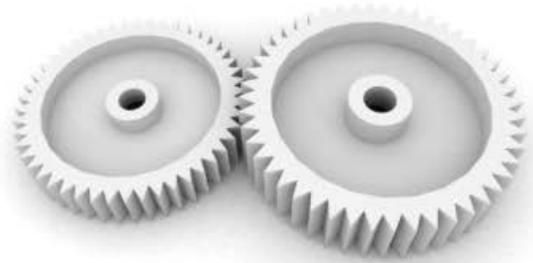


# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN SEIS

## ¿Cómo podemos crear una relación en la que todos salgan ganando?

*«Mejor son dos que uno, pues reciben mejor paga por su trabajo.  
Porque si caen, el uno levantará a su compañero; pero  
¡ay del que está solo! Cuando caiga no habrá otro que lo levante».*  
Eclesiastés 4:9-10

Cada relación tiene el potencial de ser una conexión de beneficio mutuo. Cuando ambas personas entran a una relación con una mentalidad de inversión (mencionada en la lección anterior), el resultado usualmente es una relación mutuamente satisfactoria en la que todos salen ganando. Ese tipo de relación les añade valor a ambas personas, y si los dos mantienen una actitud bondosa y ambos tienen sus necesidades satisfechas, entonces la relación puede convertirse en algo realmente especial. En conclusión, mientras ambas personas tengan la experiencia de un beneficio constante en las áreas que valoran, desarrollarán una sinergia.



### La pregunta de la sinergia: ¿Podemos crear una relación en la que todos salgan ganando?

La sinergia puede ser definida como una acción combinada o cooperativa que en muchas ocasiones incrementa la efectividad de cada uno. En otras palabras, es el resultado de las relaciones mutuamente satisfactorias. La única manera de edificar una relación positiva, duradera y sinérgica es al asegurarse que todos se beneficien. Los siguientes principios relacionales contestan la siguiente pregunta: «¿Podemos crear una relación en la que todos salgan ganando?»

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

Cuando ayudamos a otros, nos ayudamos a nosotros mismos.

Muchas personas desean hacer «retiros» de sus relaciones sin haber hecho antes «depósitos». Desean invertir lo menos posible en la relación mientras que reciben a cambio algo enorme, ese tipo de relaciones torcidas nunca duran. Por otro lado, los que invierten generosamente en sus relaciones con frecuencia reciben más de los demás de lo que ellos pueden dar. Cuando les añadimos valor a las personas, muchas de ellas desean añadirnos valor a nosotros. El enfoque hacia la vida es la clave de un dador: siempre enfóquese en lo que puede dar en una relación. ¿En dónde se encuentra cuando se trata de dar a los demás? Existen tres tipos de personas cuando se trata de dar:

1. \_\_\_\_\_: Los que reciben y nunca dan.
2. \_\_\_\_\_: Los que primero reciben y luego dan.
3. \_\_\_\_\_: Los que dan y luego reciben.

#### Las personas que invierten en los demás tienen algunas cosas en común. Ellos...

1. Entienden que las personas tienen un gran valor.
2. Practican el principio de sembrar y cosechar.
3. Creen que a Dios le agrada que les ayudemos a los demás.
4. Se enfocan en la inversión, no en el rendimiento.

### Estudio de un caso bíblico: La mujer virtuosa (Proverbios 31:10-31)

La mujer virtuosa que se describe en Proverbios 31, es un hermoso ejemplo de un dador generoso que invierte fielmente en los demás. Debido a su enfoque hacia la vida como dadora, ella es llamada digna de confianza, trabajadora, emprendedora, compasiva, y sumamente respetada.

- a. Le da honor a su esposo (v.11-12).
- b. Provee para sus hijos (v.15).
- c. Se interesa y ayuda al necesitado (v.20).
- d. Sus palabras están llenas de bondad y sabiduría (v.26).
- e. Recibe honor y respeto de su esposo, sus hijos y de los demás (v.28-31).

#### Discusión:

- ¿Tiende usted a ser un comerciante, un negociante o un inversionista?
- ¿Cuál es su plan para invertir deliberadamente en los demás?

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

**Si todos los factores están balanceados, la gente estará más dispuesta a trabajar con personas que les guste; si no todos los factores están balanceados, harán justamente lo mismo.**

John Maxwell ha dicho a menudo: *«Las personas no lo van a acompañar si no se llevan bien con usted»*. Para decirlo de otra manera, las personas quieren realizar el viaje de la vida con la gente que les gusta y con la que disfrutan estar. Prefieren estar con amigos verdaderos. Un amigo verdadero...

1. Lo ve en su peor momento, pero nunca olvida lo mejor de usted.
2. Cree que usted es un poco más maravilloso de lo que es en realidad.
3. Puede hablar con usted por horas enteras o permanecer a su lado en completo silencio.
4. Celebra feliz el éxito que usted logra.
5. Le dice la verdad en todo tiempo.
6. Permanece con usted cuando todos los demás lo abandonan.

