted?

**Evaluación:** Repase los cinco principios relacionados con la pregunta de la inversión. ¿En cuál de estos principios es usted más débil?

**Aplicación:** Mientras piensa en ese principio con el cual más lucha, ¿cuáles son los pasos que puede tomar de manera más eficaz para practicar este principio?

CÓMO  
GANARSE  
A LA GENTE