

# **Como Ganarse A La Gente Jhon Maxwell**

**Tenga en cuenta que este contenido está tomado de varias fuentes y de personas que no están relacionadas con [www.Ensayo.icu](http://www.Ensayo.icu). These texts are not escrito por los escritores profesionales. Servicio de escritura profesional [www.Ensayo.icu](http://www.Ensayo.icu) no es responsable de la gramática u otros errores de ortografía.**

**Contacto [www.Ensayo.icu](http://www.Ensayo.icu) ;Y garantizamos que obtendrá un trabajo 100% único en tan solo unas horas!**

Texto enviado por - **Theresa Ryan** (*North Massapequa*) - - - - Cómo ganarse a la gente, descubre los principios que funcionan siempre con las personas, escrito por John Maxwell con derechos reservados. Este audiolibro es una versión condensada y fue publicada por caribe betania editores una subsidiaria de Thomas Nelson Publishers Nashville Tennessee ¿Qué se requiere para ganar en las relaciones personales? Es necesario nacer con una personalidad arrolladora o un gran sentido de intuición para tener éxito en las relaciones. Cuando se trata de destrezas relacionales, hay quien las tiene y hay quien no entonces sencillamente tenemos que aceptar las destrezas que dios nos dio sean cuales sean puede alguien que sea bueno para construir relaciones volverse todavía mejor la mayoría de nosotros puede darse cuenta de inmediato que está en presencia de una persona con donde gente los individuos que tienen una capacidad excelente para relacionarse con otros se conectan fácilmente con nosotros nos hacen sentir bien y nos elevan a un nivel más alto nuestra interacción con ellos crea una experiencia positiva que nos motiva a querer pasar tiempo con ellos algunas personas son tan hábiles para trabajar con la gente que deberían estar en una especie de salón de la fama de las relaciones personales me refiero a individuos como del carnegie john wooden ronald reagan norman vicent trío asimismo personas cuyas habilidades relacionadas les harían candidatos al salón de la infamia social jona hemsley el refor padre frank lorenzo y dennis rodman sin embargo no es necesario leer el periódico ni estudiar historia para encontrar esos ejemplos extremos uno tiene que lidiar con gente así todos los días en la calle en la iglesia quizás en el hogar y sin lugar a dudas en el trabajo escuché las siguientes afirmaciones hechas por diferentes personas en solicitudes de trabajo que revelan sus deficiencias en el trato personal al director le conviene que yo no tenga que trabajar con gente la compañía me convirtió en chivo expiatorio al igual que mis empleadores anteriores no está no interpreten mis catorce empleos anteriores como una señal de inconstancia nunca he renunciado a un puesto referencias ninguna he dejado un reguero de despojos a mi paso tal vez piense que algunos de esos candidatos ahora se desempeñan en su lugar de trabajo qué precio le daría a las buenas destrezas para tratar con las personas pregunte a los ejecutivos exitosos de las compañías más grandes cuál es la característica personal más necesaria para alcanzar el éxito en los puestos de liderazgo y le dirán que es la habilidad de trabajar bien con la gente entreviste a empresarios para descubrir que se para los éxitos de los fracasos y le dirán que es la habilidad para relacionarse con nosotros hablé con los mejores vendedores y le dirán que el conocimiento de la gente es mucho más importante que el conocimiento del producto siéntese a hablar con profesores y artífices forjadores y dueños de negocios pastores y padres y le dirán que las destrezas relacionales hacen la diferencia entre aquellos que se superan y los que no el don de gente es inestimable porque no importa que quiera ser usted si puede ganarse a la gente puede ganar en todo todos los éxitos de la vida son el resultado de iniciar relaciones con la gente correcta y luego fortalecer esas relaciones con buenas destrezas relacionales de igual modo los fracasos en la vida casi siempre pueden atribuirse a fallas en las relaciones personales a veces la conexión es obvia enredarse con un cónyuge abusivo un socio corrupto o un familiar vicioso tarde o temprano ocasionará grandes daños otras veces el problema es menos dramático cómo mantenerse a distancia de un compañero de trabajo con el que uno tiene que interactuar a diario no poder establecer una relación positiva con un cliente importante o perder oportunidades únicas para alentar a un niño inseguro lo cierto es que todos pueden vincular sus éxitos y fracasos a las relaciones que han desarrollado en su vida ha tenido que lidiar alguna vez con una persona difícil tal vez pensó no puedo negar que tiene talento pero me resulta muy difícil trabajar con ella o es un joven brillante pero parece que no se lleva bien con nadie son personas que nunca alcanzan a desarrollar su máximo potencial porque solo son capaces de lograr una fracción de lo que podrían hacer si supieran cómo ganarse a la gente no entienden que las buenas relaciones son más que la cubierta del pastel en la vida son el pastel mismo la sustancia que necesitamos para llevar una vida exitosa y satisfactoria ahora bien que deben hacer las

personas que no poseen grandes destrezas relacionales debo admitirlo para mí es muy natural establecer y desarrollar relaciones pues siempre he sido muy sociable sin embargo también me he esforzado en mejorar mis habilidades innatas en medio siglo he aprendido mucho sobre los demás y sobre mí mismo y he condensado esas ideas en 25 principios de interacción que cualquier persona puede aprender hasta el individuo más introvertido puede aprenderlos y volverse una persona más sociable en tanto que alguien a quien le guste socializar podrá convertirse en experto en edificación y mantenimiento de relaciones digo esto porque son principios de interacción que funcionan en todos los casos se aplican sin importar que uno sea joven o anciano sanguíneo o melancólico hombre o mujer empleado o jubilado los he practicado durante décadas y los he visto funcionar en dos cenas de países a los que he viajado en seis continentes como resultado de aplicar estos principios ha optimizado mis probabilidades de éxito con los demás y he desarrollado relaciones positivas y saludables que me han traído éxito profesional y satisfacción personal esto no significa que usted tendrá una relación exitosa con todas las personas que se crucen en su camino ya que no puede controlar la reacción de otra persona hacia usted todo lo que puede hacer es convertirse en la clase de persona que otros quieran conocer y con la cual puedan construir una relación significativa en la vida las habilidades que usted emplee y las personas con quienes elija relacionarse determinarán su éxito o su fracaso he dividido los principios de interacción en este libro conforme a cinco factores críticos que debemos tener en cuenta si queremos ganarnos a la gente primero disposición estamos preparados para las relaciones segundo conexión estamos dispuestos a enfocarnos en los demás tercero confianza podemos desarrollar la confianza mutua cuarto inversión estamos dispuestos a invertir en otros quinto sinergia podemos crear relaciones en las que todos salgamos ganando aprenda y practique los principios de interacción y podrá dar respuesta afirmativa a todas estas preguntas de este modo alcanzará el éxito en las relaciones personales porque será capaz de desarrollar relaciones sanas eficaces y satisfactorias y usted tiene la oportunidad de convertirse en la clase de persona que también hace exitosos a los demás que podría ser mejor que eso el factor disposición estamos preparados para las relaciones debemos admitir que no todo el mundo tiene talento para iniciar construir y mantener relaciones buenas y saludables hay muchos que crecen en hogares disfuncionales y nunca cuentan con ejemplos de relaciones positivas algunas personas están tan enfocadas en sí mismas y en sus propias necesidades que es como si los demás no existieran otros han sido tan lastimados en el pasado que ven el mundo entero a través del filtro de su dolor y debido a todo lo que ignoran sobre las relaciones personales no se conocen a sí mismos ni saben cómo relacionarse con otros de forma saludable se necesitan personas con destrezas relacionales saludables para construir relaciones excelentes ese es el punto de partida para todo creo que existen ciertos fundamentos indispensables para preparar bien a la gente para las relaciones éstos determinan el éxito en el factor disposición los componentes esenciales están contenidos en los siguientes cinco principios de interacción el principio del ente quienes somos determina como vemos a los demás el principio del espejo la primera persona que debemos examinar nosotros mismos el principio del dolor las personas heridas hieren a los demás y son heridos fácilmente por ellos el principio del martillo nunca use un martillo para matar la mosca que se paró en la cabeza del otro el principio del ascensor podemos elevar a los demás o llevarlos al suelo en nuestras relaciones la persona que carezca de alguno de estos componentes esenciales no estará bien preparada para las relaciones y como resultado tendrá problemas recurrentes al trabajar con otros si usted o alguien que usted conoce parece incapaz de construir la clase de relaciones positivas que todos los seres humanos desean la razón puede ser un problema de disposición al aprender estos cinco principios de interacción usted se preparará para la creación de relaciones positivas y saludables el principio del ente quienes somos determina como vemos a los demás la pregunta que debo responder es cuál es mi percepción de los temas un viajero que se acercaba a una ciudad grande preguntó a un anciano sentado junto al camino cómo es la gente en esta ciudad y cómo eran allá de donde usted viene preguntó el hombre terribles contestó el viajero desconsiderados deshonestos detestables en todo sentido dijo el anciano esta es la clase de gente que va a encontrar en esta ciudad apenas acababa de irse el viajero cuando llegó otro averiguar sobre la gente de esa ciudad de nuevo el anciano le preguntó cómo era la gente en el lugar que acababa de dejar el viajero era gente honesta decente trabajadora y generosa declaró el segundo viajero me dio tristeza dejar el lugar pues esta es la misma clase de gente que encontrará aquí respondió el anciano la manera como vemos a los demás es un reflejo de nosotros mismos si soy una persona que confía en los demás les veré como personas confiables si critico a los demás veré a los demás como mis críticos si me intereso en los demás les veré cómo gente compasiva su personalidad se transluce cada vez que usted habla acerca de los demás e interactúa con ellos a alguien que no le conozca podría decir mucho acerca de usted basándose en una simple observación todos tenemos un marco de referencia personal que proviene de nuestras actitudes presuposiciones y expectativas en cuanto a nosotros mismos a otras personas y la vida en general estos factores determinan si somos optimistas o pesimistas alegres o depresivos confiados o sospechosos amistosos o reservados valientes o tímidos lo que uno

enseñe se deriva de cómo ve la vida y nuestra manera de ver la vida se deriva de quiénes somos hace unos años tuve la oportunidad de enseñar liderazgo al equipo profesional de fútbol americano de sant louis missouri el equipo me invitó a asistir después a uno de sus partidos y me permitieron sentarme con las esposas de los entrenadores y jugadores me senté junto a quien maxcom esposa del entrenador asistente de los rams de san luis gianmarco mientras hablábamos le pregunté sobre todas las ciudades en que había vivido para saber cuál era su favorita ella había vivido en muchos estados ohio carolina del norte arizona california nueva york y misuri su respuesta fue me gusta donde vivo ahora así que san luis es su ciudad favorita le pregunté no eso no fue lo que dije mi lugar favorito es donde quiera que esté viviendo en el momento volvió a responder es una decisión qué actitud tan admirable si usted puede mantener una perspectiva semejante siempre verá la vida bajo una luz positiva qué factores contribuyen a determinar quién es usted muchos por supuesto pero estos son los cinco que considero más importantes primero genética cuando margaret y yo éramos jóvenes e ingenuos creíamos que la genética tan solo jugaba un papel secundario en la constitución de una persona pensábamos que el ambiente era responsable en un 98 por ciento por lo que llegara a ser una persona si usted cría a sus hijos para que sean como usted así lo serán luego adoptamos a nuestros hijos elizabeth y yo el porter descubrimos que la crianza el desarrollo del carácter la educación y la instrucción espiritual son factores importantes pero algunas cosas son parte intrínseca de la gente y van a permanecer allí sin importar en qué ambiente se desarrollen su constitución genética puede ser tanto buena como mala noticia para usted hay algunas cualidades y características que usted recibió al ser creado que son maravillosas y esto es cierto para cada ser humano en el planeta sin embargo también hay cosas que a usted no le gustan es posible que le toque aprender a vivir con ellas pero en lo relacionado con el carácter presten mucha atención a sus debilidades en lo relacionado con los talentos enfóquese en sus puntos fuertes en esto no tenemos opciones porque nadie puede cambiar sus genes sin embargo de los cinco factores principales que determinan quién es usted es el único que no puede cambiar con sus decisiones mientras que los otros cuatro por lo menos en cierta medida dependen de usted segundo imagen personal la gente es como el agua cada uno encuentra su propio nivel una persona con una imagen negativa de sí misma esperará lo peor dañará sus relaciones y encontrará a otros que también sean negativos aquellos que tienen una imagen positiva de sí mismos esperarán recibir lo mejor en la vida y aquellos que tienen una imagen personal positiva y fidedigna tendrán mayor probabilidad de alcanzar el éxito ver a los demás como exitosos en potencia y relacionarse con otras personas exitosas tercero experiencias en la vida piensa en algunas de sus experiencias de la infancia si tuvo grandes éxitos deportivos es probable que se hayan vuelto una parte importante de su vida si así amigos con facilidad es probable que ahora disfrute la compañía de la gente si fue descuidado o maltratado esto ha tenido otra clase de efecto en su vida todo lo que usted ha experimentado contribuye a definir quién es usted ahora nosotros no escogemos todas las experiencias de nuestra vida y esto es en particular muy cierto sobre nuestra infancia sin embargo si elegimos muchas de las experiencias que tenemos ahora elegimos a la persona con quién nos casamos elegimos nuestros trabajos elegimos dónde nos vamos de vacaciones si vamos o no hacer ejercicio y que queremos aprender además las personas que vivieron una infancia difícil deciden si procurarán tener experiencias que mejorarán su manera de vivir y pensar no podemos deshacer nuestro pasado pero sí podemos reprogramar nos con experiencias nuevas cuarto actitud y decisiones frente a esas experiencias todavía más importante que escoger nuestras experiencias es decidir qué actitudes tendremos en cuanto a las experiencias que tenemos como ya mencioné tenemos un control muy limitado sobre lo que experimentamos pero si tenemos control completo sobre nuestras actitudes que nuestra perspectiva sea positiva o negativa expectante o vacilante abierta o cerrada es 100% una decisión nuestra quizás no pueda cambiar el mundo que veo a mi alrededor pero puedo cambiar lo que veo dentro de mí creo que la actitud es la segunda decisión más importante que uno hace en la vida la más importante es la fe su actitud le edificará o le destruirá no es el resultado de su nacimiento sus circunstancias o su cuenta bancaria es pura cuestión de su voluntad para elegir quinto amistades una de las cosas más importantes que usted hará es elegir a sus amigos como padres margaret y yo observamos con mucha atención los amigos que eligieron nuestros hijos sabíamos que la gente positiva y de carácter íntegro sería una buena influencia para ellos la gente negativa con carácter cuestionable sería un lastre en sus vidas siempre hicimos de nuestro hogar un lugar donde nuestros hijos y sus amigos quisieran pasar tiempo para que pudiéramos ver quién les influenciaban la gente más cercana a usted y esto incluye especialmente su cónyuge moldear a su personalidad no ha visto como un joven a quien le ha ido bien empieza a tener problemas de toda clase cuando empieza a pasar tiempo con chicos que se meten en problemas no ha observado a un amigo o colega que despegó en su profesión como resultado de pasar tiempo con gente que expandió su mente y le reto a crecer la gente con quien usted decide pasar tiempo cambiará lo que usted es las palabras del escritor y conferencista charly el tremendo jones son muy ciertas la diferencia entre la persona que usted es hoy y quién será en cinco años radica en la gente con que pase tiempo y los libros que lea su manera de ver a los demás está determinada por quién es usted es

