

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN DOS

## *¿Podemos desarrollar la confianza mutua?*

*«El hermano ofendido es más difícil de ganar que una ciudad fortificada, y las contiendas son como cerrojos de fortaleza... El hombre de muchos amigos se arruina, pero hay amigo más unido que un hermano».*  
Proverbios 18:19, 24(BDA)



¿Por qué fallan tanto las relaciones? Algunos matrimonios que comienzan con gran pasión y esperanza terminan con un final amargo, y lo mismo sucede con algunas amistades que la gente espera que duren toda una vida, también pueden decaer y sucumbir. Los ministerios que inician con expectativa pueden desvanecerse, de la misma manera en que las asociaciones de negocios exitosas pueden llegar a un final desastroso. ¿Por qué? Las razones de estos rompimientos son muchas, pero la causa que pesa más que todas es una confianza destrozada.

Recuerde: las relaciones son la divisa del reino de Dios. Si fallamos en eso, fallamos espiritualmente (I Juan 4:20). Los principios relacionales que examinaremos en esta lección, todos responden a la pregunta: «¿Podemos desarrollar la confianza mutua?»

1. El principio del \_\_\_\_\_:  
La confianza es el fundamento de cualquier relación.

Este es el principio en donde la travesía de una relación inicia con la gente misma. El liderazgo opera a base de confianza, sin la confianza puede tener empleados pero no tendrá seguidores. Ya sea que lo sepa o no, la gente hace estas preguntas de confianza acerca de su líder: ¿Confío en usted? ¿Es realmente confiable? ¿Podemos desarrollar una confianza mutua?

## 3 verdades acerca de la confianza:

1. La confianza comienza con \_\_\_\_\_.  
Si no es honesto consigo mismo, no será capaz de ser honesto con los demás. El engaño propio es el enemigo de las relaciones, por eso sea una persona confiada y confiable y así impactará a los demás.
2. La confianza no puede ser \_\_\_\_\_.  
Si no puede confiar en una persona en todas las áreas, es porque no puede confiar en ella en ninguna. O somos personas éticas o no lo somos, no podemos ser éticos en un lugar y no serlo en otro.

3. La confianza funciona como una \_\_\_\_\_.  
Debemos seguir haciendo depósitos si deseamos que la cuenta aumente. Por eso, conforme los líderes ganan la confianza, es como tener «efectivo en los bolsillos». Esto le ayuda a un líder cuando viene la adversidad, ya que la gente confía en él de manera innata.

### Estudio de un caso bíblico: Sansón (Jueces 13:1-16:31)

Sansón es un ejemplo desgarrador de un líder que falló en seguir «el principio del cimiento». Sansón pudo haber sido uno de los mejores líderes de Israel, pero cuando todo fue dicho y hecho, resultó ser uno de los peores. Con respecto a su relación con Dios y a su liderazgo con su pueblo, observe la vida de Sansón y verá un patrón de conducta negativo que implica problemas. Al igual que Sansón, muchos líderes que están mermando el terreno de la confianza en sus relaciones y en su liderazgo, van a mostrar con frecuencia uno o más de los siguientes rasgos:

1. Fallar en lidiar con debilidades de \_\_\_\_\_.
2. Usar el \_\_\_\_\_ para protegerse a sí mismos.
3. Un \_\_\_\_\_ descontrolado.

#### Discusión:

- ¿Están presentes en su vida algunos de estos rasgos?
- ¿Qué medidas de corrección tomaría?

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

**Nunca permita que la situación importe más que la relación.**

Los líderes deben determinar qué es lo más importante para ellos. Tristemente muchos líderes ignoran el gran valor de las personas y de las relaciones, tan es así que escogen enfocarse más en los proyectos que en la gente. Incluso, habrá ocasiones en que le den prioridad a los resultados a expensas de las relaciones. Sin embargo, los líderes eficientes no cometen este error, sino que reconocen que la gente es su recurso más importante cuando es amada y desarrollada. Además, los líderes exitosos no permiten que la situación en ningún momento se vuelva más importante que la relación. (Sólo para aclarar, existen algunas excepciones escasas a esta regla, como en una relación matrimonial abusiva). Como regla, una pregunta para todos nosotros es: cuando los tiempos difíciles vienen, ¿qué será más importante para nosotros, la situación o la persona?).