Un líder lo expresa de esta manera: *«Un amigo verdadero es aquel que escucha y comprende cuando usted le comparte sus más profundos sentimientos. Lo apoya cuando está en apuros; lo corrige con amabilidad y amor cuando yerra; y perdona cuando falla. Un amigo verdadero lo empuja para que crezca personalmente, lo hace extenderse hasta alcanzar su máximo potencial. Pero lo más increíble de todo es que festeje sus éxitos como si fueran los de él»*.

Usted no puede mantener una amistad profunda con todo el mundo. Sin embargo, sí puede ser una persona amigable, amable y compasiva con todos los que conozca. Puede tratar a cada persona como un individuo, y no como un simple «contacto de negocios» o un nombre en una lista. Hay tres claves para lograr este proceso.

1. Desarrolle conocimiento de las personas. Aprenda tanto como le sea posible de los diferentes tipos de personalidades.
2. Desarrolle sus destrezas de servicio. Aprenda como servir eficientemente a los demás.
3. Desarrolle sus destrezas para escuchar. Aprenda como escuchar con un interés genuino y comprensivo por los demás.

### Estudio de un caso bíblico: David y sus valientes (2 Samuel 8:15-18; 23:8-38; 1 Crónicas 12:1-40)

David tenía muchas cosas que gustaban de él: talento, humildad, valentía y visión. Sin embargo, una de sus más grandes cualidades, la segunda solamente después de su corazón por Dios, era su capacidad de desarrollar y mantener amistades profundas y duraderas. Los principales líderes de su ejército y de su administración eran también amigos leales y confiables. Poco después de que derrotara a Goliat, se encontró huyendo de Saúl. Aunque era odiado y perseguido, todo empezó a cambiar para David debido a su amistad con Jonatán. A partir de ese momento, el éxito de David estuvo en proporción directa de las amistades que estableció y de las personas que lo rodearon. Al principio, algunos de sus amigos eran inadaptados sociales cuando comenzaron la amistad. Otros eran fuertes cuando llegaron con David, no obstante, los hizo a todos aún mejores. David, un

«matagigantes» en su juventud, los desarrolló y lideró para que se convirtieran en matagigantes. Vemos varias de estas características en esas amistades profundas que David desarrolló.

1. David fue su \_\_\_\_\_. Él invirtió tiempo y energía en su crecimiento personal y profesional.
2. David los \_\_\_\_\_. Su ejemplo personal de devoción a Dios y a su nación los llamó a la grandeza.
3. David los \_\_\_\_\_. Confiaba en ellos y los facultó para que alcanzaran su máximo potencial.
4. Los amigos de David le añadieron \_\_\_\_\_. Lo sirvieron fielmente.
5. Los amigos de David le eran \_\_\_\_\_. Estaban dispuestos a morir por él.
6. David y sus amigos lograron juntos el \_\_\_\_\_.

#### Discusión:

- ¿Ha desarrollado usted algunas amistades profundas y duraderas?
- ¿Qué necesita hacer para desarrollar o fortalecer sus amistades?
- ¿Está de acuerdo con la afirmación que dice que los verdaderos amigos son personas que sacan a relucir lo mejor de usted?
- ¿Cómo saca a relucir lo mejor de sus amigos, y cómo sacan ellos a relucir lo mejor de usted?

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

**Trabajar juntos aumenta la probabilidad de ganar juntos.**

Este principio es de crucial importancia para los líderes que desean hacer una diferencia mayor. Las asociaciones en el ministerio se forman a menudo en los corazones de hombres y mujeres espiritualmente maduros que confían unos en los otros y desean hacer un impacto máximo para el reino de Dios. Los socios en el ministerio se comprometen unos con otros dando lo mejor de sí durante todo el tiempo que sea necesario para lograr lo acordado mutuamente sobre la misión. Las asociaciones llevan una visión compartida del punto en el que son un sueño hasta convertirse en una realidad.

Cuando los individuos trabajan juntos, la probabilidad de un logro trascendente se ve grandemente aumentada. Lo mismo sucede con las organizaciones. Las asociaciones deberían de formarse por las siguientes razones:

1. \_\_\_\_\_: Entre más grande la efectividad, mejores los resultados.
2. \_\_\_\_\_: Entre más grande la eficiencia, mejor es el uso de los recursos.
3. \_\_\_\_\_: Entre más facultades se otorguen, mayor será la movilización de las personas, los dones y las capacidades.