una verdad de la que no puede escaparse si no le gusta a la gente eso dice más sobre quién es usted que sobre los demás quién es usted determina cómo ve a los demás su punto de vista es el problema si ese es el caso no trate de cambiar a los demás ni siquiera se enfoque en ellos enfóquese en usted mismo si se cambia a sí mismo y se convierte en la clase de persona que desea ser empezará a ver a los demás de una manera totalmente nueva y eso cambiará su forma de interactuar en todas las relaciones de su vida el principio del espejo la primera persona que debemos examinar nosotros mismos me examinado a mí mismo oa mí misma y asumido la responsabilidad por quién soy ha conocido a alguien que sea el peor enemigo de sí mismo que siempre se las arregló para sabotear se cuando el éxito estaba a su alcance o que no haya podido mantener un empleo algunas de estas personas poseen gran potencial pero siempre se frustran a sí mismas claro esto no significa que todos los que tienen ese problema no salgan adelante en la vida a veces logran hacer grandes cosas pero como son su peor enemigo poco a poco van consumiendo pse a sí mismos y sus relaciones con otros creo que pete rose es una de esas personas cuando pete rose empezó a hacer apuestas de béisbol en 1987 dijo que ni siquiera había considerado las consecuencias quizás fue sencillamente el siguiente paso lógico en su progreso como apostador compulsivo un título que rose rechaza con vehemencia no obstante como puede llamarse a una persona que apuesta durante todo el año en diversas actividades deportivas y que parece incapaz de dejar las apuestas exorbitantes aunque podrían costarle su subsistencia el corredor de apuestas rose peters testificó que recibió más de un millón de dólares en apuestas de rose solo en béisbol y en una sola temporada cómo es posible que rose no se diera cuenta de lo que le sucedía porque se abstuvo de hacer tantas apuestas como pudo mentir una y otra vez sobre lo que había hecho durante más de una década cómo podía decir que su único problema real eran los amigos que escogía cómo podía seguir diciendo que no tenía un problema serio creo que la respuesta es que estaba enfocado en el béisbol que nunca se miro en el espejo para examinarse a sí mismo en uno de sus raros momentos de reflexión y autoevaluación sincera rose resume la forma en que se había conducido estaba consciente de mis marcas y de mi lugar en la historia del béisbol pero nunca estuve consciente de los límites ni fui capaz de controlar esa parte de mi vida y admitir que estaba fuera de control ha sido algo casi imposible para mí estaba al tanto de mis privilegios más no de mis responsabilidades en mi opinión rauch todavía está luchando por definir cuáles son sus responsabilidades esto es algo muy difícil de hacer cuando a usted no le gusta mirarse en el espejo las personas que no están conscientes de quiénes son y de lo que hacen con frecuencia dañan sus relaciones con los demás la forma de cambiar esto es mirarse en el espejo es algo que todos debemos hacer es lo que llamo pasar la prueba del espejo considere estas verdades que debemos aprender acerca de nosotros mismos yo soy la primera persona a quien debo conocer conciencia de uno mismo la naturaleza humana parece dotar a las personas con la habilidad de medir a todo el mundo excepto a ellos mismos pete rose no tiene una imagen clara de sí mismo y tiene a considerarse como una víctima de las circunstancias rose se ha descrito a sí mismo como un chico que creció en el lado equivocado del ferrocarril y que salió adelante en la vida gracias a un talento atlético nada espectacular además cree que el castigo que recibió quedar expulsado del béisbol por hacer apuestas no se ajusta al delito que cometió algunas personas están dotadas con una capacidad natural de tener conciencia de sí mismas son más am son el autor de siete tipos de inteligencia señala que estas personas poseen inteligencia personal interior alcanzar esa clase de conciencia de uno mismo no es fácil para la mayoría de las personas pues es un proceso que a veces puede ser lento y requiere de un esfuerzo intencional yo soy la persona con quien debo relacionarme bien imagen de uno mismo la imagen que usted tenga de sí mismo restringe su capacidad para desarrollar relaciones saludables una imagen propia negativa impedirá que una persona talentosa alcance el éxito y aunque una persona con una imagen deficiente de sí misma logre algún éxito este no durará pues tarde o temprano la persona se bajará al nivel de sus propias expectativas en cierto sentido es una especie de tributo a la confianza de pete rose en sí mismo que su falta de autoconciencia no le haya afectado mucho antes el popular psicólogo y autor con éxito de ventas en el 'new york times' phil mcgraw afirma siempre digo que la relación más importante que usted jamás tendrá es con usted mismo tiene que ser primero su propio mejor amigo como puede uno ser el mejor amigo de alguien a quien no conoce o que no le gusta es imposible por eso es tan importante descubrir quién es usted y esforzarse en llegar a ser alguien a quien usted respeta y encuentra agradable la gente que experimenta dificultades en sus relaciones muchas veces es tentada a mirar a todos menos a sí misma para explicar el problema no obstante siempre debemos empezar haciendo un examen objetivo de nosotros mismos y debemos estar dispuestos a cambiar todas las deficiencias que tengamos el crítico samuel johnson aconsejó que aquel que tiene tan poco conocimiento de la naturaleza humana como para buscar la felicidad por medio de cambiar cualquier cosa que no sea su propia disposición desperdiciar a su vida en esfuerzos infructuosos y multiplicará las aficciones que tanto desea evitar hace unos años cuando viajé a nueva zelanda para ofrecer una conferencia me quedé en un hotel de la capital cierta noche sentí sed y empecé a buscar la máquina dispensadora de refresco como no encontré ninguna me fijé en una puerta que decía personal y

supuse que podía entrar para ver si alguien podía ayudarme no encontré allí a ningún trabajador del hotel ni a una máquina de bebidas pero sí observé algo interesante al acercarme a la puerta para salir otra vez al corredor vi que la puerta tenía un espejo de pies a cabeza con las siguientes palabras examine ese con cuidado esto es lo que ven los clientes y huéspedes del hotel la gerencia del hotel quería recordar a los empleados que para cumplir bien sus funciones tenían que darse un buen vistazo a sí mismos si quiere tener mejores relaciones con los demás entonces deténgase mire en el espejo y empiece a trabajar para mejorar lo que ve el principio del dolor las personas heridas hieren a los demás y son lastimadas con facilidad pero las personas o ellas me quieren a mí con demasiada facilidad no hace falta un psiquiatra para confirmar que hoy día hay muchas personas heridas la columnista en *landers* afirmó que uno de cada cuatro norteamericanos sufre algún desequilibrio emocional también añadió que deberíamos considerar nuestras tres amistades más cercanas y si nos parece que están bien eso significa que nosotros somos los del problema la realidad es que sea normal no es típico ahora es una excepción por supuesto el hecho de que tanta gente viva con heridas sin sanar no es un fenómeno nuevo en el siglo 19 el filósofo arthur schopenhauer comparó la raza humana a una manada de puercos espines en una fría noche de invierno cuanto más fría es la noche más nos acercamos para calentarnos pero entre más nos acercamos más daño nos hacemos unos a otros con las espinas así en la noche solitaria del invierno terrestre llega el momento en que empezamos a separarnos ya deambular por nuestra propia senda hasta que morimos congelados en nuestra soledad schopenhauer era bastante pesimista a diferencia de él creo que hay esperanza para todos sin embargo también sé que no podemos ser ingenuos en cuanto a la situación de la gente una gran cantidad de individuos está alimentando heridas profundas el poeta alemán hermann hesse escribió si detectas a una persona detectas algo en él o ella que es parte de ti mismo lo que no es parte de nosotros no nos molesta estoy de acuerdo con su punto de vista cuando una persona herida explota es en respuesta a lo que sucede en su interior más que a lo que sucede a su alrededor es porque siente o cree que hay algo negativo dentro de ella el problema es que la gente que no cree en sí misma nunca triunfará y también impedirá el éxito de quienes le rodean a comienzos de mi carrera pastoral hice muchas sesiones de conserjería algo que después delegue a otros miembros del equipo porque no tenía el temperamento adecuado para hacerlo sin embargo en el transcurso de los años he aconsejado a suficientes parejas heridas como para observar que su interacción casi siempre sigue el mismo patrón uno de los dos cónyuges vomitaba emocionalmente y luego el otro lo limpiaba lo vi pasar una y otra vez y siempre el individuo más herido era el que hacía más daño a la otra persona las personas heridas no sólo hacen daño a otros sino que también son lastimados fácilmente por otros mi amigo kevin myers lo ilustra de esta manera si alguien tiene una astilla en el dedo y la deja allí el dedo no solo duele sino que se inflama e infecta después si otra persona tan solo lo roza al pasar el individuo se retuerce de dolor y exclama me lastimaste no obstante la realidad es que el problema no es con la persona que se topó con el dedo inocentemente es con la persona que tiene la astilla encarnada y que no se ha encargado de curar la herida el dolor emocional opera de forma similar la gente herida reacciona de forma exagerada y sobreprotege también intentan ejercer una influencia desmedida y con esto quiero decir que controlan la relación al interactuar con otros recuerde esto siempre que la reacción de una persona es mayor que el asunto en cuestión la reacción casi siempre tiene que ver con otro asunto las personas heridas no solo hacen daño a otros y son lastimadas fácilmente por otros sino que muchas veces se hieren a sí mismas en una vieja rutina cómica sale un sabelotodo al que le encanta hacer mediar a su amigo en la estación donde esperan cada mañana para tomar el tren en cada oportunidad el sabelotodo habla mientras golpea el pecho de su amigo con el dedo por supuesto esto no le cae muy bien al otro hombre así que un día decide ponerle punto final al día siguiente de camino a la estación se encuentra con un tercer amigo y dice ya me harté de que ese sabelotodo me sermonee todo el tiempo y me golpee el pecho con el dedo hoy voy a tomarlo por sorpresa qué vas a hacer le pregunté el amigo el primer hombre abre su abrigo para revelar tres tacos de dinamita que tiene atados al pecho hoy cuando me empieza a golpear dice con una sonrisa se le va a caer la mano con el estallido la gente herida es igual le hacen daño a otros pero las personas que vienen con más frecuencia y más profundo son ellos mismos si usted tiene que tratar con una persona herida algo que todos tenemos que hacer en algún momento le aconsejo hacer lo siguiente no lo tome como algo personal la gente herida encontrará una ofensa donde no haya ninguna si usted sabe que no ha hecho nada malo recuerde que no importa que digan otros sobre usted sino lo que usted crea sobre usted mismo puede disculparse por el dolor que sientan y tener compasión por su estado pero no debe tomarlo como algo personal eso puede ser difícil incluso para una persona con una imagen saludable de sí misma pero vale la pena el esfuerzo busque el problema más allá de la persona usted haría bien en tratar de ver más allá de la persona y sus acciones y dientes para ver cuál es la causa real del dolor así no pueda descubrir la fuente del problema este plan le ayudará a abordar a la persona con mayor compasión miren más allá de la situación alguna vez sintió temor de hacer una llamada telefónica para dar una mala noticia no tanto por la noticia misma sino porque temía la reacción de la persona al otro lado de la

línea apenas la semana pasada mi esposa y yo tuvimos que hacer una de esas llamadas habíamos planificado el fin de semana pero las cosas cambiaron al último minuto tuvimos que llamar a un amigo que sería afectado negativamente por el cambio imprevisto detectamos tener que hacer la llamada no porque la noticia fuera tan mala sino porque la persona no era muy fuerte en sus emociones y sabíamos que reaccionaría mal en esos casos trate de no enfocarse en la situación solo recuerde que no importa qué le sucede a usted sino que sucede en usted trate de elevarse por encima de la turbulencia emocional que la otra persona pueda generar no añada a su dolor la inclinación natural de muchas personas es contrarrestar el fuego con fuego y el dolor con dolor sin embargo desquitarse de una persona herida es como patear a un hombre caído el estadista sir francis bacon dijo esto es cierto que un hombre consumido por la venganza mantiene sus heridas frescas las cuales de no ser así sanz harían y a él le iría bien si alguien está allá con rabia contra usted lo mejor es perdonarle y seguir adelante ayudarles a encontrar ayuda el gesto más amable que usted puede brindar a las personas heridas es tratar de conseguirles ayuda algunas personas no quieren lidiar con sus problemas y usted ciertamente no debe procurar que reciban ayuda a la fuerza pero siempre puede optar por extender les una mano el proceso de sanidad puede tomar mucho tiempo como sucedió con thom pero se sabe de gente muy amargada que ha podido superarse al principio de este capítulo se formuló esta pregunta quiero a las personas o ellas me hieren a mí con demasiada facilidad si su pregunta fue afirmativa entonces necesita responder una segunda pregunta estoy preparado para trabajar en mis problemas y superar mi dolor esta es la clave la mayoría de la gente quiere una cura instantánea algo que les proporcione alivio momentáneo por eso es que algunos optan por estallar con improperios ya que hacerlo les hace sentirse mejor temporalmente otros usan el alcohol la comida el sexo o cualquier otra cosa para mitigar el dolor pero como dice mi amigo kevin ayers si usted quiere mejorar necesita más que un remedio instantáneo usted necesita ponerse en forma la gente que procura estar en buena forma en sus emociones no busca un alivio momentáneo buscan hacer lo correcto cómo puede estar seguro de qué clase de persona es usted la gente que busca remedio instantáneo deja de trabajar en resolver el problema tan pronto siente alivio del dolor o la presión la gente que procura arreglar su problema de verdad continúa haciendo lo correcto y mejorando aunque la incomodidad se desvanezca para analizar sus heridas del pasado y evaluar sus problemas emocionales se requiere a veces la ayuda de un consejero profesional y es posible que el proceso le parezca insoportable pero bien vale la pena hace poco leí una historia que presenta una buena analogía de lo que esto implica en marzo de 1995 la compañía de limpieza de tubería watertown connecticut realizaba trabajos bajo las calles de riverbed massachusetts para limpiar un conducto de alcantarillado de 10 pulgadas los trabajadores encontraron muchos de los artículos usuales que tapan ese tipo de cañerías sin embargo también descubrieron muchas otras cosas 61 anillos monedas de colección y artefactos de plata la mala noticia es que los trabajadores tuvieron que hacer un trabajo muy desagradable la buena noticia es que les permitieron conservar los artículos valiosos que descubrieron en el proceso si su capacidad de interacción personal también está tapada usted tal vez tenga que hacer excavaciones nada placenteras para conseguir la situación y es posible que le toque lidiar con cosas muy feas sin embargo la recompensa es que podrá descubrir algunos tesoros que ni siquiera sabía que existían y al final de su duro trabajo puede desarrollar una capacidad para desarrollar relaciones sanas el principio del martillo nunca use un martillo para matar la mosca que está parada en la cabeza del otro dirían otros que reacciono exageradamente a los detalles minúsculos en una relación mi esposa margaret y yo nos casamos en junio de 1969 y como la mayoría de las parejas creíamos con gran ingenuidad que todo iría de maravilla de allí en adelante por supuesto no pasó mucho tiempo antes de que nos viéramos enfrascados en los desacuerdos leves que todas las parejas experimentan en especial cuando apenas empiezan a ajustarse a la vida matrimonial como la mayoría de la gente yo pensaba que tenía la razón casi todo el tiempo y se lo hacía saber a margaret siempre he sido bueno para hablar y cómo puedo ser muy persuasivo utilice mis habilidades para ganar las discusiones nunca alzamos la voz ni nos gritamos el uno al otro pero siempre me aseguraba de salir ganando el problema era con mi metodología margaret siempre salía perdiendo hicimos muchas cosas durante estos dos primeros años de matrimonio por esa situación se mantuvo siempre igual sin darme cuenta le estaba ocasionando daños emocionales a margaret si estábamos en desacuerdo yo tenía una reacción exagerada y sin proponérmelo ponía otro ladrillo en el muro que se estaba levantando entre los dos yo me di cuenta de que ganara cualquier costo pondría en peligro nuestro matrimonio un día margaret hizo que me sentara me contó cómo se sentía cada vez que discutíamos y explico lo que eso le estaba haciendo a nuestra relación fue la primera vez que entendí que había puesto mi prioridad de ganar las discusiones por encima de ganarme la relación con mi esposa a partir de ese momento decidí cambiar tras entender que tener la actitud correcta era más importante que tener las respuestas correctas schwab hice mi método empecé a escuchar más y dejé de convertir los detalles en problemas grandes con el paso del tiempo el muro que se había empezado a levantar se vino abajo y empezamos a construir puentes desde aquella época ha hecho un esfuerzo consciente de iniciar la conexión siempre que entró en conflicto con alguien



admitámoslo debido a sus personalidades algunas personas están más inclinadas a usar un martillo aún cuando otra herramienta más tersa pueda hacer el trabajo bien trató de aplacar mi conducta con el uso de las cuatro te quizás usted quiera usarlas cuando se encuentre en una situación similar primera toda la información salta usted a conclusiones mucho antes de que terminen de presentarle un problema dado esto no sucede con frecuencia a los que tenemos personalidad fuerte por eso es que me he adiestrado a mí mismo para seguir un proceso que me impida martillar con respuestas a la gente antes que terminen de formular sus preguntas cuando alguien comparte su punto de vista conmigo yo trato de escuchar hacer preguntas volver a escuchar hacer más preguntas escuchar un poco más y por último responder he descubierto que si me detengo lo suficiente tengo mayor probabilidad de dar respuestas pacientemente y de manera apropiada segunda tiempo oportuno hace poco leí una cita atribuida al señor damn saldrá que decía lo que cuenta es lo que haces no cuando lo haces esto no siempre es verdad si el general no ordena el ataque en el momento preciso la batalla se pierde si el padre no se apresura a llevar a su hijo accidentado al hospital puede costarle la vida si usted no se disculpa con alguien tras haberle ofendido se arriesga a perder la relación actuar en determinado momento es tan importante como emprender la acción correcta incluso es importante discernir cuando no se debe actuar la famosa anfitriona y escritora lady pero de netview hizo la siguiente observación el arte verdadero de la conversación no consiste sólo en decir lo correcto en el lugar correcto sino también en dejar de decir lo incorrecto en el momento en que nos sentimos tentados a decirlo me parece que la causa más común de la inoportunidad en las relaciones son los motivos egoístas si tiene hijos pequeños póngase a pensar en los momentos inoportunos que escogen esto se debe a que por lo general sólo piensan en ellos mismos por esa razón cuando nos molestamos por detalles menores nuestro objetivo número uno debe ser dejar a un lado nuestra agenda personal y construir la relación sea examinado sus motivos y tiene la certeza de que son buenos entonces usted necesita hacerse dos preguntas para determinar si sus acciones son oportunas en primer lugar estoy listo para confrontar esta es una respuesta muy fácil de responder porque es cuestión de saber si usted realmente ha cumplido su parte la segunda es más difícil está la otra persona preparada para oírme si usted ha cimentado una buena base relacional y ustedes dos no están inmersos en el ardor de la batalla entonces la respuesta puede ser afirmativa a veces la gente responde a nuestras actitudes y acciones más que a nuestras palabras muchos conflictos por cosas insignificantes ocurren porque la gente emplea un tono de voz incorrecto el escritor de proverbios declaró la blanda respuesta aquí está la ira más la palabra áspera hace subir el furor no ha confirmado la veracidad de esta frase en su propia experiencia de no ser así trate de hacer este experimento la próxima vez que alguien le diga algo con aspereza responda con amabilidad y bondad al hacerlo lo más probable es que la persona que le habló con ira suavice su tono y posiblemente hasta su actitud cuarta temperatura con el ánimo exaltado mucha gente tiende a lanzar bombas cuando el usar una honda pudiera ser suficiente esto puede ocasionar muchas dificultades ya que el tamaño del problema original muchas veces cambia dependiendo de cómo se maneje en términos generales si la reacción es peor que la acción el problema se empeora si la reacción es menor que la acción el problema tiende a disminuir es por esa razón que trato de seguir una pauta autoimpuesta que llamo la regla de la reprimenda dedique 30 segundos a expresar sus sentimientos y asunto terminado cada vez que permitimos que algo pequeño genere una reacción grande que dure más de 30 segundos lo que estamos haciendo es o usar el martillo al escuchar este capítulo es posible que le haya pasado por la mente a algún amigo o colega y tal vez piense yo sé de alguien que necesita esto mismo antes de intentar quitarle el martillo de la mano a esa persona deténgase un momento a reflexionar lo primero que usted debería hacer es mirarse a sí mismo o a sí misma el problema con la mayoría de los individuos que usan el martillo todo el tiempo es que tal vez no sepan lo que hacen un artículo reciente del entrenador de ejecutivos marshall gotés mets contaba la historia de un hombre llamado mike quien se había desempeñado como uno de los mejores banqueros inversionistas a goldsmith le pidieron que le ayudara porque nunca soltaba el martillo mike se veía a sí mismo como un guerrero en wall street pero un gatito en casa word smith le dijo a mike que llamara a su esposa para que ella confirmara la evaluación que él había hecho de sí mismo para su gran sorpresa ella dijo que él también era un peleón en la casa después que los hijos confirmaron esa evaluación negativa mike por fin empezó a verse como le veían los demás el consejo de walk met es el siguiente deje que sus colegas sostengan el espejo y le digan que es lo que ven si no les cree pide el mismo favor a sus familiares y amigos más cercanos si lo hace descubrirá y trata o no a los demás como personas o como clavos si es lo segundo usted necesita hacer un cambio el principio del ascensor podemos elevar a los demás o llevarlos al suelo en nuestras relaciones dirían los demás que les elevó o que les arrastró por el suelo la gente o bien valora los temas se aligera su carga al elevarse de este modo o restan valor a los demás al pensar sólo en sí mismos y arrastran a la gente por el suelo en el proceso pero yo llevaría el concepto un paso más adelante creo que la intensidad con la que elevamos o arrastramos a otros puede determinar que existen realmente cuatro tipos de personas en cuanto a relaciones se refiere primero algunas personas añaden algo a la vida y las disfrutamos muchas personas en este