**La regla clave a seguir: Determine siempre intentar valorar a la gente primero más que a las situaciones.**

#### ¿Cómo puedo mantener la situación en la perspectiva correcta durante tiempos difíciles?

1. ¿Veo el cuadro \_\_\_\_\_ o sólo el mal momento? En tiempos difíciles, recuérdese a sí mismo en primer lugar por qué esa relación es tan importante para usted.
2. ¿\_\_\_\_\_ el cuadro completo junto al mal momento? Nuestra tentación es enfocarnos en una situación decepcionante en lugar de recordar el valor de la persona.
3. ¿Es una situación de \_\_\_\_\_ o algo que se repite con frecuencia? Una situación perjudicial constante va a requerir del compromiso de ambas personas para sostener la relación y mejorarla.
4. ¿Convierto demasiadas situaciones en asuntos de vida o \_\_\_\_\_? Los líderes deben escoger sus batallas. ¿Qué tan frecuentemente se tensa o molesta?
5. ¿Muestro mi \_\_\_\_\_ incondicional durante situaciones difíciles?  
No hay un momento en el que una persona necesite más gracia que en el fracaso o en una situación difícil.

### Estudio de un caso bíblico: Pablo y Filemón (Filemón 1:1-25)

Esta es la historia de un esclavo, Onésimo, que escapó de Filemón. Pablo guió a Onésimo a Cristo y deseaba que permaneciera con él. No obstante, decidió que su relación con Filemón era tan importante que no debería mantener a Onésimo consigo sin el consentimiento de Filemón. Además, Pablo creía que Filemón recibiría a Onésimo, no como esclavo sino como un hermano. Sus acciones eran motivadas por el amor que sentía por ambos hombres. En conclusión, el amor de los cristianos funciona así:

1. Busca el \_\_\_\_\_ de los demás (v.10-11).
2. Trata \_\_\_\_\_ con los demás (v.12-14).
3. Lleva las \_\_\_\_\_ de los demás (v.18).
4. Cree lo \_\_\_\_\_ de los demás (v.21).

#### Discusión:

- ¿Permite que las circunstancias de la vida le hagan considerar que las relaciones son menos importantes de lo que debiesen ser?
- ¿Permite que las presiones de la vida lo lleven a descuidar la relación con su familia?

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

**Cuando Bob tiene un problema con todos, casi siempre Bob es el problema.**

*\*Nota: Cuando enseñe esta lección, use el nombre más común de esa cultura en particular.*

Esta es una verdad relacional que fue descubierta hace años atrás. Considere este ejemplo: Si Bob tiene problemas con Pablo, y también tiene problemas con Elizabeth, y tiene problemas con Juan, y tiene problemas con Samuel, entonces casi siempre ¡Bob es el problema!

Algunas veces la razón por la que una persona tiene muchos problemas con los demás es porque ella misma es el problema y no los demás. Pero estas personas problemáticas rara vez se culpan por los problemas que enfrentan, sino al contrario, siempre miran a su alrededor y culpan a alguien más. Por consecuencia, los problemas aparentan seguir a estas personas.

#### ¿Cómo se puede reconocer a un «Bob?»

1. Bob es \_\_\_\_\_ de problemas. Así como una enfermedad contagiosa, estas personas cargan un «virus» que atrae magnéticamente situaciones negativas.
2. Bob es un experto en \_\_\_\_\_ problemas. Se requiere de talento para arreglar los problemas, no para encontrarlos, y Bob tiene ojos para verlos por doquier.
3. Bob es un \_\_\_\_\_ de problemas. Estas personas parecen crear problemas por dondequiera que van.
4. Bob es un \_\_\_\_\_ de problemas. Otras personas parecen saber que Bob es un lugar seguro para chismear, quejarse e insultar a otros.