Hay varias claves en toda asociación exitosa:

1. Las asociaciones se tratan de multiplicación.
2. Las asociaciones se construyen sobre la confianza.
3. Las asociaciones se forman para lograr una meta o una visión compartidas.
4. Las asociaciones siempre involucran un proceso de crecimiento.
5. Las asociaciones se forman sobre las fortalezas de cada socio.
6. Las asociaciones requieren de inversión por parte de cada socio.
7. Las asociaciones requieren de compromiso, comunicación, generosidad, flexibilidad y enfoque en el panorama total, en el cuadro completo.

### Estudio de un caso bíblico: Pedro y Juan (Lucas 9:46-50; 22:24-34; Hechos 3:1)

No era inusual que los discípulos discutieran acerca de quién de ellos iba a ser el mayor cuando Jesús estableciera su reino. Cada uno deseaba ser el «número uno». Aunque todos los doce discípulos participaban en estos debates, pareciera que Pedro y Juan habían sido probablemente los más inclinados a pensar de sí mismos como el «mayor». Después de todo, ellos parecían ser los dos líderes claves en casi cada situación, y Jesús está tratando constantemente de instruirlos sobre el liderazgo de servicio genuino. Es interesante notar la palabra «juntos» en el pasaje de Hechos 3. Es solo una palabra, pero parece tener un gran significado en esta situación. Pedro y Juan están haciendo en realidad algo juntos, y no hay ninguna indicación de que su antigua rivalidad todavía exista. Después de Pentecostés, la oración de Jesús por unidad que aparece en Juan 17 ha sido contestada, por lo menos en las vidas de Pedro y de Juan.

En la comunidad cristiana, las asociaciones hacen lo siguiente:

1. \_\_\_\_\_ la efectividad del ministerio.
2. \_\_\_\_\_ el cuerpo de Cristo.
3. \_\_\_\_\_ la motivación del líder.
4. \_\_\_\_\_ al mundo de nuestra unidad en Cristo.
5. \_\_\_\_\_ n nuestro compromiso mutuo.
6. \_\_\_\_\_ el corazón de Dios.

#### Discusión:

- Sueñe por un momento. ¿Cómo podría impactar su vida, su familia, su organización o su iglesia el hecho de formar una asociación exitosa?
- ¿Qué fortalezas aporta usted que podrían añadir valor a una asociación potencial?

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

**En las mejores relaciones, el gozo de estar juntos es suficiente.**

¿Existe acaso algo más gratificante que pasar tiempo con alguien con quien usted tiene una gran relación? ¿No es verdad acaso que siempre que tiene una experiencia gozosa en la vida, el gozo se duplica más si lo puede compartir con un amigo? Hay cuatro factores que ayudan a crear el clima apropiado para las relaciones en las que el simple hecho de estar juntos es suficiente:

1. Los \_\_\_\_\_ compartidos crean vínculos afectivos que perduran.
2. \_\_\_\_\_ juntos crea una relación de compromiso que crece.
3. El \_\_\_\_\_ mutuo crea una relación saludable que se vuelve más fuerte.
4. El \_\_\_\_\_ incondicional crea un ambiente seguro para que una relación se profundice.

### Estudio de un caso bíblico: Jesús y su iglesia (Juan 14: 1-23; 15:15)

Nuestra relación con Cristo es la más importante de todas. ¿No es maravilloso saber que Él se deleita en tener una relación con nosotros? ¡Ha pagado un gran precio para hacer esto posible, y quiere que estemos con Él por siempre y para siempre! Piense en esto:

1. Desea que pasemos toda la eternidad con Él (Juan 14:3).

2. Regresó al cielo expresamente para preparar un lugar para que estemos con Él (Juan 14:2).
3. Él es el camino por el cual ganamos la entrada al lugar que está preparando (Juan 14:4-6).
4. El Espíritu de Cristo mora con nosotros ahora y para siempre (Juan 14:16, 23).
5. Él nos llama sus amigos (Juan 15:15).

Jesús ama de manera incondicional a los creyentes y quiere simplemente una relación con nosotros. Podemos aprender del ejemplo de Jesús la forma de mantener relaciones fuertes.

**Discusión:**

- Piense en personas que conozca personalmente quienes hayan mantenido una buena relación por más de veinte años. (Puede ser cualquier tipo de relación, como por ejemplo una pareja casada, socios de negocios, colegas en el ministerio, o amigos.) ¿Qué es lo que hacen para mantener la relación fuerte?
- ¿Qué puede aprender usted de ellos?

**Evaluación:** ¿Qué tan eficiente es para desarrollar relaciones en las que todos salen ganados?

**Aplicación:** Piense por lo menos en una relación en la que tiene problemas actualmente y que necesite llegar al punto en el que todos ganen. ¿Qué pasos puede tomar para crear sinergia en esta relación?

Tome unos minutos para examinar sus seis puntos de acción de la sección de «Aplicación» de cada lección. Pídale al Señor en oración que le ayude a crecer como líder y a ganarse a la gente.

# CÓMO GANARSE A LA GENTE