mundo desean ayudar a otros estas personas son las que añaden porque les hacen la vida más agradable y placentera a los demás el evangelista de Moody aconsejó a la gente a hacer todo el bien que uno pueda a toda la gente que uno pueda de todas las maneras que uno pueda por tanto tiempo como uno pueda moody fue uno de los que añaden a la vida de los demás la gente que añade valor a otros casi siempre lo hacen de manera intencional lo digo porque añadir valor a otros requiere que una persona dé de sí misma y esto muy rara vez ocurre por accidente me he esforzado en ser esa clase de personas me gusta la gente me propongo ayudar a cuantos puedo para ello me he fijado la meta de ser un amigo hace unos años mi sobrino droid vino a vivir con nuestra familia después de terminar la universidad y fue a trabajar para una compañía de préstamos hipotecarios roy era inteligente trabajaba duro y quería ser exitoso nosotros quisimos ayudarlo así que le di algunos consejos antes que empezara su nuevo trabajo le sugerí que hiciera lo siguiente llegar temprano y quedarse hasta tarde le aconseje que hiciera más de lo que se esperaba de él que llegara a 30 minutos antes que almorzará en la mitad del tiempo asignado y que trabajará media hora más al final del día hacer algo todos los días para ayudar a la gente a su alrededor le sugerí que añadiera valor al equipo por medio de añadir valor a sus compañeros de trabajo ofrecerse a hacer algunos trabajos adicionales le dije que sacaré una cita con el jefe para hacerles saber que si necesitaba realizar alguna tarea extra sin importar cuán servil fuera él estaba disponible para ayudar esto incluía estar dispuesto a trabajar extra al final del día o el fin de semana lo que hice fue darle a troy una lección en cómo ser una persona que añade lo que se extrae como resultado troy añadió valor a la gente que lo rodeaba y a la compañía tanto así que ascendió con rapidez en la organización antes de cumplir los 30 años segundo algunas personas sufren algo de la vida y las toleramos en su obra julio césar el personaje cassius del dramaturgo william shakespeare afirma un amigo debería sobrellevar las aficciones de su amigo en cambio brutus hace las más mayores de lo que son eso mismo hacen los que se extraen pues no hacen más llevaderas nuestras cargas sino que vuelven más pesadas las que ya tenemos lo triste es que casi siempre lo hacen de forma muy intencional si usted no sabe cómo añadir a los demás es posible que sustraiga por omisión en las relaciones recibir es fácil dar es mucho más difícil es similar a la diferencia entre construir algo y derribarlo un artesano hábil dedica mucho tiempo y energía para construir una silla hermosa pero no se requiere ninguna habilidad para despedazarla en cuestión de segundos tercero algunas personas multiplican algo en la vida y las valoramos cualquier persona que así lo desee puede aprender a añadir a los demás para ello solo se necesita el deseo de elevar a la gente y la intencionalidad para llevarlo a cabo esto es lo que george craig trató de enseñar a sus estudiantes sin embargo para llegar a otro nivel en las relaciones para convertirse en un multiplicador uno tiene que ser intencional estratégico y capaz entre más talentos y recursos posea una persona mayor será su potencial para convertirse en multiplicador cuarto algunas personas dividen algo en la vida y las evitamos los que dividen son personas que realmente nos llevan al sótano pues se proponen arrastramos tan bajo como puedan y todas las veces que puedan son como el presidente de la compañía que envió un memorándum a su director de personal que decía busque en la organización a un hombre joven agresivo y alerta que sea capaz de reemplazar me y tan pronto lo encuentre despida lo los que dividen son bastante dañinos porque a diferencia de los que sustraen sus acciones negativas casi siempre son intencionales son personas hirientes que quieren verse o sentirse mejor como sea y muchas veces para lograrlo tratan de hacer que a otra persona le vaya peor que a ellos como resultado dañan relaciones y causan desastres en la vida de la gente creo que en lo más profundo de su ser todas las personas hasta las más negativas quieren ser como ascensores que elevan a todos a su alrededor todos queremos ser una influencia positiva en la vida de otros y la verdad es que si podemos serlo esta es una cita que siempre me ha gustado pasará por este mundo nada más que una vez por eso cualquier bien que pueda hacer o cualquier bondad que pueda mostrar a cualquiera de mis semejantes déjame hacerlo ahora no puedo postergar lo ni descuidar lo pues no volveré a pasar por aquí otra vez la gente que eleva a los demás no espera hasta mañana o que llegue algún día mejor para ayudar a la gente sino que actúa ahora mismo cada persona en el mundo tiene la capacidad de convertirse en alguien que eleva los temas usted no tiene que ser rico ni necesita ser un genio no necesita tener una vida perfecta pero sí tiene que interesarse en la gente e iniciar las actividades que elevarán a los demás no deje que pase otro día sin elevar a la gente en su vida esto hará posible un cambio positivo en las relaciones que ya tiene y abrirá paso a muchas más antes de proseguir revisemos los principios de interacción que se relacionan con el factor disposición el principio del lente quienes somos determina como vemos a los demás el principio del espejo la primera persona que debemos examinar nosotros mismos el principio del dolor las personas heridas hieren a los demás y son lastimadas con facilidad el principio del martillo nunca use un martillo para matar la mosca parada en la cabeza de otro el principio del ascensor podemos elevar a los demás o llevarlos al suelo en nuestras relaciones el factor conexión estamos dispuestos a enfocarnos en los demás todos los seres humanos poseen el deseo de conectarse con otras personas sin importar cuán jóvenes o ancianos introvertidos o extrovertidos ricos o pobres educados o ignorantes sean la necesidad de conexión es motivada a veces por un deseo de recibir amor pero

también puede darse por sentimientos de soledad la necesidad de aceptación la búsqueda de satisfacción o el deseo de tener éxito en los negocios cómo podemos satisfacer nuestro deseo de relacionarnos cuál es la mejor manera de empezar en otras palabras cómo podemos conectarnos la respuesta es que debemos dejar de pensar en nosotros mismos y empezar a enfocarnos en las personas con quienes deseamos construir relaciones por eso la pregunta clave en el factor conexión es está usted dispuesto a enfocarse en los demás para aumentar su probabilidad de conectarse con otra persona usted necesita entender y aprender los siguientes 6 principios de interacción el principio de la perspectiva toda la población del mundo con una pequeña excepción está compuesta por los demás seres humanos el principio del intercambio en vez de poner a otros en su lugar debemos ponernos nosotros en el lugar de ellos el principio del aprendizaje cada persona que conozcamos tiene el potencial de enseñarnos algo el principio del carisma la gente se interesa en la persona que se interesa en ellos el principio del número 10 creer lo mejor de la gente por lo general saca a relucir lo mejor de la gente el principio de la confrontación interesarse en las personas debe preceder el confrontar las tan pronto deje de preocuparse tanto por usted mismo o por usted misma y empiece a fijarse en los demás y en lo que desean construir puentes para alcanzarlos y se convertirá en la clase de persona a quien otros querrán acercarse estas son las llaves el principio de la perspectiva toda la población del mundo con una pequeña excepción está compuesta por los demás seres humanos tengo dificultad para poner primero a los demás qué se requiere para cambiar la perspectiva de la gente y ayudarles a ver la realidad de las cosas por primera vez en su vida para algunos haberse casado hizo toda la diferencia pero para otros el haberse divorciado o haber tenido un hijo la idea es que cada individuo necesita llegar a entender que no todo gira alrededor de ellos cuando de ganarse a la gente se trata todo empieza con la capacidad para pensar en otra gente antes que en nosotros mismos ese es el principio más básico en el desarrollo de las relaciones personales sé que esto puede sonar como simple sentido común pero no todo el mundo entiende la realidad de las cosas o la práctica de la abnegación la gente que permanece centrada en sí misma y que solo se sirve a sí misma siempre tendrá dificultad para llevarse bien con los demás para ayudarles a romper ese patrón de vida necesitan ver la realidad de las cosas para lo cual se requieren tres elementos 1 perspectiva la gente que carece de perspectiva es similar a la luz y en la tira cómica carlitos de charles sol en cierta escena mientras luz y se columpia en el parque 'charlie brown' le lee algo aquí dice que el mundo da vueltas alrededor del sol una vez al año luz y se detiene abruptamente responde el mundo gira alrededor del sol está seguro pensaba que giraba alrededor de mí por supuesto la falta de perspectiva es mucho más sutil que eso sé que lo fue para mí temprano en mi carrera como pastor al dirigir a otros la pregunta que me hacía todo el tiempo era cómo me pueden ayudar estas personas quería usar a la gente para que me ayudaran a alcanzar mis metas me tomo un par de años para entender que tenía todo al revés y que me debía haber preguntado lo siguiente qué puedo hacer yo para ayudar a esta gente al hacerlo no solo pude ayudar a los demás sino que también recibí toda la ayuda que quise el mundo entero con una pequeña excepción está compuesto por otros seres humanos y la mayoría de la gente en el mundo no le conoce a usted y nunca le conocerá es probable que la mayoría de las personas que usted conoce tengan necesidades y problemas más grandes que usted es su decisión ignorarles y enfocarse en usted mismo o dejar de creerse la gran cosa y aprender a darle prioridad a los demás 2 madurez mis nietas anna y magdiel tienen 3 años al momento en que escribo estas líneas acabé de pasar un maravilloso día de acción de gracias con ellas y fue una gran alegría verlas jugar y entretenerlas un rato en todo el tiempo que estuvimos juntas ninguna de ellas me preguntó qué puedo hacer por ti abuelo eso no tiene nada de malo en un pequeño de tres años pero no está nada bien a los 30 a veces esperamos que la madurez llegue con la edad pero lo cierto es que a veces la edad llega sola una actitud que dice ahórrate la molestia hazlo a mi manera puede durar toda una vida a no ser que la persona se proponga luchar contra ella hace varios años el autor y consultor buford escribió un excelente libro titulado intermedio halftime su tesis es que mucha gente al acercarse a los 40 o 50 años de edad pasa por una época de gran inquietud porque sienten que su vida necesita más significado es una fase que él llama 'el intermedio' dice que la mayoría de las personas tratan de hacer en la segunda mitad de su vida lo que hicieron en la primera mitad sólo que un poco más en lugar de esto la clave para un segundo tiempo exitoso es evaluar los logros enfocarse en las áreas fuertes y fijarse la meta de dar con generosidad a los demás lo que bob describe aquí es la madurez real que consiste en entender que el mundo no gira alrededor de nosotros es la capacidad de ver con perspectiva correcta la realidad mayor de la vida 3 responsabilidad quizás usted haya notado que el matrimonio hace más obvia la falta de responsabilidad de una persona irresponsable la gente no casada que no tiene hijos tienen mucha más libertad que los casados o los padres cualquiera que se casan con la expectativa de mantener el mismo nivel de libertad que tuvo en su soltería va a arriesgar su matrimonio para que un matrimonio funcione ambos cónyuges deben ser responsables las relaciones matrimoniales maduran cuando cada cónyuge deja de preguntar que puede mi cónyuge hacer por mí y empieza a asumir la responsabilidad de preguntar que puedo hacer por mi cónyuge el liderazgo nos exige algo muy similar cuando una persona acepta por

primera vez las responsabilidades del liderazgo se revela su nivel de madurez y sentido de responsabilidad los líderes y responsables tienen una actitud de primer hoyo y usan su posición para beneficio personal los líderes responsables tienen una actitud de primero los demás y usan su posición para servir a la gente cumplir responsabilidades ser un ejemplo para otros el crédito y reparar relaciones dañadas los buenos líderes entienden que para poder triunfar en equipo ellos deben dar prioridad a los demás si usted quiere tener una vida satisfactoria necesita relaciones sanas y para construir esa clase de relaciones usted necesita olvidarse de sí mismo acogerse al principio de la perspectiva y recuerde que toda la población del mundo con una excepción muy pequeña está compuesta por otras personas el principio del intercambio en lugar de poner a otros en su lugar debemos ponernos nosotros en el lugar de ellos trato de ver las cosas desde el punto de vista del otro gran parte del conflicto que experimentamos en las relaciones se deriva de nuestra ineptitud para ver las cosas desde la perspectiva de la otra persona como lo ilustra el siguiente chiste un hombre que viajaba en un globo de aire caliente se dio cuenta de que está perdido redujo la altitud y alcanzó a ver desde arriba a una mujer descendió un poco más y gritó disculpe me puede ayudar le prometí a un amigo que me encontraría con él hace una hora pero no sé dónde estoy la mujer respondió desde abajo usted está en un globo de aire caliente que flota a unos 20 metros de la tierra se encuentra entre los grados 40 y 41 de altitud norte y los 59 y 60 grados de longitud oeste usted debe ser ingeniera exclamó el navegante sí y como lo supo todo lo que me ha dicho suena técnicamente correcto pero no sé cómo usar la información que me dio y el hecho es que sigo perdido francamente no me ha ayudado mucho que digamos solo he retrasado mi viaje la mujer respondió desde abajo usted debe ser gerente lo soy contestó el piloto pero como lo supo la mujer respondió mire usted no sabe dónde está ni a dónde va ha llegado a esa posición alta en que está gracias a una gran cantidad de aire caliente mejor dicho charlatanería ha hecho una promesa que no tiene ni idea de cómo cumplir y espera que la gente que está debajo de usted le resuelva sus problemas en hechos que usted se encuentra en la misma posición donde estaba antes de toparse conmigo pero ahora de algún modo se las ha arreglado para echarme a mí la culpa con tanta frecuencia se enfasca en conflictos con otra persona como resultado de ver las cosas de un modo mientras su interlocutor las ve desde otro punto de vista piénselo un momento si está casado no existe la posibilidad constante de entrar en conflictos potenciales debido a la manera diferente de como los hombres y las mujeres ven las cosas si tiene hijos no ocurre mucha fricción debido a que ellos no ven las cosas como usted las ve incluso en un ambiente laboral muy positivo la gente no ve todo a la par tan solo recuerde esto antes de tener un altercado con su jefe dé un vistazo a ambos lados el lado de él y el lado de afuera hablando en serio creo que si la gente hiciera el esfuerzo de ver las cosas desde el punto de vista de los demás desaparecería el 80% de nuestros conflictos interpersonales si aprendemos a ver las cosas desde la perspectiva de los demás tendremos éxito en nuestras relaciones leí este dicho en una publicación de ventas si usted quiere venderle a jose perez lo que jose perez suele comprar entonces usted debe ver a jose perez a través de los ojos de jose perez el concepto es tan simple que nos parece demasiado obvio sin embargo muchas personas no lo ponen en práctica están tan ocupadas poniendo a los demás en su lugar que no hacen el esfuerzo de ponerse en el lugar del otro como mejor a usted en hacer el intercambio y ver las cosas desde la perspectiva de la otra persona empiece haciendo estas cuatro cosas primero deje su lugar y visite el lugar del otro la mejor manera de evitar pisar los pies a los demás es ponerse en sus zapatos en la década de los 30 la aerolínea american airways que más tarde se convirtió en america airlines tenía un problema inmenso debido a las quejas de los pasajeros acerca del equipaje extraviado la notebook gerente general de la aerolínea en aquel tiempo trató que sus gerentes de estación resolvieron el asunto pero vio muy poco progreso al final se le ocurrió una idea para ayudar al personal de la aerolínea a ver las cosas desde el punto de vista de sus clientes code solicitó a todos los gerentes de estación en todo el país que volarán a la oficina principal de la compañía para una reunión luego se aseguró que el equipaje de todos los gerentes se extraviara en tránsito después de lo sucedido la aerolínea experimentó un mejoramiento definitivo en la eficiencia de esa área específica del servicio haga lo que sea necesario para cambiar su perspectiva preste atención a las inquietudes de la gente estudie su cultura o profesión lea sobre sus áreas de interés o visite el lugar donde se desempeñan su hogar su oficina su vecindario o su región tal vez le sorprenda como la experiencia altera su manera de pensar quizás descubra cómo lo hizo el presidente harry truman que cuando entendamos el punto de vista del otro y entendamos lo que está tratando de hacer descubriremos que 9 de cada 10 veces está tratando de hacer lo correcto segundo reconozca que la otra persona tiene un punto de vista válido los sistemas de creencias de la gente y sus experiencias personales son diversos y complejos y aunque usted se esfuerce en ver las cosas desde el punto de vista de otra persona todavía habrá diferencias de opinión eso está bien mi punto de vista no es correcto solo porque sea mío si me esfuerzo en encontrar la legitimidad del punto de vista de otra persona mi mentalidad se ampliará y será más versátil y como dijo el famoso jurista oliver wendell holmes después que una mente se expande por una idea nueva nunca vuelve a su tamaño original tercero examiné su actitud para ver