### Estudio de un caso bíblico: Herodes y el pueblo de Israel (Hechos 12:1-23)

El rey Herodes es un buen ejemplo de un mal líder, se conducía según su ego, al igual que su abuelo y su padre. Herodes era el apellido de una familia de gobernantes judía que servían bajo el régimen del imperio romano. Herodes «el Magno» es el que mandó matar a los bebés después de que Jesús nació, mientras que Herodes Antipas es quien mandó decapitar a Juan el bautista; pero en Hechos 12 se habla de Herodes Agripa, el nieto de Herodes «el Magno» (y Herodes Agripa II es el rey del cual Pablo habló en Hechos 25 y 26). Sin embargo, en el capítulo 12, los problemas siguieron a Herodes Agripa a donde quiera que él fuera. Se podría crear de este capítulo un historial sobre él, dando ejemplos de lo que no se debe hacer como líder:

1. Él \_\_\_\_\_ a sus propios ciudadanos, al ejecutar a gente inocente (v.1-2). Ordenó injustamente que arrestaran a judíos creyentes tan sólo para hostigarlos. Él fue quien ejecutó a Santiago.

2. Tomó decisiones basado en su \_\_\_\_\_ (v.3). Cuando vio que a los judíos les agradó que matara a Santiago, también arrestó a Pedro.
3. Actuó de manera \_\_\_\_\_ en momentos difíciles (v.19). Era impulsivo y se iba a los extremos cuando las cosas se dificultaban, tan es así que mató a 16 guardias.
4. Guardaba \_\_\_\_\_ en contra de los demás (v.20). Permaneció enojado en contra de otros grupos étnicos y buscaba maneras de ajustar cuentas con ellos.
5. Buscaba el poder por su \_\_\_\_\_ (v.20). Disfrutaba controlar a los demás, y le encantaba especialmente que la gente estuviera a su merced.
6. Aparentaba tener una \_\_\_\_\_ infalible (v.21-22). Era una persona falsa, amaba traer puesto su atuendo real y ser alabado por la gente.
7. Estaba cegado por su \_\_\_\_\_, el cual después lo mató (v.23). Vivía en un mundo irreal y no podía ver cómo su ego sabotaba su liderazgo.

### ¿Qué hacer con «Bob»?

1. Responda con un comentario positivo: No se aúne a la perspectiva negativa de Bob, vea el lado positivo.
2. Muestre su interés por la persona que está siendo criticada: No juzgue sus motivos o su corazón. Crea lo mejor de los demás y expréseles esa creencia.
3. Pídale a Bob que PIENSE antes de hablar: ¿Es Positivo, es Inspirador, es Evidente, es Necesario, es Sensato, es Ecuánime? Que lo que hable sea cierto, práctico y amable.
4. Motive a que se den pasos concretos hacia una solución: Cuando Bob critique, persuádalo de que hable con la persona, y no de ella.
5. Mantenga a Bob alejado de los demás: De ser posible, evite que Bob quede expuesto ante otra gente; aísele el problema.

### Discusión:

- ¿Soy yo un «Bob?»
- De ser así, ¿qué necesito hacer para cambiar?
- De no ser así, ¿cómo trató a «Bob» en mi organización?

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

Si estamos a gusto con nosotros mismos, otros se sentirán a gusto con nosotros.

No hay más grande regalo que podamos dar a los demás que hacerlos sentir cómodos. Los buenos líderes son seguros y no proyectan una imagen «intocable», aún el líder que es famoso puede ser auténtico y accesible. Aquí están unas preguntas importantes: ¿Puede la gente más cercana a usted hablarle de casi cualquier asunto? ¿Aquellos que no lo conocen se sienten cómodos en acercársele? ¿Cuándo fue la última vez que alguien le trajo malas noticias? ¿Cuál fue su reacción?

### Estudio de un caso bíblico: Rebeca y el siervo de Abraham (Génesis 24:1-66)

Abraham le pidió a su siervo que le encontrara una esposa a Isaac. El siervo viajó a Mesopotamia así como Abraham le había mandado hacer, al llegar sentó a sus camellos afuera de la ciudad junto a un pozo de agua, cuando la tarde caía. Esperaba que las mujeres de la ciudad vinieran a sacar agua, y oró para que tuviera una respuesta favorable cuando le pidiera de beber a una de ellas. Cuando él, un total extraño, se acercó a Rebeca y le pidió agua para beber, ella le respondió con amabilidad y generosidad. Qué fácil hubiera sido para Rebeca ignorar la petición de agua de un extraño, o simplemente pudo haberle ofrecido una bebida con rapidez y haber continuado su camino. Sin embargo, ella le hizo conversación e hizo un esfuerzo extra al proveerle agua para su grupo de camellos sedientos. Como resultado de su accesibilidad, su vida cambió en una forma que

jamás se hubiera podido imaginar; como esposa de Isaac, se convertiría en parte del linaje del Mesías.

**Discusión:**

- ¿Es accesible?
- ¿Sus compañeros se sienten con la libertad de traerle malas noticias, de estar en desacuerdo con su punto de vista, o de cuestionar algo que usted hizo mal?
- ¿Tiende a la volubilidad?

**5. El principio de la \_\_\_\_\_:**

**Al prepararse para la batalla, cave un hoyo en el que también quepa un amigo.**

Enfrentamos muchas batallas en la vida, y las «trincheras» en las cuales vivimos vienen en diferentes formas y tamaños: nuestro hogar, la organización en la que trabajamos, nuestra comunidad en la que vivimos, un equipo deportivo o un grupo de convivencia.

Estos son lugares donde desarrollamos relaciones cercanas con los demás, y cuando la vida se dificulta, tenemos esos amigos que enfrentan junto con nosotros esos tiempos difíciles. Una investigación reciente demuestra por qué es importante:

**\*Las trincheras sin amigos son insalubres:**

1. Si se aísla de los demás, tiene de dos a tres veces más probabilidades de sufrir una muerte prematura.
2. Si se aísla de los demás, es más probable que contraiga cáncer terminal.
3. Si se aísla, aumenta significativamente sus probabilidades de estrés emocional y depresión.

\*Estadísticas del Departamento de Salud Mental del estado de California.

**Hechos acerca de los amigos de trincheras:**

1. Son pocos en número.
2. Dan fuerzas antes y durante la batalla.
3. Ven las cosas desde la misma perspectiva.
4. Hacen una diferencia en nuestras vidas.
5. Nos aman incondicionalmente.

**Estudio de un caso bíblico: Pablo y Bernabé (Hechos 9:26-27)**

Cuando Saulo (después conocido como Pablo) llegó a Jerusalén después de su conversión, los discípulos le tenían miedo y se rehusaban a aceptarlo como discípulo. Sin embargo, Bernabé se hizo amigo de él y lo defendió ante los discípulos. Estaba dispuesto a tomar el riesgo de pararse hombro a hombro y de corazón a corazón con Pablo, el mismo hombre que había apoyado y aprobado que apedrearan a Esteban. Y fue por la suma confianza que los apóstoles tenían en la integridad de Bernabé, que decidieron darle una oportunidad a Pablo. Bernabé fue un amigo de trincheras porque:

1. Creyó en Pablo \_\_\_\_\_ que alguien más lo hiciera.
2. \_\_\_\_\_ el liderazgo de Pablo ante otros líderes.
3. Ayudó a Pablo a alcanzar su \_\_\_\_\_.

**Discusión:**

- ¿Soy un amigo del cual los demás dependen en tiempos difíciles?
- ¿He estado en una «trincheras» con un amigo, un colega o con un miembro de la familia?

**Evaluación:** Basado en estos cinco principios, ¿fomenta usted o reduce su confianza en las relaciones?

**Aplicación:** ¿En qué relación necesita edificar la confianza? ¿Qué hará para fortalecer esa confianza?