las cosas desde el punto de vista de otra persona la actitud es fundamental siempre es fácil ver a ambos lados de un asunto en el que usted no tenga algún interés en particular es mucho más difícil cuando es evidente que usted lo tiene en ese caso a usted le interesa más que las cosas se hagan a su modo que encontrar la manera de conectarse con otros todo depende de si usted está o no dispuesto a cambiar si usted no quiere cambiar buscará diferencias en los demás si está dispuesto a cambiar se enfocará en las similitudes cuarto pregúntale a otros que es lo que harían en su lugar la clave para aplicar el principio del intercambio es la empatía esto significa que si usted procura identificarse con el punto de vista de los demás será mucho más fácil conectarse con ellos porque porque sabrán que usted se interesa en ellos a veces la mejor manera de lograr esto es a través del simple acto de preguntar si usted se pusiera en el lugar de los demás en vez de tratar de ponerles a ellos en su lugar cambiaría su manera de ver la vida y de vivirla el autor y conferencista dan clark recuerda que cuando era adolescente él y su padre hicieron fila una vez para comprar boletos para el circo mientras esperaban notaron a la familia que estaba frente a ellos los padres iban tomados de la mano y aunque tenían ocho hijos menores de 12 años todos se comportaban bien a juzgar por el vestuario limpio pero simple que llevaban puesto sospecho que no tenían mucho dinero los chicos hablaban con entusiasmo de las cosas emocionantes que esperaban ver y él se dio cuenta de que el circo iba a ser una experiencia novedosa para ellos la pareja se acercó a la ventanilla y el encargado les preguntó cuántos boletos querían el hombre respondió con orgullo por favor déjeme comprar ocho boletos de niño y dos de adulto para que pueda llevar a mi familia al circo cuando el encargado les dijo el precio total la esposa soltó la mano del hombre e inclinó la cabeza el hombre se acercó más a la ventanilla y preguntó cuanto dijo que valen el encargado volvió a decir el precio era obvio que el hombre no tenía dinero suficiente y se veía devastado clark cuenta que su padre vio todo esto se metió la mano al bolsillo sacó un billete de 20 dólares y lo dejó caer al suelo después se inclinó a recogerlo tocó el hombro de aquel hombre abatido y dijo disculpe señor esto se le cayó del bolsillo el hombre sabía exactamente qué había sucedido miro al padre de clark directo a los ojos tomo su mano la sacudió y con una lágrima que le corría por la mejilla contestó gracias muchas gracias caballero esto de verdad significa mucho para mí y para mi familia clark y su padre regresaron a su auto y volvieron a casa no tenían dinero suficiente para ir al circo esta noche pero eso no importaba por cuánto se habían puesto en el lugar de otros habían hecho algo mucho más importante el principio del aprendizaje cada persona que conocemos tiene el potencial de enseñarnos algo aborda a las personas con un deseo de aprender de ellas la verdad es que todos nosotros podemos aprender lecciones valiosas en circunstancias bastante improbables y de las personas menos probables todo el mundo tiene algo que compartir y algo que enseñarnos pero esto sólo puede ser cierto si tenemos la actitud correcta qué clase de actitud tiene usted cuando se trata de aprender de los demás todas las personas caen dentro de una de las categorías descritas por los siguientes enunciados nadie puede enseñarme nada esa es una actitud arrogante creo que a veces suponemos que la ignorancia es el enemigo más grande de la educación verdadera sin embargo eso tiene muy poco que ver con un espíritu educable no ha conocido algunas personas exitosas que han recibido mucha educación y que no quieren oír las sugerencias ni las opiniones de los demás muchos creen que se las saben todas una persona que crea una organización grande y exitosa puede pensar que no puede aprender de otros que operan organizaciones más pequeñas una persona que recibe un doctorado puede volverse incapaz de recibir instrucción de alguien más porque ahora se considera un experto la persona con mayor experiencia en una compañía o departamento quizás no escucha las ideas de alguien más joven tales personas no se dan cuenta del daño que se hacen la realidad es que nadie es demasiado viejo demasiado inteligente o demasiado exitoso como para aprender algo nuevo el único obstáculo que se interpone entre una persona y la capacidad para aprender y mejorar es una mala actitud alguien puede enseñarme lo todo es es una actitud ingenua la gente que reconoce que todavía le falta crecer con frecuencia busca un mentor en general esta es una buena decisión sin embargo es ingenuo que los individuos creen que pueden aprender todo lo que necesitan saber de una sola persona las personas no necesitan un mentor sino muchos mentores he aprendido mucho de muchas personas por ejemplo y esto me enseñó a escribir como se debe mi hermano larry es mi mentor de los negocios he aprendido mucho sobre comunicación de andy stanley tom mullins es mi modelo en cuanto a las relaciones si tratara de incluir a todas las personas que me han enseñado en el transcurso de los años tendría que llenar muchas páginas con sus nombres todos me pueden enseñar algo esa es una actitud educable la gente que más aprende no es siempre la que pasa tiempo con la gente más inteligente sino los que tienen una actitud educable cada persona tiene algo que compartir trate ser una lección aprendida una observación una experiencia de la vida tan solo necesitamos estar dispuestos a escuchar de hecho la gente con frecuencia nos enseña cosas cuando ni siquiera se proponen hacerlo pregunté a cualquier padre o madre de familia y encontrará que ellos aprendieron lecciones valiosas de sus hijos incluso cuando eran infantes incapaces de comunicar una sola palabra el único momento en que la gente no puede enseñarnos algo es cuando no estamos dispuestos a aprender no estoy diciendo que cada persona que usted conozca

le enseñará algo sino que existe la posibilidad real de que así sea si usted se los permite si usted tiene una actitud educable o si está dispuesto a adoptar esa actitud estará en la posición correcta para aprender de otras personas en este caso todo lo que necesita es dar los siguientes cinco pasos haga del aprendizaje su pasión a veces ese es el problema que tienen las personas que recibieron los puestos que soñaron tener o alcanzaron las metas que fijaron para su organización o ganaron los títulos por los que tanto lucharon en su mente ya han llegado a su destino final y se ponen cómodos si usted no quiere dejar de crecer no puede sentarse en el sofá de la complacencia mental usted necesita hacer del aprendizaje continuo su meta si lo hace nunca se le acabará la gasolina mental y su motivación será fuerte no tiene que preocuparse de encontrar a personas que le enseñen como dijo el filósofo griego platón cuando el pupilo está listo aparecerá el maestro segundo valore a la gente para 1976 me había desempeñado durante siete años en mi carrera y me sentía realizado en aquellos días las iglesias eran juzgadas por el éxito de sus programas de escuela dominical y la iglesia que dirigía tenía el programa educativo de mayor crecimiento en el estado de ohio además para que el entonces mi iglesia había crecido hasta convertirse en la más grande de mi denominación no obstante yo todavía quería aprender ese año me inscribí para asistir a una conferencia habían tres conferencistas a quienes quería oír eran mayores que yo y tenían mayor éxito y más experiencia durante la conferencia una de las sesiones fue un intercambio de ideas en el que cualquier asistente podía hablar supuse que sería un desperdicio de tiempo y la iba a pasar por alto pero mi curiosidad salió ganando resultó ser una oportunidad para abrir los ojos a la realidad uno tras otro los participantes hablaron sobre lo que estaba funcionando en su organización y yo me puse a escribir muchos apuntes y anotar ideas útiles terminé aprendiendo más durante esta sesión que en todas las demás combinadas eso me sorprendió y después entendí porque antes de la conferencia pensaba que solo personas mayores y con más éxito que yo podían enseñarme algo de valor había entrado en esta sesión dando muy poco valor a los demás asistentes y esa fue una actitud errónea la gente no aprende de personas a quienes no valoren decidí que cambiaría mi manera de pensar desde ese día en adelante tercero desarrollar relaciones con potencial de crecimiento es verdad que todo el mundo tiene algo que enseñarnos pero eso no significa que alguien puede enseñarnos todo lo que queremos aprender necesitamos encontrar a la gente que más pueda ayudarnos a crecer tales como expertos en nuestro campo pensadores creativos que expandan nuestra mente gente exitosa y productiva que nos inspire de avanzar al siguiente nivel etcétera con frecuencia el aprendizaje es la recompensa de pasar tiempo con gente extraordinaria lo que son y lo que saben es en cierto sentido contagioso cuarto identifique las características únicas y fortalezas de las personas el filósofo y poeta ralph waldo emerson comentó nunca he conocido a un hombre que no haya sido superior a mí en algo en particular la gente crece mejor en las áreas en que son fuertes y pueden aprender más de las fortalezas de otra persona por esa razón hay que tener criterio en la selección de las personas de quienes queremos aprender a mediados de la década de los 70 identifique a los diez mejores líderes eclesiásticos en la nación y trate de conseguir una entrevista con cada uno de ellos hasta les ofrecí 100 dólares por cada hora de su tiempo lo cual era el salario de media semana en aquel entonces algunos estuvieron dispuestos a encontrarse conmigo y otros no estuve sumamente agradecido con los primeros mi esposa y yo no teníamos mucho dinero y estos líderes vivían por todo el país así que durante muchos años planeamos nuestras vacaciones alrededor de estas visitas especiales porque estuve dispuesto a recorrer tales distancias para conocer a estas personas porque me moría por aprender las habilidades y fortalezas únicas que ellos poseían las entrevistas hicieron una diferencia enorme en mi vida sabe una cosa la conexión con grandes hombres y mujeres sigue afectando mi vida positivamente cada mes trato de conocer a alguien a quien admiro y de quien quiero aprender quinto haga preguntas durante mi primer año de universidad tuve un trabajo de medio tiempo en una planta procesadora de alimentos en circo de ohio era un lugar donde se mataban reses y la carne se almacenaba en depósitos refrigerados gigantes mi trabajo era transportar la carne recién procesada a las áreas de refrigeración y sacar pedidos de carne para los clientes siempre que estoy expuesto a algo nuevo para mí y esto lo era trato de aprender lo más posible al respecto la mejor manera de aprender es observar y hacer preguntas había trabajado como dos semanas junto a pensé un hombre mayor que había trabajado muchos años allí cuando me sacó a un lado y me dijo mira hijo déjame decirte algo tú haces demasiadas preguntas he trabajado aquí mucho tiempo yo mato vacas eso es todo lo que hago y eso es todo lo que voy a hacer porque entre más sepas más esperarán que hagas para ellos me resultó difícil entender por qué alguien no querría aprender algo nuevo y crecer pero era obvio que él no estaba comprometido a cambiar el escritor johann wolfgang goethe decía que uno debe por lo menos cada día que pasa escuchar una canción cita leer un buen poema ver una pintura agradable y de ser posible decir unas cuantas palabras razonables yo añadiría que uno también debería hacer preguntas para aprender algo nuevo cada día la persona que hace las preguntas correctas es la que más aprende el aprendizaje empieza con el simple acto de escuchar pero no termina allí el profesor de teología cancún afirmó entender a alguien como se debe implica aprender de esa persona y aprender de alguien como se debe implica

cambiar uno mismo el cambio siempre es la mitad de todo aprendizaje usted no puede crecer sin cambiar el principio del carisma la gente se interesa en la persona que se interesa en ellos acostumbro enfocarme en los temas y sus intereses o solo en lo mío en agosto de 2003 margaret y yo teníamos boletos para ir en un crucero por el mediterráneo al llegar al área de recepción y abordaje esperando a que nos ayudaran una mujer un tanto mayor que nosotros se acercó y se presentó hola me llamo phillips dijo con una sonrisa brillante como se llaman ustedes después de presentarnos dijo qué gusto me da verles espero que nos conozcamos mejor los voy a dejar para que puedan registrarse tal vez podamos vernos esta noche durante la cena qué persona tan simpática comentó margaret mientras nos registra vamos y recibíamos la llave para nuestro camarote después de terminar de desempacar en la tarde ya me había olvidado de phillips pero cuando bajamos a cenar ya vimos hablando con varias personas tan pronto nos vio sonrió y se acercó para saludar john y margaret dijo les presento a mi esposo stanley de inmediato nos incluyo en la conversación de tal modo que terminamos cenando juntos a qué te dedicas me pregunto soy escritor y conferencista respondí eso suena muy interesante cuéntame más de hable sobre mi trayectoria y algunas de mis experiencias a medida que me hacía preguntas luego sostuvo una conversación con margaret y en breve ya estaban hablando sobre arte y antigüedades durante los días siguientes observé como philip y stanley se presentaron a los 120 pasajeros del crucero y establecieron conexión personal con cada uno de ellos noté que phillips se esforzaba para que cada persona se sintiera bien consigo misma ella iniciaba la conversación y cuando alguien quería empezar a hablar de ella phillips no tardaba en volver al tema de la otra persona ya se sabía el nombre de todos y tenía algo positivo que decir acerca de cada persona después de un par de días la gente se la pasaba por el barco buscándola como si fuera la flautista de hamelin todos se enamoraron de ella en una de nuestras conversaciones con ella me enteré de que phillips y stanley estaban jubilados y dedicaban su tiempo libre a viajar en cruceros y conocer gente al parecer la estaban pasando de maravilla en sus años dorados cuando estaba a punto de terminar el crucero le dije cuánto le apreciamos margaret y yo y que nos encantaría mantenernos en contacto con ella ella sacó de su bolsillo una tarjeta de negocios que decía phillips y está netbooks tus amigos del crucero abajo tenía el logotipo de la línea de cruceros con la dirección y el teléfono de la pareja desde aquel crucero phillips nos ha escrito y nos ha hecho invitaciones para visitarla junto a stanley en la florida phil hughes es una de las personas más carismáticas que he conocido una experta en conectarse con la gente cuál era su secreto es lo mismo que aprendí en 1963 cuando mi padre me envió a mi primera clase con del carnegie si usted quiere conectarse con los demás enfóquese en ellos no en usted mismo las enseñanzas de carnegie en el salón de clase y en su libro cómo hacer amigos e influenciar a las personas dejaron una impresión profunda en mí como adolescente tuvieron tal impacto que he trabajado para definir mis habilidades sociales basándome en muchas de sus enseñanzas estas son las seis sugerencias de carnegie acompañadas por mis explicaciones primero muestre mi interés genuino en los demás alguien preguntó una vez a perm está la anfitriona más conocida de washington desde el madison la esposa del cuarto presidente de los EEUU cuál era el secreto de su éxito para lograr que tanta gente rica y famosa asistiera a sus fiestas el éxito está en los saludos y en las despedidas afirmó cada vez que llegaban sus invitados ella le salía al encuentro y decía por fin tengo el gusto de verles tan pronto cada uno de ellos procedía a salir de la fiesta expresaba su gratitud por la visita diciendo lamento mucho que tengan que irse tan pronto durante casi 20 años he usado la siguiente frase como una pauta para recordar como debe ser mi interacción con los demás a las personas no les importa cuando sepa yo hasta que sepan cuánto me importan el éxito social no depende de cuánto poder educación o experiencia posea usted la gente responderá de forma más favorable si les hace saber primero que son importantes para usted como individuo segundo sonría alguna vez ha tenido una de esas revelaciones acerca de usted mismo que cambió su manera de vivir yo tuve una cuando estaba en tercer grado literalmente vino una mañana mientras estaba parado frente al espejo miré mi cara y por primera vez la observé tal cómo la vería otra persona y pensé son no eres un tipo guapo me pregunté cómo puedo cambiar eso después sonreí y pensé eso ayuda desde ese instante no he dejado de sonreír una sonrisa es una invitación cálida charlie watts él quien escribe para mi trabajo en ferias comerciales educativas en las que les vendía suministros para el aula de clases a los maestros mientras trabajaba en el puesto de exhibición se proponía sonreír siempre a todos los que pasaban la mayoría de la gente que caminaba por los pasillos tenían sus ojos enfocados en los diversos productos que cada vendedor ofrecía pero charly cuenta que con frecuencia sucedía algo interesante mucha gente en el último instante cuando casi le iban a pasar de largo lo miraban por un momento al verle la sonrisa más de la mitad de esas personas se dieron la media vuelta de repente y se acercaron a examinar los productos que él vendía era casi como si tuvieran una cuerda atada a ellos y las jalaba para atrás charly no era excepcionalmente guapo así que su aspecto físico no fue la razón del cambio sus productos tampoco eran del otro mundo el secreto era la sonrisa como lo confirma este experimento que realizó para verificarlo siempre que hacía contacto visual con una persona sin sonreír la gente seguía de paso si usted quiere atraer a otros haga brillar su rostro con una sonrisa tercero recuerde que el nombre de una

persona es a sus oídos el sonido más dulce e importante cuando tome por primera vez el curso de they'll carnegie la existencia del instructor en que aprendiéramos los nombres de las personas dejó una impresión indeleble en y decía que el tiempo se volvió una prioridad para mí y con el transcurso de los años he usado toda clase de trucos para recordar los nombres de la gente por ejemplo encuentra una característica distintiva en el rostro de la persona y la asocio con su nombre hago truquitos con las palabras para acordarme de un nombre mientras fui pastor de una iglesia grande me ofrecía a memorizar los nombres de las personas que estuvieran dispuestas a dejarse tomar una fotografía instantánea en cierto punto llegué a tener como unas 500 fotografías para memorizar las cuales llevaba a todas partes con argollas que atravesaban el hoyo que les había perforado en la esquina recuerdo que una vez en un avión saqué de mi maletín unas cuantas argollas para revisarlas y memorizar los nombres un pasajero que iba al lado me preguntó qué está haciendo le dije sin mutar me estoy viendo fotos de mi familia comentó usted sí que tiene una familia grande mientras seguía pasando las imágenes una por una le dije sí y espera que tenga nietos cuarto sea un buen oyente aliente a los demás a hablar de sí mismos el novelista george eliot aconsejó trata de interesarte en algo más que la gratificación de deseos egoístas y pueriles en este mundo interesante en lo mejor del pensamiento y la acción en hacer algo que sea bueno aparte de los accidentes de tu propia aventura buscar tesoros en otras vidas además de la tuya descubre cuáles son sus problemas y cómo se originan cómo puede aplicarse este consejo escuchando ese fue el don de philips books quien es una de las mejores oyentes que he conocido dos primeros ministros sobresalientes en la historia de gran bretaña son william claxton y benjamín disraelí se cuenta que una joven dama fue a cenar con ellos en diferentes ocasiones y cuando le preguntaron qué impresión le había quedado de ambos hombres ella dijo después de cenar con el señor la pistón sentí que era el hombre más inteligente en toda inglaterra pero después de haber cenado con el señor disraelí me sentí como la mujer más inteligente en toda inglaterra quinto hable en términos de los intereses de la otra persona para ganar en las relaciones una persona necesita hablar en términos de los intereses de la otra persona esto es verdad cuando conocemos a alguien por primera vez y también cuando se trata de edificar un matrimonio sexto haga que la otra persona se sienta importante y hágalo con sinceridad en conclusión lo que usted necesita hacer es que los demás se sientan importantes el encanto de philips no era una máscara era fácil darse cuenta que trataba a la gente con amor genuino para ella todas las personas eran importantes y cualquier persona puede aprender a valorar a la gente y hacerles sentir importantes el doctor marcus buckingham le llama a esta habilidad galanteo que puede definirse como ganarse al otro según él los individuos que tienen capacidad de galanteo toman la iniciativa de acercarse a las personas y quieren aprender sus nombres hacerles preguntas y encontrar alguna área de interés común para que puedan empezar una conversación y establecer una conexión significativa en su opinión el galanteo es una fortaleza natural que algunos tienen y otros no creo que eso es cierto pero también creo que cualquier persona puede desarrollar habilidades sociales y hasta aprender a tener carisma al hablar de carisma todo se resume en esto la persona sin carisma llega donde un grupo y dice aquí estoy yo mientras que la persona con carisma llega a un grupo y dice ahí están ustedes cualquiera puede aprender a hacer eso si usted quiere ser la clase de persona que hace sonreír a los demás cuando le ven llegar sálganse de sí mismo cambie su enfoque y muestre interés genuino en los demás para hacer estas cosas su vida cambiará el principio del número 10 creer lo mejor de la gente casi siempre saca a relucir lo mejor de la gente creo lo mejor de los demás en 1995 vi la película mentes peligrosas una historia inspiradora acerca de una maestra que quería hacer una diferencia en la vida de sus estudiantes adolescentes no me enteré sino hasta hace poco que el guión estaba basado en una persona real cuando lou and johnson salió de la secundaria se dio cuenta que no le interesaba la universidad pasaron 45 días antes de dejar de asistir a clase y alistarse en la marina de los eeuu allí fue donde realmente floreció prestó servicio durante 8 años y en el recorrido obtuvo un título en psicología luego decidió unirse a los marines completó la escuela para candidatos a oficial y prestó servicio como teniente segundo tras nueve años de carrera militar johnson examinó su corazón y decidió salirse del servicio porque quería algo más de la vida por un tiempo trabajó para el 'new york times' en ventas y allí recibió un buen salario pero no le pareció una experiencia muy satisfactoria he leído acerca de jóvenes que se gradúan de la escuela y ni siquiera saben leer ni escribir bien recuerda ella pensó que era un delito si era verdad se trasladó a la costa oeste y aceptó un trabajo como asistente ejecutiva en xerox lo cual le permitió volver para obtener una maestría su deseo era convertirse en maestra decidí que prefería ganar un salario más bajo con tal de hacer algo realmente importante cuando johnson se graduó acepto una posición como maestra en la escuela secundaria par mont en belmont california una población al sur de san francisco en el condado san mateo era una clase muy parecida a la que se presenta en la película lo que no me dijeron los administradores fue que la maestra que había enseñado allí durante mucho tiempo salió huyendo espantada por aquellos chicos dijo johnson aquel primer día fue la locura total se portaron como si no estuvieran presente ella volvió al siguiente día con gran resolución y les dijo que era demasiado joven para jubilarse y demasiado tenaz como para renunciar en poco tiempo desarrolló algunas estrategias para



conectarse con los estudiantes trataba de usar el humor en lugar de las amenazas explicó Johnson a veces me ponía sobre mis rodillas y les decía por favor no me hagan rogarles no se ve muy bonito es difícil portarse como el bravucón de la clase mientras te ríes de la maestra sin embargo por encima de todos los demás se ganó a los estudiantes con su profunda fe en ellos una práctica que preparó para el primer día de clases algo que llamo truco de las tarjetas era una de las cosas típicas que hacía pasé tarjetas de memorando a los estudiantes para que escribieran su nombre dirección teléfono y demás información personal mientras llegaban las tarjetas ella caminaba por el salón y miraba a sus tarjetas para memorizar los nombres sin que se dieran cuenta a medida que cada adolescente terminaba de llenar la información ella tomaba cada tarjeta y agradecía a los estudiantes uno por uno cuando ya tuvo en su poder todas estas tarjetas anunció a los estudiantes que estaban a punto de tener su primera evaluación ellos se quejaron de inmediato pero ella les aclaró que la evaluación no era para ellos sino para ella si se equivocaba en un solo nombre todos los estudiantes recibirían automáticamente la mejor calificación en su primer examen después de nombrar a todos los estudiantes algo que siempre había podido hacer muchos de los jóvenes quedaron impresionados y ella les dijo conozco sus nombres porque ustedes son personas importantes para mí cada vez que les observo veo a cada uno de ustedes y me gusta lo que veo además ustedes me interesan mucho y por eso es que estoy aquí Johnson recuerda nuestro equipo tenía altas expectativas para nuestros estudiantes demasiado altas en opinión de muchos nos advirtieron que no pudiéramos ni esperábamos demasiado sería suficiente que unos cuantos tuvieran calificaciones aceptables y se graduarán nosotros en cambio queríamos más pedimos a nuestros alumnos que vinieran a estudiar todos los días sin falta que se mantuvieran alejados de las drogas y el alcohol que cambiaran sus malos hábitos que hicieran todas las tareas en el salón de clase y en la casa que resistieran la presión de unirse a pandillas que dejaran sus malas actitudes y limpiaran su lenguaje les pedimos todo lo que se nos ocurrió y ellos nos dieron todo lo que tenían Johnson está convencida de que creer lo mejor de la gente saca a relucir lo mejor que hay en ellos me he apropiado de este principio de todo corazón tanto así que es la razón por la que he enseñado a la gente durante más de 30 años estoy convencido de que todas las personas tienen potencial si las personas tan solo creyese en sí ellas pudiesen alcanzar su potencial y convertirse en los individuos para los cuales fueron creados así es como lo aplicó al interactuar con la gente creo que cada persona a quien conozco es un 10 por eso lo llamo el principio del número 10 primero todo el mundo quiere ser alguien todos los seres humanos quieren que su vida importe para algo todos quieren sentir que son importantes no siente usted lo mismo entonces usted sabe que es cierto para todo el mundo incluso para los que no lo demuestran segundo a nadie le importa saber cuánto se hasta que sepa cuánto me importan Johnson trabajo con jóvenes que tenían poco interés en el aprendizaje la mayoría de los estudiantes en sus circunstancias se salían de la escuela tan pronto pudieran hacerlo ella fue en contra de esa tendencia generalizada al hacerle saber a sus alumnos cuánto le interesaban con un interés muy genuino tan pronto ellos entendieron eso estuvieron abiertos para recibir lo que ella tenía para ofrecerles en términos de educación con demasiada frecuencia queremos ayudar a la gente en virtud de lo que sabemos en lugar de interesarnos en ellos en virtud de lo que son tercero todos necesitamos a alguien no existe una sola persona en el mundo que no necesite a otro individuo si somos sinceros el asunto no es si necesitamos o no a otros sino cuánto les necesitamos cuando usted cree en la gente y aprende a ver a cada persona como un número 10 cada día que pasa es un día fabuloso porque cada mañana trae un día en el que a alguien le cambiará la vida quedó más maravilloso de verdad creo en la gente y veo lo mejor en cada persona es una de mis fortalezas más grandes a veces también puede ser una gran debilidad porque en ocasiones confío demasiado y deseo darle poder a otros antes de que estén preparados he metido en problemas por esto pero sigo dispuesto a vivir con ese riesgo porque las recompensas para los demás son muy grandes cuando era un joven líder una de las primeras personas que contraté me desgastó por completo no se desempeñaba como debía y luego mentía al respecto para librarse de las consecuencias en mi ingenuidad optaba por creerle salí de esa interacción diciéndome nunca volveré a dejar que un miembro del personal se acerque tanto a mí sin embargo fui incapaz de mantener esa mentalidad primero que todo era injusto con las demás personas a quienes dirigía en el futuro porque debería la falla de una persona afectar la manera como trato a otra en segundo lugar me di cuenta de que si mantenía a la gente a distancia ellos no podrían hacerme daño pero tampoco podrían ayudarme sin a lastimado o defraudado en el pasado por favor no deje que esto dañe su actitud en el futuro la mayor parte del tiempo creer en la gente si saca a relucir lo mejor de la gente piensa en las personas que han hecho una diferencia a su vida el maestro que le hizo creer que podía lograrlo el jefe que le dio una oportunidad para mostrar que usted si podía hacerlo el consejero que le hizo saber que usted si tenía lo que se requiere para cambiar y tener una vida mejor el hombre o la mujer que le amo lo suficiente para decirle si el día de la boda ellos no sólo estuvieron presentes en esos momentos definitivos sino que en muchos casos fueron quienes los crearon para beneficiar su vida en casi todos los casos en que se dio un impacto positivo la persona creyó en usted de antemano lo más probable es que él o ella vieran usted algo

que quizás usted mismo no había visto no le gustaría ser esa persona para otros si la respuesta es afirmativa entonces trate de amar a los demás y verles como los mejores como el número 10 si tiene familia empieza con su cónyuge y sus hijos y después amplía el círculo de influencia a partir de allí crea lo mejor de los demás y sacará a relucir lo mejor el principio de la confrontación interesarse en las personas debe preceder a confrontar las me interesó lo suficiente como para confrontar de la manera correcta años atrás cuando llegué a la iglesia skyline en san diego california para convertirme en su pastor principal venía para continuar la obra empezada por el pastor fundador oliver butcher al enterarme por primera vez de que él se iba a jubilar y la posición de pastor quedaría disponible algunas personas me aconsejaron que no la considerara en el mundo de las iglesias es muy difícil reemplazar a un pastor fundador en especial uno como el pastor butcher quien había servido durante 27 años y había hecho un trabajo estupendo todos en la iglesia amaban a erbol du cher como sucede con muchos líderes o ejecutivos que llegan desde afuera a una organización pronto descubrí que no todos estuvieron de acuerdo con el cambio sin embargo gracias a que la gente era muy generosa y el pastor boxer había sido un buen líder fui aceptado por la mayoría en poco tiempo me instalé y empecé a construir relaciones un domingo después de mis primeros meses en el trabajo note que salí johnson no estaba acompañada por su esposo joe ellos siempre habían sido activos en la iglesia y eran constantes en la asistencia me di cuenta de que llevaba varias semanas sin ver a joe así que le pregunté a sally cómo está su esposo bueno para hacerles sincera él tiene dificultad para aceptar los cambios aquí en la iglesia y no ha querido venir de inmediato llamé a joe y le pregunté si estaba dispuesto a reunirse conmigo unos días después joe se sentó conmigo en mi oficina y le dije yo cómo te va sal y me cuenta que has tenido dificultad para aceptar la transición supongo que se podría decir esto respondió a joe es que me hace falta el pastor böttcher yo le dije podrías hacerme un favor que pregunto yo con algo de sospecha dime qué cosas te hacen falta del pastor butcher yo pareció sorprendido por la solicitud pero respondió con gusto pues bien empezó a decir el pastor butcher siempre estuvo allí para nosotros él fue quien casó a todos nuestros hijos dirigió el funeral de mi mamá y mi papá y también el de mi hermano yo continué hablando acerca de cómo orval butcher había estado junto a ellos en los momentos más importantes de su vida joe no me sorprende que el pastor butcher tenga un lugar tan especial en tu corazón le dije mientras él parecía esforzarse por no llorar oye el pastor boxer siempre debería ser tu favorito y déjame decirte algo nunca me sentiría ofendido si él es siempre el número uno le doy permiso para que él siempre sea tu pastor favorito los ojos de joe brillaron y fue como si le hubieran quitado un peso de los hombros y si alguna vez de sobra amor mándame un poquito y yo con gusto lo recibiré joe volvió a la iglesia el domingo siguiente y volvió a ser el mismo de antes de vez en cuando me topaba por sorpresa y me daba un gran abrazo mientras que decía pastor este mes me sobra un poquito de amor así lo hizo hasta el día en que murió mi interacción con joe johnson tuvo un final feliz pero como usted podrá imaginarse no todos los conflictos terminaron tan positivamente como cualquier otra persona he tenido confrontaciones que no terminaron muy bien no obstante la mayor parte del tiempo han sido positivas y le diré porque me involucre en ellas con la mentalidad de interesarme en la otra persona y tratar de ayudarlo podría haber echado a un lado al joe johnson podría haberle dado un ultimátum y decirle que me siguiera o se atuviera a las consecuencias así es como muchos líderes manejan el conflicto al entrar a una organización y es una de las razones por las que hay tantos despidos y reestructuraciones cuando un departamento u organización tiene un líder nuevo también podría haberme dado por vencido con joe diciendo él era parte de la vieja guardia es obvio que yo no le importo así que para que tomarme la molestia en lugar de eso le di reconocimiento y le di validez a sus sentimientos no fue una cuestión de competencia habría sido necio pensar que yo podía reemplazar orval butcher en su corazón y habría sido inapropiado intentarlo es algo similar a una madrastra o padrastro que dice cosas negativas sobre la madre o el padre biológico del niño y tratan de robarse los afectos del menor quizás debemos añadir el conflicto a la muerte y a los impuestos como una de las cosas con las que podemos contar en esta vida la única manera de evitar el conflicto es aislarnos del resto del planeta claro si usted ha visto la película de tom hanks el naufrago donde su personaje tiene altercados con una pelota de voleibol ya sabe que hasta la gente que vive aislada puede encontrar la manera de generar conflictos como maneja usted el conflicto en las relaciones sabía que el conflicto siempre se agrava cuando la confrontación no se hace de manera rápida y correcta por eso es tan importante nuestra metodología a continuación una muestra de estrategias dañinas que veo usar a la gente al enfrentarse a un conflicto gane cueste lo que cueste es como un tiroteo el estilo del viejo este rápido brutal y fulminante actúe como si no existiera si usted no oye maldades ni ve maldades ni habla maldad es la maldad no dejará de existir quéjese los ganadores no se quejan y los que se quejan no son ganadores hacerse la víctima no cura el conflicto solo irrita a todos los demás lleve cuentas la gente que lleva un registro cuidadoso de las faltas no puede experimentar un nuevo comienzo y lo cierto es que nadie jamás podrá desquitarse imponga su autoridad el uso del rango nunca resuelve el conflicto solo lo posterga saque la bandera blanca darse por vencido es una solución permanente a un problema temporal ninguno de estos métodos dará la ayuda que una

persona necesita para resolver el conflicto de una manera saludable la resolución de conflictos no es complicada en sentido intelectual pero emocionalmente puede ser difícil requiere sinceridad humildad y dedicación a la relación a continuación un plan de seis pasos para ayudarle a cumplir la tarea de la confrontación primero confronte a una persona solo si esa persona le importa en muy raros casos debemos confrontar a alguien que nos tenga sin cuidado como en un juicio legal o en casos serios de abuso no obstante estos no son conflictos típicos de relaciones personales en casi todas las situaciones donde haya una relación personal de por medio lo más productivo es proceder a la confrontación teniendo muy presente los intereses de la otra persona en el pasado cuando usted trató de resolver un conflicto con otra persona cuál fue su meta que se identificara con usted alivio inmediato victoria a cualquier costo la próxima vez trate de confrontar con la meta de alcanzar la victoria para ambas partes ahora si usted se propone asegurarse de que la otra persona gane primero sepa que ha puesto las cosas en la perspectiva más beneficiosa para todos segundo reúname con la persona tan pronto como sea posible tan pronto surge un conflicto nos sentimos tentados a evitarlo postergar su manejo o pedir a otra persona que lo resuelva por nosotros lo cierto es que cuando uno deja el conflicto sin resolver por una u otra razón siempre empeora si se deja a una persona en una posición tal que empieza a especular acerca de los motivos del otro o a pensar en que sucedió realmente casi siempre se le ocurrirá lo peor postergar la confrontación sólo hace que la situación supere lo digo a mi equipo de trabajo que si alguna vez experimento un problema grave que los involucre a ellos se los diré con prontitud nunca dejo que los problemas se vuelvan como un montón de anzuelos nunca es buena idea acumular una gran cantidad de ríos y después darle a la persona involucrada una lección de historia durante la confrontación en lugar de esto reúname con esa persona de inmediato cara a cara si esto le resulta absolutamente imposible considere una conversación telefónica pero bajo ninguna circunstancia debería usted confrontar a una persona por correo electrónico tercero procure primero el entendimiento no necesariamente el acuerdo un obstáculo considerable a la resolución positiva de conflictos es tener demasiadas nociones preconcebidas al entrar en confrontación bien reza el dicho que la persona que da su opinión antes de entender es un ser humano pero la persona que emite un juicio antes de entender es un necio el presidente abraham lincoln era bien conocido por sus tremendas habilidades sociales él comentó cuando me preparo para razonar con un hombre pasó la tercera parte del tiempo pensando en mí mismo y en lo que voy a decir y las otras dos partes pensando en él y en lo que me va a decir esa es una buena pauta para seguir uno no puede llegar a un entendimiento si sólo se enfoca en uno mismo cuarto punto hice el asunto cuando sea su turno de hablar y hacerse entender es importante que aborde a la persona de forma positiva he aquí lo que sugiero describa sus percepciones al principio absténganse de llegar a cualquier conclusión o entablar juicios acerca de los motivos de la otra persona solo diga lo que cree que ve y describa el problema que esto ha ocasionado en su opinión exprese cómo le hace sentir si las acciones de la otra persona le producen enojo frustración o tristeza exprese lo con claridad y sin acusaciones explique por qué esto es importante para usted muchas veces cuando una persona se entera de que algo es una prioridad para usted eso es suficiente para motivarle a cambiar es esencial participar en este proceso sin acalorarse emocionalmente ni proyectar amargura no significa que usted tenga que apagar sus emociones solo necesita asegurarse de que no ha salte verbalmente a la persona que confronta quinto aliento una respuesta nunca confronte a otros sin dejarles responder si a usted le importa la gente querrá escucharles a veces el simple hecho de tener la discusión le ayuda a darse cuenta de sus percepciones erróneas lo sé porque me ha sucedido la experiencia me enseñó humildad al descubrir que yo era el problema en otras ocasiones uno descubre que necesita tener en cuenta ciertas circunstancias atenuantes alentar a la otra persona a responder le ayuda a ambos a entender mejor el problema y también le da a esa persona una oportunidad para procesar el asunto emocionalmente casi siempre cuando usted confronta a la gente ellos tendrán una reacción emocional puede que queden católicos que se enoje o que se sientan culpables tal vez quieran compartir con usted esos sentimientos o tal vez no en cualquier caso usted debería animarles a expresarle una respuesta genuina porque si ellos no hablan al respecto no podrán avanzar hacia una resolución constructiva del problema estarán tan enfocados en sus respuestas que no podrán oír nada más según mi experiencia en lo que respecta a la confrontación personal he descubierto lo siguiente el 50% de las personas no se dan cuenta de que si hay un problema el 30 por ciento sabía que había un problema pero no sabía cómo resolverlo el 20% sabía que había un problema pero no querían resolverlo la mala noticia es que una de cada cinco personas no quiere buscar una resolución positiva la buena noticia es que el 80% de los casos tienen posibilidades excelentes para resolver el conflicto sexto acepte un plan de acción la mayoría de la gente detesta la confrontación aunque a todos les encanta la resolución y la única manera de alcanzar la resolución es emprender una acción positiva mediante la puesta en marcha y el acuerdo común en cuanto a un plan de acción concreto usted pone el enfoque en el futuro y no en los problemas del pasado si la persona que usted está confrontando quiere cambiar esto le motivará a gravitar hacia la posibilidad de mejorar las cosas un buen plan de acción debería incluir los

siguientes puntos la identificación clara del problema de acuerdo para resolver el problema de pasos concretos que demuestren que el problema ha sido resuelto de una estructura de responsabilidad mutua como un cronograma y reuniones para medir el progreso y rendir cuentas en una fecha límite para la culminación satisfactoria efe un compromiso de ambas partes para dejar el problema en el pasado tan pronto se resuelva si su confrontación es formal como lo sería en el lugar de trabajo ponga el plan de acción por escrito después podrá hacer referencia a ese documento si la resolución no avanza como se había planeado el cambio positivo es el primer criterio de éxito cuando se resuelven conflictos por medio de la confrontación el segundo es el crecimiento continuo de la relación siempre que usted se resuelve verdaderamente el conflicto en una relación ésta no sufre sino que el vínculo entre las personas se fortalece sin embargo todo empieza con interés genuino por la otra persona antes de proseguir revisemos los principios de interacción relacionados con el factor conexión el principio de la perspectiva toda la población del mundo con una pequeña excepción está compuesta por los demás seres humanos el principio del intercambio en vez de poner a otros en su lugar debemos ponernos nosotros en el lugar de ellos el principio del aprendizaje cada persona que conocemos tiene el potencial de enseñarnos algo el principio del carisma la gente se interesa en la persona que se interesa en ellos el principio del número 10 creer lo mejor de la gente casi siempre saca a relucir lo mejor de la gente el principio de la confrontación interesarse en las personas debe preceder a confrontar el factor confianza podemos desarrollar la confianza mutua porque se dañan tantas relaciones algunos matrimonios empiezan con una gran pasión y terminan con una gran amargura amistades que la gente espera que duren toda una vida se deterioran y mueren socios de negocios que empezaron una relación prometedora terminan en forma desastrosa son muchas las razones para esa clase de deterioro pero la causa principal es la destrucción de la confianza mutua como define usted la confianza el diccionario del nuevo mundo de western tercera edición define confianza como una creencia o seguridad firme en la honestidad integridad confiabilidad justicia etcétera etcétera de otra persona kevin majors dice usted tal vez no sepa que es la confianza pero si sabe lo que no es si alguien le miente le roba o le infringe algún daño físico entonces usted sabe que no puede confiar en esa persona esto es obvio pero existen otras maneras en que una persona pueda romper la confianza hay cosas que la gente puede hacer para que una relación no sea digna de confianza qué clase de persona debe ser usted en una relación para considerarse digno de la confianza de otra persona estas preguntas son la médula de los siguientes cinco capítulos y los principios de interacción contenidos en ellos le ayudarán a responder la pregunta podemos desarrollar la confianza mutua el principio del cimiento la confianza es el fundamento de cualquier relación el principio de la situación nunca permita que la situación importe más que la relación el principio de voz cuando bob tiene un problema con todos casi siempre va o es el problema el principio de la accesibilidad si estamos a gusto con nosotros mismos otros se sentirán a gusto con nosotros el principio de la trinchera al prepararse para la batalla cabe un hoyo en el que también que para un amigo el principio del cimiento la confianza es el fundamento de cualquier relación soy una persona digna de confianza era un joven periodista muy prometedor estaba lleno de energía y trabajaba con tenacidad en enero de 2001 jason blair se convirtió en reportero de tiempo completo trabajando para el 'new york times' en vista del talento y el potencial de blair los editores les supervisaban de cerca y trabajaban con él para mejorar su precisión en los reportajes más adelante fue transferido al departamento de información deportiva de algún modo le volvieron a pasar de la sección de deportes a la oficina nacional y le enviaron al campo para reportar sobre el caso del francotirador en virginia tras hacer varios reportajes de historias nacionales se destacó y ganó reconocimiento logró producir una historia tremenda sobre el caso del francotirador hizo un reportaje extenso sobre la familia de jessica lynch la prisionera de guerra que cayó en manos enemigas en irak y también escribió muchas otras historias de alto nivel pero entonces jayson blair se metió en problemas grandes problemas alguien notó que partes de una historia que había enviado desde el sur de texas acerca de la madre de un soldado estadounidense muerto eran demasiado similares a una historia de otra reportera que se había escrito varios días antes que la suya un editor del san antonio express-news quien había publicado la historia original escribió un correo electrónico a los editores del new york times' para alertarles sobre el problema esto motivó al diario a examinar más de cerca el trabajo anterior de blair el personal del 'times' encontró que unos 100 de los más de 600 artículos que blair escribió para ese diario tenían problemas os requerían correcciones significativas además casi la mitad de los artículos que escribió basados en reportajes de cobertura nacional tenían problemas de precisión pero hablar era culpable de mucho más que imprecisiones en el reportaje el antiguo editor del new york times' howell raines dice que una investigación reveló un patrón patológico de falsificación fabricación de hechos y engaño breyer había mentido a sus jefes al hacerles creer que había salido al campo para realizar el reportaje enviando historias falsas de primera mano había inventado partes de historias con el uso de fotografías y otras fuentes noticiosas y plagio la obra de otros reporteros incluso envió informes falsos de gastos para tratar de cubrir sus huellas es imposible sobre estimar la importancia de la verdad en el asunto de la confianza el

artículo del new york times' que describió los engaños de brión incluyó las siguientes frases todo diario al igual que todo banco y departamento de policía confía en que sus empleados respeten y hagan respetar ciertos principios fundamentales y la investigación descubrió que el señor blair violó en repetidas ocasiones el cimiento principal del periodismo que es nada más y nada menos que la verdad si desmenuzamos las relaciones hasta llegar a su elemento más importante este siempre va a ser la confianza y no el liderazgo el valor la asociación o cualquier otra cosa si usted no tiene confianza su relación está en serios problemas el psicólogo el consultor jack era gif dijo que la confianza es el resultado de un riesgo que valió la pena correr que descripción tan maravillosa cuando otros confían en nosotros realmente toman un gran riesgo no obstante cada vez que la gente confía en nosotros y nosotros no les defraudamos reducimos ese riesgo y edificamos la relación si usted desea hacer cada vez más digno de confianza y como resultado mejorar sus relaciones recuerde estas tres verdades acerca de la confianza primero la confianza empieza con usted mismo shakespeare escribió esto por encima de todo lo demás se verás contigo mismo y así como la noche sigue al día tampoco podrás ser falso con tu semejante si usted no es honesto consigo mismo no será capaz de practicar la honestidad con otros el autoengaño es el enemigo de las relaciones y menoscaba el crecimiento personal si una persona no admite sus deficiencias no puede superarlas todo esto se relaciona con el principio del espejo la primera persona a quien debemos examinar es a nosotros mismos examiné si bien es sincero consigo mismo en cuanto a su manera de vivir la vida es sólido su carácter su sí significa sí y su no significa no cumple los compromisos que hace no pida a otros que pongan su confianza en usted si usted cree que pueda traicionar la trabaje primero en su carácter y luego en sus relaciones segundo la confianza no puede dividirse en compartimientos ser el bild esposa de mi amigo bob bell quien también es escritor dice una de las realidades de la vida es que si uno no puede confiar en una persona en todo sentido realmente no se puede confiar en ella en ningún asunto en particular creo que eso es muy cierto por desgracia pienso que mucha gente hoy día intenta dividir su vida en compartimientos creen que pueden mantener diferentes grados de sinceridad en las diferentes áreas de su vida y que pueden negociar con sus valores de tal modo que no afectará el resto de su vida no obstante lo cierto es que el carácter no funciona así ni tampoco la confianza tercero la confianza funciona como una cuenta bancaria mike a brasov el autor de 'el barco' es suyo dice la confianza es como una cuenta bancaria uno no tiene que seguir haciendo depósitos si quiere que crezca en ocasiones las cosas saldrán mal y aún no le toca hacer un retiro mientras tanto el resto se queda en el banco ganando interés mike aprendió eso de sus años como oficial de la marina y yo aprendí lo mismo como pastor durante años enseñé en conferencias de liderazgo la idea de llevar siempre monedas en el bolsillo o cambio en lo que respecta a las relaciones cuando uno empieza una relación con alguien debe partir de cero con esa persona si se trata de alguien que confía y es generoso puede darle un poco de cambio suelto sí es sospechoso o tiene heridas profundas quizás no deba darle desde un principio cada vez que usted hace algo para desarrollar la confianza a usted le depositan algo de cambio en su bolsillo cada vez que hace algo negativo le toca desprenderse de esos fondos haga suficientes cosas negativas debido a falta de carácter o competencia y quedará en la bancarrota esto marcará el fin de esa relación en 1978 cuando empecé a alcanzar cierto éxito como conferencista y consultor que me permitió llegarle a un público más grande mi amigo don felipe me llevó a almorzar un día y me dijo yo no vas a ser muy exitoso y cuanto más alto llegues más difícil será discernir los motivos de otros en cuanto a tus relaciones sólo quiero que sepas que yo seré un amigo digno de confianza y así lo ha sido cuando se di mi posición de impacto nacional en el ámbito eclesiástico para volver a ser pastor de una iglesia local tomé se ofreció a encargarse de la organización que yo empecé y la mantuvo en buen funcionamiento hasta que pude volver a conducirla él siempre me ha dado consejos maravillosos llenos de profundidad y sabiduría también ha estado allí como amigo durante algunos de los tiempos más difíciles que margaret y yo hemos enfrentado durante los últimos 25 años la razón principal para cualquier éxito que yo haya alcanzado se debe a gente como tom he sido bendecido con muchas personas de alto calibre como él confío en cualquiera de las personas en mi círculo de relaciones cercanas ellos me aman incondicionalmente acogen mi visión y han incorporado mis valores me representan bien ante los demás procuran mis mejores intereses dicen la verdad cuando necesito oírlos me apoyan durante los tiempos difíciles y me defienden de mis críticos no podría ser todo lo que hago sin ellos y aunque pudiera no querría hacerlo solo el principio de la situación nunca permita que la situación importe más que la relación pongo en algunas ocasiones las situaciones antes que mis relaciones quería usted si tuviera la oportunidad de toda una vida para hacer realidad sus sueños elevarse a la cima y tomar su lugar entre la élite de su profesión como todo un campeón que tal sin nada más que una persona se interpusiera entre usted y su meta destacaría el mejor provecho a la situación procedería a tomar control del momento qué tal si esa persona en su camino fuera su hermana esa es la situación que enfrentó serena williams si usted es aficionado al tenis sabe exactamente de qué le hablo pero aunque no siga a los jugadores de este deporte es probable que haya oído acerca de las hermanas williams o que haya visto los comerciales de zapatos deportivos que ellas protagonizan venus y serena williams fueron prodigios del

tenis las niñas crecieron entrenando juntas practicando juntas y jugando juntas venus la hermana mayor siempre fue a la delantera pero ellas nunca habían jugado la una contra la otra en un torneo profesional entonces en 1998 sucedió lo inevitable las dos jóvenes se enfrentaron entre sí en la segunda ronda del abierto australiano y como era de esperarse venus ganó no fue nada divertido eliminar a mi hermanita pero tengo que ser firme dijo venus tras derrotar a serena después del partido le dije lo siento mucho pero tuve que derrotarte como soy la mayor me pareció que debía ganar las hermanas williams siguieron viviendo y entrenando juntos jugaron dobles y ganaron juntas y cuando se enfrentaron otra vez en la final del campeonato lipton en marzo de 1999 fue todo un acontecimiento era la primera vez que dos hermanas competían la una contra la otra por un título profesional de tenis femenino desde las semanas watson en wimbledon en 1884 venus dijo por la forma en que jugamos era inevitable que nos enfrentáramos en la final también es inevitable que volvamos a enfrentarnos en el futuro una vez más venus ganó ese mismo año será alcanzó a probar el éxito cuando ganó el abierto de eeuu era la primera vez que alguna de las hermanas ganaba una competencia del gran slam estaba lista para pasar a un nuevo nivel serena dijo estoy harta de perder con jugadores que debería derrotar sea cual sea mi potencial quiero alcanzarlo ahora mismo si logro hacerlo veo a venus como mi mayor competencia en octubre de 1999 menos de un mes después de cumplir los 18 años serena finalmente lo logró derrotó a su hermana por primera vez al ganar la copa grand slam en mieres después derrotó a menos muchas veces más en el 2002 serena se convirtió en la tenista número uno del mundo y en el 2003 firmó el contrato de patrocinio más grande para una mujer atleta 40 millones de dólares para una marca de zapatos deportivos como afectó toda esa competencia su relación filial acaso las alejó y sembró discordia o rencor la respuesta es no tal como lo habían sido desde pequeñas nunca dejaron de ser mejores amigas siempre compartieron la misma habitación durante sus viajes y cuando serena decidió no ir al abierto australiano en el 2004 - habló de lo mucho que extrañaba a serena la familia siempre viene primero sin importar cuántas veces juguemos la una contra la otra nada se interpondrá entre mi hermana y yo ni la fama ni la fortuna ni el rango profesional ellas no permiten que ninguna situación importe más que su relación la gente siempre es más importante que las cosas nuestras propiedades nuestro poder nuestra posición y nuestra agenda son cosas transitorias para mantener su perspectiva y prevenir que la situación se vuelva más importante que la relación usted puede hacerse varias preguntas veo el cuadro general o solo veo el mal momento siempre que experimentamos una etapa difícil en una relación necesitamos acordarnos en primer lugar de por qué esa relación es importante para nosotros cuando un hijo llega a casa con una mala calificación cuando el cónyuge se olvida de hacer algo realmente importante para nosotros o cuando un amigo nos decepciona podemos sentirnos airados o defraudados pero qué es eso en el esquema mayor de las cosas que estaría usted dispuesto a recibir a cambio de sus hijos de su cónyuge de sus amigos más cercanos nada es más importante es una situación de una sola vez o algo que se repite con frecuencia hay una gran diferencia entre una situación que ocurre una vez y otra que sucede una y otra vez ambas afectan la relación y requieren de un compromiso firme sin embargo un asunto recurrente necesitará el compromiso de todas las partes involucradas para sostener la relación y en última instancia cambiar la situación por ejemplo si un cónyuge comete un error que afecta a la pareja en sus finanzas es relativamente fácil corregirlo y sostener la relación en cambio si uno de los dos abusa continuamente del presupuesto y en deuda cada vez más a la pareja solo un compromiso de parte de ambos para sostener la relación y cambiar sus acciones permitirá que la relación sobreviva convierto demasiadas situaciones en asuntos de vida o muerte dean smith antiguo entrenador de baloncesto en carolina del norte comentó si uno considera cada partido como una situación de vida o muerte va a morir muchas veces en otras palabras necesitamos ser selectivos con las batallas que peleamos si usted es o ha sido padre de adolescentes sabe por experiencia que esto es verdad si uno hace de cada asunto un motivo válido de enfrentamiento peleará tanto con sus hijos que los alejará de usted como puede saber si está convirtiendo demasiadas situaciones en asuntos de vida o muerte conteste estas preguntas con cuánta frecuencia se siente tenso y malhumorado con cuánta frecuencia levanta la voz más de lo normal al hablarle a otros con cuánta frecuencia pelean por sus derechos personales o por lo que es justo y correcto si estos asuntos ocurren día tras día es posible que su perspectiva esté mal sincronizada con la realidad vivir en un estado constante de agitación no es muy saludable que digamos y tampoco contribuye a desarrollar y mantener relaciones sanas en algún punto de la vida todo el mundo enfrenta situaciones difíciles en relaciones cercanas pero no todos las manejan bien si usted puede comunicar su amor a los seres más cercanos en su vida en medio del dolor y la dificultad usted incrementa en gran medida la estabilidad de la relación siempre he deseado parecerme más a mi madre quizás haya alguien en su vida cuyo ejemplo usted también quisiera emular tome la decisión de poner sus relaciones por delante de las circunstancias de la vida si no hace desarrollará una confianza más profunda en sus relaciones y éstas podrán avanzar a un nuevo nivel el principio de voz cuando bob tiene un problema con todos casi siempre pop es el problema seré bob el 23 de junio de 1988 billy martin fue despedido de su puesto como manejador del equipo de béisbol de las grandes ligas los yankees de

nueva york los manejadores de béisbol pierden su trabajo todo el tiempo así que eso tal vez no suene como una gran noticia lo diferente del caso es que martin fue despedido de su trabajo como manejador de los yanquis por quinta vez después que martin salió de los yankees jugó para otros seis equipos en un periodo de cuatro años los atléticos los tigres los indios los rojos los bravos y los twins se retiró en 1961 y empezó a ejercer como entrenador hasta 1969 cuando se convirtió en manejador sin embargo dondequiera que iba se armaban líos era legendario por las peleas a puño limpio que empezaba tuvo demasiadas peleas como para enumerarlas todas martin fue expulsado de los partidos en muchas ocasiones y suspendido varias veces por su trato a los árbitros tampoco se llevaba bien con los dueños de los equipos que lo empleaban el columnista deportivo y ganador del premio pulitzer gym murray dijo de martin algunas personas tienen una astilla en el dedo y tiene el almacén de madera completo y martin es el ejemplo perfecto de lo que yo llamo el principio de voz es una verdad sobre las relaciones que descubrí hace años si tienen problemas con bill y bab tiene problemas con fred y bab tiene problemas con ghana y voz tiene problemas con juan y tiene problemas con sanz entonces usualmente voz es el problema no todo pop se mete en peleas a puño limpio como billy martin ni se las arregla para que lo despidan cinco veces del mismo trabajo así que cómo se puede reconocer a un bot considere las siguientes cuatro características primera voz es un portador de problemas los voz del mundo llevan problemas por todas partes y esos problemas afectan a otros me di cuenta de esta verdad por primera vez a los pocos años de haber comenzado mi carrera profesional en una reunión mensual de la junta uno de los miembros llamaba la atención sobre un asunto diciendo que un miembro de la congregación tenía problemas con algo que yo hacía de inmediato otros tres o cuatro miembros de la junta decían que habían oído quejas similares mi primer pensamiento fue examinar mis acciones tras reflexionar al respecto seguía creyendo que estaba haciendo lo correcto pero si tantas personas tenían un problema con ello me pregunte si necesitaba considerar el asunto con más cuidado después de tener esta misma clase de discusión en varias ocasiones tomé una decisión hablé con los miembros de la junta y todos nos pusimos de acuerdo en que si alguien de la junta oía una queja tenía que revelar quién la había expresado en la siguiente reunión uno de los miembros de la junta mencionó una queja que había escuchado otros miembros de la junta confirmaron que también habían oído cuando el primer miembro de la junta reveló el nombre de la persona que se quejó los otros dijeron esa es la misma persona que se quejó conmigo esta noche aprendí algo no solo descubrí que teníamos una persona en la iglesia que no vacilaba en expresar su opinión sino que los portadores de problemas esparcen su veneno por todas partes sabe qué pasó también las próximas ocasiones en las que mencionó algún comentario negativo en una reunión descubrimos que se trataba del mismo miembro quejumbroso si usted es un líder y alguien le dice que se oyen muchas quejas averigüe cuál es la fuente pues podría tratarse de una sola persona que se queja más de lo normal segunda voz es experto en encontrar problemas a pop también le gusta encontrar problemas y mostrárselos a los demás es un fiel cumplidor de la segunda ley de shields que dice cuando parezca que las cosas están mejorando es porque se ha pasado algo por alto debido a que algunas personas tienen esta tendencia e implementado una regla para los miembros del personal cualquiera que me llame la atención sobre un problema también debe presentar tres posibles soluciones pues no se necesita un talento especial para anotar un problema de hecho si uno se fija lo suficiente puede encontrar problemas en cualquier situación se requiere de mucho más talento para resolver problemas y casi todos los bop no tienen interés alguno en ello tercera voz es un generador de problemas voz siempre crea problemas y por lo general involucra a otros en lo que hace enseño a la gente que trabaja en mis organizaciones que tienen dos alternativas cada vez que se encuentren con voz o cualquiera persona que cree un problema cada generador de problemas es como un encendedor de cigarrillos y cada uno de nosotros es como una persona que lleva dos baldes uno está lleno de agua y el otro de gasolina cuando vemos la chispa de un problema que empieza a arder podemos elegir entre apagarlo con agua o avivarlo con gasolina si queremos controlar la cantidad de daño que puede hacer necesitamos usar el agua cuarta voz es un receptor de problemas por lo general es un recipiente de los problemas de otros y alienta a los demás para que le traigan cada vez más por supuesto algunas veces bob tiene nombre de mujer como la que conocía en una organización que a quien llamaré betty después de apagar una serie de incendios su supervisor descubrió que todos los problemas se conectaban de algún modo con betty la llamó a su oficina para conversar y le relató todo lo que había descubierto ella admitió su parte lo sucedido y hablaron al respecto es que la gente acude a mí para que les resuelva sus problemas todo el tiempo dijo no les pido que lo hagan pero no dejan de hacerlo quiere saber por qué le pregunto a su jefe claro que sí respondió betty me gustaría saber por qué la gente te ve como un vertedero los camiones de basura llevan sus cargas de desechos a un lugar que los acepta la gente que tiene problemas lleva sus inconformidades sus chismes y sus quejas a alguien que esté dispuesto a recibirlos como dejas que la gente te eche encima todos sus problemas y tú te esfuerzas en impedirlo ellos siguen utilizando te como vertedero no dejarán de hacerlo hasta que les haga saber que no son bienvenidos lamento decir que betty según me informaron no cambio sino que siguió dejando que la gente se acercara a su

escritorio para descargar toda su basura emocional sobre ella que puede hacer usted si hay un bug o una betty en su vida alguien que porta encuentra genera y esparce problemas considere las siguientes sugerencias responda con un comentario positivo cuando una persona negativa trate de echarle un problema encima responda con algo positivo si el comentario es acerca de una situación trate de encontrarle el lado positivo si es acerca de una persona señale alguna característica positiva que haya observado en ella muestra interés en la persona criticada siempre que se critican los motivos de una persona la mejor alternativa es concederle el beneficio de la duda nadie debería presumir que conoce el corazón de otra persona eso es algo que solo dios puede juzgar crea lo mejor de los demás y exprese esa creencia a no ser que los individuos le demuestren lo contrario a toda luz y directamente motive que se den pasos concretos hacia una solución cada vez que alguien le trae un problema que tiene con otra persona sin haberlo tratado directamente con ella en realidad está practicando el chisme y si usted escucha también está chismeando la mejor manera de lidiar con el chisme es instruir a la persona que se queja para que hable con la persona con quien tiene un problema anime a encontrarse con él o ella y arreglar las cosas si vuelve a mencionar el asunto pregúntele sin rodeos ya hablaste con esa persona sobre este asunto si la respuesta es negativa rehúsa discutirlo el principio de la accesibilidad si estamos a gusto con nosotros mismos otros se sentirán a gusto con nosotros dirían mis amigos que les resulta fácil acercarse a mí para tratar asuntos difíciles todos nos hemos encontrado con personas que parecen frías y fuera de alcance y también hemos conocido a personas que nos tratan como amigos de toda la vida desde el primer momento puede la gente más cercana a usted hablarle de casi cualquier asunto cuando fue la última vez que alguien le trajo malas noticias o estuvo en fuerte desacuerdo con su punto de vista sobre algún asunto o que le confrontó acerca de algo que usted hizo mal si fue hace mucho tiempo es posible que usted no sea tan accesible como cree algunas personas consideran frívola la idea de volverse accesibles creen que es algo bonito pero no indispensable muy pocos se toman la molestia de cultivar ese rasgo de la personalidad pero lo cierto es que es mucho más que eso la accesibilidad es un arma poderosa en la caja de herramientas de las relaciones personales la gente pierden muchas oportunidades para establecer conexión y relaciones más profundas porque no se hacen accesibles a los demás note que uso a propósito la frase se hacen la accesibilidad tiene muy poco que ver con la timidez o el arrojito de los demás y todo que ver con la manera como usted se comporta y los mensajes que envía a los demás si quiere ser una persona agradable y accesible a los demás usted debe hacer que se sientan cómodos permítame mostrarle cómo hacer sentir cómoda a la gente piense en todas las personas accesibles que ha conocido y creo que encontrará que por lo general existen las siguientes siete características primera calidez personal de verdad les gusta a la gente uno siempre puede darse cuenta cuando a alguien no le gusta a la gente de igual modo se puede sentir cuando un individuo muestra un interés genuino en los demás son personas cálidas y bondadosas para ser accesibles no es suficiente amar a las personas en teoría usted necesita irradiar calidez personal hacia la gente que conoce segunda aprecio de las diferencias en las personas debo admitir que hubo un tiempo en mi vida en que tenía muy poca paciencia con las personas diferentes a mí tendía a verles como inferiores porque no tenían mis habilidades entonces leí el libro personalidad y más de florence lee tower es el libro realmente me abrió los ojos mi esposa margaret y yo lo leímos al mismo tiempo y nos reímos al leer sobre las debilidades del otro pero también celebramos las fortalezas de cada uno a medida que aprendíamos sobre cada tipo de personalidad que se definía en el libro melancólica colérica sanguínea y climática reconocimos a amigos familiares y a nosotros mismos después de ese estudio empecé a ver a la gente de forma diferente y por fin entendí que las diferencias eran buenas y necesarias llegué a apreciar a las personas tal como eran así como lo que tenían que ofrecer aprendí a manejar mejor mis debilidades y vi cómo la gente puede complementarse entre sí no solo me ayudó a que me gustará más la gente sino que me ha hecho más agradable y accesible apreciar las diferencias de los demás puede aportarle el mismo beneficio tercera estado de ánimo estable ha trabajado alguna vez con alguien como para alguien cuyo estado de ánimo tuviera altibajos todo el tiempo de tal modo que a la gente le tocaba entrar con sigilo a la oficina y preguntarle a un compañero de trabajo de qué ánimo está hoy con esa clase de personas uno nunca sabe lo que va a recibir y como resultado esas personas nunca son asequibles a diferencia de ellos la gente asequible demuestra constancia y equilibrio en el manejo de sus emociones son personas ecuanímes y hasta predecibles uno sabe que va a recibir de ellas porque son prácticamente la misma persona cada vez que usted los encuentra cuarta sensibilidad hacia los sentimientos de otras personas aunque la gente accesible es emocionalmente estable eso no significa que esperen lo mismo de los demás reconocen que las emociones de otras personas van a ser diferentes de las suyas y en consecuencia se sintonizan con el estado de ánimo y los sentimientos de los demás para ajustarse con rapidez y poder relacionarse bien con ellos son como el capitán del velero que prueba el viento y ajusta las velas de acuerdo con las condiciones climáticas del momento para poder llegar a su destino cuando la gente percibe que otra persona está en su misma onda se inclina más a conectarse y sincerarse con ella porque parece accesible 5a entendimiento de las debilidades humanas y reconocimiento de las



propias nada es tan desalentador como una persona que trata de mantener la apariencia de que es perfecta recuerdo haber dado una conferencia en la que exhorté a los líderes que asistieron a que admitieran sus debilidades a las personas que trabajaban con ellos durante el receso un hombre se acercó a mí para decir que no le parecía buena idea mi sugerencia acaso la gente no va a sentirse insegura sobre mí después que les diga todo eso le respondí no oiga el problema es que usted opera bajo la suposición de que ellos no lo saben ya el novelista y editor & how y dijo este sabio consejo expresa una opinión dura acerca de ti mismo de vez en cuando y esto le mostrará a tus amigos que si sabes decir la verdad la gente accesible sincera en cuanto a sus habilidades y también sus faltas están dispuestos a permitir que les digan no aquello que quieren oír sino lo que necesitan oír además son capaces de reírse de sí mismos también como pueden admitir sus fallas no tienen problema en permitir que otras personas tengan sus propias fallas sexta capacidad para perdonar con facilidad y pedir perdón con rapidez el entendimiento de la debilidad humana y la disposición a admitir su propia debilidad hace que las personas accesibles también sean humildes debido a esa humildad piden perdón de inmediato y lo dan con facilidad a los demás séptima autenticidad la gente accesible es genuina son quienes son y como resultados se conectan con los demás en un nivel muy genuino no aparentan ser a alguien que no son no se esfuerzan en esconder lo que piensan y sienten y no tienen una agenda secreta dicen lo que quieren decir y lo dicen en serio no hay que preocuparse por la opinión que tengan de uno una de las razones por la que pueden ser auténticos es porque están seguros de sí mismos la gente asegura no siente que siempre tenga y tampoco tienen algo que probar la seguridad es el rasgo personal más arrollador la gente accesible se siente cómoda consigo misma y hace sentir cómodos a los demás necesito decir una cosa más sobre la accesibilidad y es que es responsabilidad de la persona que está en posición de autoridad los jefes deben asumir la responsabilidad de ser accesibles a sus empleados los padres deben hacerse accesibles a sus hijos y los cónyuges deben ser accesibles el uno con el otro el principio de la trinchera al prepararse para la batalla cabe un hoyo en el que también que para un amigo soy un amigo en el que otros dependen durante tiempos difíciles hace unos cuantos años atrás oí decir al pastor y rector del seminario teológico de dallas socks window que en la marina de los eeuu le habían enseñado a cavar trincheras en las que también pudiera acomodar a su compañero ese comentario se grabó en mi mente porque me pareció muy sabio si usted examina cualquier manual de entrenamiento de la infantería encontrará que existen diversos tipos de trinchera o zanjas de combate como ahora las llaman los marinos un soldado puede verse obligado a asumir una posición súbita de combate en la cual le toca correr a esconderse donde pueda sin tiempo para prepararse ahora bien si tiene algo de tiempo puede excavar una posición en la que solo que para él sin embargo los expertos aconsejan que una posición de combate de un solo soldado no tiene la misma seguridad que una posición para dos soldados todavía mejor sería un arreglo en el que tres personas puedan batir juntas el manual de campo del ejército describe así su eficiencia un soldado puede proveer seguridad uno puede hacer trabajos prioritarios mientras que el otro puede descansar comer o realizar labores de mantenimiento esto permite que el trabajo prioritario se complete con más rapidez en una posición de combate que con uno o dos soldados solamente también añade es más difícil para el enemigo destruir este tipo de posición pues para lograrlo el enemigo debe eliminar o suprimir a tres soldados el poder de la unidad del agente ha sido aclamado durante miles de años salomón el sabio de la antigua israel escribió mejores son dos que uno porque tienen mejor paga de su trabajo porque si quieren el uno levantar a su compañero pero hay de él sólo que cuando cayera no habrá segundo que lo levante también si dos durmieron juntos se calentarán mutuamente más como se calentará uno solo y si alguno prevaleciera contra 12 le resistirán y cordón de tres dobles no se rompe pronto se dice que cuando benjamín franklin firmó la declaración de independencia dijo estas palabras debemos sin duda alguna permanecer juntos pues de lo contrario lo más seguro es que nos van a colgar por separado el entendió el poder de mantener alianzas fuertes durante tiempos de gran conflicto se sabe que franklin fue un amigo fiel y un aliado confiable para sus compatriotas durante toda su vida tal vez usted tenga muchos amigos pero no todos ellos eran amigos de trinchera y lo cierto es que usted tampoco será esa clase de aliado para todas las personas en su vida las amistades de trinchera son especiales y son pocas si hay personas en su vida que están dispuestas a ir a la batalla junto a usted valore las pues realmente son escasas tener a alguien al lado durante una batalla es de gran ayuda no obstante antes de la batalla el simple hecho de saber que alguien cree en uno y está dispuesto a luchar por uno es una motivación para seguir adelante el filósofo griego epicúreo dijo no es tanto la ayuda de nuestros amigos lo que nos ayuda como el conocimiento confiado de que están dispuestos a ayudarnos los amigos de trinchera ven las cosas desde la misma perspectiva tracy tenía cinco años y le pregunto a su papá si podía jugar en la casa de una amiga que vivía al lado su padre le dijo que podía ir siempre y cuando estuviera de vuelta en casa a las seis de la tarde para cenar a las seis de la tarde tracy aún no llegaba su papá siguió esperando después de unos 25 minutos tracy abrió la puerta del frente el padre se esforzó en controlar su impaciencia y le preguntó dónde había estado perdóname por llegar tarde papá respondió pero la muñeca de mi amiga se rompió justo cuando tenía que

regresar a la casa ya veo dijo su papá y me imagino que te quedaste para ayudarlo a arreglar la muñeca no contesto tracy le estaba ayudando a llorar las personas que se meten a la trinchera con usted ven las cosas desde su punto de vista y expresan empatía por su situación esto no sólo hace que sean de gran ayuda sino también una fuente de consuelo y ánimo los amigos de trinchera nos aman incondicionalmente se dice que un amigo es alguien que guardara mis secretos y nunca los divulgará sea torturado o tentado con chocolate como en el caso de mi esposa destruirá secretamente la fotografía que me hace ver como una ballena sabe que no sé de qué estoy hablando pero me dejara llegar a esa conclusión por mi cuenta empieza a hacer la misma dieta que yo y también la dejara al mismo tiempo que yo los amigos de trinchera son todo eso y mucho más son personas que enfrentarán cualquier peligro con usted hará lo que sea por usted y le darán cualquier cosa que les pertenezca el autor y antiguo pastor del ser y tanto en londres escribió acerca de dos amigos literales de trinchera que habían sido soldados en el mismo pelotón dijo que cuando uno de los soldados fue herido y no pudo regresar a la posición de seguridad su amigo fue a rescatarlo en desacato a las órdenes de su superior regreso herido de muerte y su amigo a quien había cargado de vuelta ya estaba muerto el oficial estaba enojado le dije que no fuera ahora los he perdido ambos no valió la pena le dijo el soldado herido si valió la pena mi teniente porque cuando llegue donde él estaba me dijo james sabía que vendrías contestó el moribundo a diferencia de lo que enfrentaron estos hombres los conflictos que usted tiene quizás no sean en el campo de batalla y una cuestión de vida o muerte sea como sea no preferiría enfrentarlos con un amigo a su lado en este caso sea un amigo de trinchera para otros la clase de amigo en quien otros pueden confiar no importa lo que pase antes de proseguir revisemos los principios de interacción relacionados con el factor confianza el principio del cimiento la confianza es el fundamento de cualquier relación el principio de la situación nunca permita que la situación importe más que la relación el principio de box cuando bolt tiene un problema con todos casi siempre pop es el problema el principio de la accesibilidad si estamos a gusto con nosotros mismos otros se sentirán a gusto con nosotros el principio de la trinchera al prepararse para la batalla cabe un hoyo en el que también que para un amigo sí el factor inversión estamos dispuestos a invertir en otros muchos de ustedes han aprendido hasta ahora los principios de interacción que les preparan para responder las preguntas de las primeras tres secciones de este libro a saber disposición estamos preparados para las relaciones conexión estamos dispuestos a enfocarnos en los demás confianza podemos desarrollar la confianza mutua si usted es una de estas personas puede considerarse en muy buenas condiciones en su capacidad relacional podemos decir que ya se habrá preparado emocionalmente para las relaciones al abstenerse de darle prioridad a sus cargas y problemas personales esto le permitirá conectarse bien con los demás y podrá engendrar confianza al lidiar con ellos la mayoría de las personas que interactúen con usted considerará que posee excelentes habilidades de interacción personal sin embargo si se contenta solo perder a la mejor parte sobre las relaciones pasamos así a considerar el factor inversión estamos dispuestos a invertir en otros tal vez se pregunte porque creo que esto sea tan importante incluso puede ser que se pregunte por qué alguien dedicaría parte de su tiempo y energía a invertir en los demás para descubrir la respuesta piensa en lo siguiente usted puede construir una casa hermosa pero tarde o temprano se derrumbará puede desarrollar una carrera espectacular pero llegará el día en que terminará puede ahorrar una gran suma de dinero pero no se lo podrá llevar a la tumba puede gozar de salud excelente hoy pero con el tiempo de caerá puede enorgullecerse de sus logros pero alguien le superará más adelante mucha gente invierte su vida entera en estas cosas pero la verdad es que todas son transitorias existe algo que perdure en lo que usted pueda invertir la gente si lo pensamos bien existe algo que de verdad importe en este mundo en comparación a la gente las relaciones son como cualquier otra inversión en la vida el rendimiento que usted recibe depende de lo que invierta a veces cuando hablo en conferencia los líderes jóvenes se me acercan y preguntan me encantaría hacer lo que usted hace como consigue un puesto como el suyo sinceramente esta pregunta me hace reír a veces respondo tal vez quieras hacer lo que hago pero te gustaría hacer lo que hice para llegar a hacer esto ellos ven las luces y los auditorios llenos pero no ven las décadas que pasé enseñando a grupos pequeños por el puro amor de enseñar así no me pagarán nada no ven los cientos de veces que margaret y yo cargábamos cajas pesadas llenas de libros y cuadernos que subíamos y bajábamos de los aviones durante el tiempo en que no podíamos pagarle a alguien para que nos ayudara no consideran las miles de horas que pasamos viajando las habitaciones incómodas de hotel y las comidas que salían mal el trabajo real siempre ocurre tras bastidores y lo que ven ahora es realmente la culminación de 30 años de trabajo arduo fuera del escenario así son las mejores relaciones de la vida requieren de mucho trabajo tras bastidores después de conocer a la gente usted debe aprender a invertir en ellos las mejores relaciones son siempre el resultado de la generosidad abnegada los siguientes cinco principios de interacción suministran conocimiento sobre algunas de las mejores maneras en que podemos invertir en las relaciones de nuestra vida el principio de la huerta todas las relaciones necesitan ser cultivadas el principio del 101% encontremos el 1% en que estamos de acuerdo y démosle el 100% de nuestro esfuerzo el principio de la paciencia el

viaje con otros es más lento que el viaje a solas el principio de la celebración la prueba verdadera de las relaciones no es solo cual leales somos cuando nos fallan los amigos sino cuánto nos alegramos al verles triunfar el principio del camino alto subimos a un nivel más alto cuando tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan si usted puede dar respuesta positiva a las preguntas que corresponden al factor inversión entonces sus relaciones empezarán a subir a un nuevo nivel el principio de la huerta todas las relaciones necesitan ser cultivadas cultivó mis relaciones de manera continua u ocasional en 1997 el columnista deportivo mitch albom escribió un libro titulado los martes con moore y contiene reflexiones y charlas con morris false antiguo profesor universitario y mentor de álbum quien estaba muriendo de una terrible enfermedad para marzo del 2004 tenía más de 5 millones de ejemplares impresos se había publicado en 30 idiomas en 34 países y se utilizó para una película que ganó un premio emmy en el 2003 publicó las cinco personas que conocerá en el cielo el libro contiene la historia de eddie un trabajador de 83 años en un parque de diversiones quien vive lo que considera una vida insignificante pero después de morir y llegar al cielo se entera de la gran influencia que ejerció lo interesante es que el libro fue inspirado por una persona real y el tío de al don álbum describe a edward page man como un hombre inmenso con mandíbula ancha y pecho de barril que nació en 1908 de inmigrantes pobres en un vecindario pobre de inmigrantes era uno de nueve hijos y no era el menor ni el mayor pero sí el más porfiado comenta al man era el campeón de mi árbol genealógico y la persona más fuerte que conocía el tío ed y fue el héroe de infancia de árbol como veterano de la segunda guerra mundial que trabajaba como taxista y obrero de una fábrica el tío edith dejó una huella profunda en árbol pero mich nunca se lo dijo realmente a su tío antes de morir albo no admite fui yo quien dirigió los elogios a su persona durante el funeral y cuando iba a la mitad me puse a llorar de forma incontrolable si era tristeza pero también mucho pesar pues nunca le dije de frente todas esas palabras de cariño todas las relaciones necesitan ser cultivadas para crecer mitch albom si mantuvo su relación con él pero en realidad nunca la profundizó más allá de lo que había sido durante su infancia y ahora se da cuenta de que perdió una gran oportunidad todos tenemos personas maravillosas en nuestra vida afirma aldo pero cuando ya no están con nosotros parece que todo lo que podemos hacer es extrañar les extrañó la tenacidad callada de él y me doy cuenta de que nunca he conocido a una persona tan mágica como mi tío lo fue para mí cuando yo era niño él debió haberlo sabido y quisiera habérselo dicho qué significa cultivar una relación trátese de un cónyuge un padre o un amigo usted puede empezar a cultivar una relación saludable y que crezca si se enfoca en los siguientes seis aspectos primero compromiso el investigador alfred 15 dijo tal vez no hay nada más importante en un matrimonio que la clara determinación de que persistirá como tal con esta clase de determinación los individuos se obligan a sí mismos a ajustarse y aceptar situaciones que de otro modo parecerían razón suficiente para un rompimiento el compromiso firme y profundo a la relación es uno de los recursos más valiosos que puede tener una pareja casada pero también es una característica de todas las relaciones profundas toda relación duradera sufre tensiones e inconvenientes de todo tipo y no existen dos personas que estén siempre de acuerdo en todo hasta de las mejores amistades puede esperarse que enfrenten alguna clase de conflicto la cuestión es qué vamos a hacer cuando lleguen los problemas qué tan firme en su compromiso está más dedicado a mantener la relación o a evitar el conflicto su respuesta podría determinar si su relación es para toda la vida o no pasa de ser un arreglo temporal segundo comunicación cómo puede formarse una relación sin comunicación en casi todos los casos empieza con comunicación fácil a veces la amistad se enciende con una sola chispa pero lo cierto es que solo se profundiza con comunicación más compleja y hasta difícil el autor sidney jota harris cree que es imposible aprender cualquier cosa importante sobre una persona hasta que logramos que esa persona esté en desacuerdo con nosotros solo a la luz de una contradicción es revelado y expuesto el carácter por último la relación es sustentada por medio de comunicación intencional varios años después que margaret y yo nos casamos me di cuenta que cada vez que yo llegaba a casa nuestra comunicación ya no era emocionante como al principio ella me preguntaba sobre lo que había pasado durante el día y yo no tenía mucho entusiasmo al discutirlo luego descubrí por qué durante el transcurso del día yo hablaba sobre los acontecimientos más emocionantes con colega o con mi asistente por eso no me sentía tan emocionado al relatar otra vez lo mismo a margaret sabía que necesitaba hacer un cambio cuál fue mi solución cada vez que sucede algo importante o emocionante durante el día lo anoto en una tarjeta y me propongo no hablar con otra gente al respecto lo dejo reservado para el final del día y de esa manera margaret es la primera en enterarse y la receptora de mi mayor entusiasmo tercero amistad el crítico samuel johnson comentó si un hombre no se propone darse a conocer a más personas a medida que avanza por la vida en poco tiempo quedará solo amigo mío te aconsejo que mantengas tus amistades en reparación constante esto aplica tanto a amistades viejas como nuevas creo que a veces no valoramos a las personas más cercanas a nosotros y como resultado no nos proponemos ser primero sus mejores amigos cuarto recuerdos creo que los recuerdos comunes son una fuente maravillosa de conexión y fomento de la unidad entre las personas ha ido alguna vez a una reunión de ex alumnos o se ha encontrado con amigos a quienes no ha visto en 10

20 o 30 años que le ayuda a volverse a conectar con ellos casi de manera instantánea los recuerdos de sus experiencias en común hoy día nuestros hijos han crecido están casados y viven con sus hijos sin embargo cuando eran adolescentes al igual que muchos padres nos preocupaba que ellos se desconectarán de nosotros y emprendieran un rumbo que no les conviniera al mismo tiempo sabíamos que necesitábamos darles cada vez más libertad para que aprendieran a ser independientes una de las maneras en que mantuvimos fuerte nuestra conexión sin tratar de imponerla a la fuerza fue crear una historia familiar viajamos mucho juntos e hicimos muchas actividades diseñadas para crear recuerdos positivos todo eso dio a nuestros hijos algo positivo para reflexionar cada vez que su necesidad de independencia les pudiera alejar nosotros quinto crecimiento benjamin franklin dijo una promesa puede ganarte amigos pero es tu desempeño lo que determina si los conservas cuando usted empieza a cualquier amistad el ambiente está lleno de promesas y posibilidades pero hay que encontrar maneras de mantener viva y fuerte la relación a fin de que conserve ese potencial para el futuro y no sólo buenos recuerdos una manera de hacerlo es crecer juntos mientras fui pastor titular de la iglesia skyline en san diego cuatro miembros del personal trabajaron conmigo durante más de diez años esto no es algo muy usual en el ámbito eclesiástico pero una de las razones es que optamos por crecer juntos siempre que iba a un seminario o conferencia de crecimiento personal me llevaba a algunos de mi equipo ellos compartían continuamente conmigo lo que estaba aprendiendo y cada mes yo les daba a todos una lección de crecimiento personal todas estas cosas crearon un ambiente emocionante que nos permitió disfrutar al crecer juntos hágales saber a sus amigos y familiares cuánto le importan con tanta frecuencia como pueda no terminé viviendo con remordimientos como el escritor mitch albom en cuanto a su relación con el tío ed y las amistades que desarrollamos con otros enriquecen la calidad de nuestra vida pero no podemos conservarlas sino las cultivamos por eso es importante que practiquemos el principio del 101 por ciento encontremos el 1% en que estamos de acuerdo y démosle el 100% de nuestro esfuerzo puedo encontrar algo en común con mis semejantes y darle el 100% de mi esfuerzo a veces construir relaciones es una batalla cuesta arriba y conectarse con otra persona puede ser particularmente difícil como puede conectarse con personas que parecen no tener nada en común con usted puede construir puentes para establecer relaciones en tales circunstancias en ese caso pueden esas relaciones llegar a ser saludables duraderas y productivas estas son preguntas legítimas debemos admitir que cuando no encontramos un terreno común con otra persona es muy difícil conectarse como puede lograrse tal conexión la respuesta puede encontrarse en el principio del 101% cuando la conexión personal es difícil usted debe encontrar aquello en que ambos puedan ponerse de acuerdo esto es algo que puede hacer con cualquier persona el problema es que muchas personas por naturaleza hacen lo opuesto y buscan las diferencias que tienen con los demás porque a veces se debe a una competitividad instintiva que motiva a la gente a llevar la delantera en otros casos la gente quiere sobresalir y encontrar su carácter distintivo otras veces la gente se enfoca en las diferencias porque se sienten amenazados por los demás en lugar de esto para establecer una conexión la gente necesita definir un terreno común la mayoría de las personas tienen muchas cosas en común pero hasta la pareja más dispareja puede encontrar algo en lo que ambos puedan ponerse de acuerdo y tan pronto lo hagan necesitan darle el 100% de su esfuerzo entre mayores sean las diferencias más importante será enfocarse en lo que tienen en común y mayor será el esfuerzo que necesitan darle esto no siempre es fácil pero los beneficios pueden ser muy satisfactorios y provechosos la siguiente historia lo ilustra bien charles howard fue un empresario ejemplar en 1903 tras prestar servicio militar en la caballería de los eeuu y trabajar como mecánico de bicicletas en nueva york' howard decidió buscar fortuna en el oeste norteamericano se instaló en san francisco y se las arregló para abrir un taller para reparación de bicicletas en el centro de la ciudad en aquellos días los automóviles eran una novedad y con frecuencia poco confiables en el panorama sin embargo todavía no había talleres de reparación por esa razón los dueños de automóviles empezaron a visitar el taller de howard para solicitar su ayuda y jaguar estuvo dispuesto a probar cómo le iría con la mecánica automotriz en poco tiempo howard dio una tremenda oportunidad y se fue por tren hasta detroit para conseguir una reunión con william durant director de la uicc y futuro fundador de la general motors howard le cayó bien a durant quien decidió contratarlo más adelante howard se hizo acreedor a los derechos de franquicia para el automóvil buick en todo san francisco y en 1905 a la edad de 28 años jaguar abrió su primer concesionario buick con tres vehículos comprados por él mientras estuvo en detroit al principio no le fue muy bien pero después del terremoto y el incendio de 1906 howard se aprovechó de la nueva necesidad de tener automóviles entre su instinto natural para olfatear oportunidades y su dominio de la promoción empezó a experimentar un gran éxito en 1909 howard expandió sus funciones en el negocio adquirió la distribución exclusiva de los vehículos buick nacional y automóvil en todo el occidente de los eeuu esta empresa le reportó una riqueza fabulosa a este pionero de la industria automovilística varios años después cuando durant rebasó sus capacidades financieras y se encontró al borde de la bancarrota howard salió a su rescate con un préstamo personal de 190 mil dólares que durán pagó con acciones de la general motors y un porcentaje de las ventas howard

no habría podido ser más exitoso pues ni siquiera la caída de la bolsa de valores de 1929 pudo destruirla como ocurrió con muchos otros a comienzos de la década de los treinta el otrora jinete de la caballería nacional convertido en magnate de autos reavivó su amor por los caballos y un amigo le hizo interesarse en las carreras equinas decidió que si iba a ser dueño de purasangres no trataría más que con ejemplares de primera clase compró unos caballos y se puso a buscar un domador el hombre a quien encontró fue don smith de 56 años un hombre del viejo este estos hombres no habrían podido ser más diferentes mientras howard era un vendedor y promotor excelente smith era un hombre callado que decía muy pocas palabras y podía pasar horas y hasta días seguidos tan sólo viendo cada movimiento de un caballo jaguar era un hombre de negocios que apreciaba todos los lujos y comodidades de la vida en sociedad en cambio smith era un viejo vaquero y arreador que estaba acostumbrado a dormir en el suelo y sin compañía humana smith había sido cazador de caballos mustang y domador de caballos desde los 13 años durante su carrera había trabajado como cazador de venados mayoral de rebaños de ovejas rastreador de león montañés fabricante de herraduras y entrenador de caballos los nativos americanos se llamaban el vaquero solitario la autora y experta en carreras de caballos laura hillenbrand dice lo siguiente acerca de jaguar y smith los dos hombres representaban las dos mitades del siglo smith era el último de los verdaderos exploradores de la frontera y jaguar pavimentaba el viejo este desde los años veinte con las ruedas aceleradas de sus automóviles a jaguar lo motivaba la imagen pública mientras que smith prefería su anonimato de vaquero solitario y retraído sin embargo hardware tenía un ojo infalible para el talento equino desde el primer momento en que vio a smith su instinto le dijo que era el hombre indicado llevó a smith a su establo y le presentó a los caballos su nuevo entrenador a esta mezcla paradójica debe añadirse un jinete que ya había visto pasar sus mejores días jon polar era un hombre tenaz incluso en una profesión reservada sólo para los tenaces no sólo era jinete sino que había luchado en muchas ocasiones para ganar premios lo que no había logrado con mucho éxito debido en gran parte a que era más alto que sus rivales al igual que muchos de ellos torturaba su cuerpo para mantener su peso por debajo de las 115 libras en 1928 polar había sido uno de los 20 mejores jinetes de la nación pero sus habilidades habían desmejorado y a mediados de los 30 cuando smith lo contrato ganaba cada vez menos carreras en ese punto de su carrera lo que le distinguía de los demás era su disposición a correr caballos que otros jinetes ni se atrevían a tocar el millonario el hombre de frontera y el campeón sin galardones tres hombres que no tenían nada en común excepto una sola cosa un caballo de carreras que parecía inservible y lo había encontrado y jaguar lo compro además los tres tenían la capacidad de enfocarse en la única cosa que tenían en común y no en sus diferencias hillenbrand describe el caballo de esta manera el abdomen del potro estaba demasiado cerca al piso y tenía todas las propiedades de un bloque de cemento sus patas eran demasiado cortas y gracias a su ensamblaje desafortunado parecía cojear al caminar y su galope era tan desorganizado que tenía una tendencia desesperante a pegarse en el tobillo de adelante con su propia pezuña de atrás todos estos problemas estructurales eran empeorados por su trayectoria en las carreras aunque apenas tenía tres años de edad ya había corrido 43 carreras muchas más de las que corrían la mayoría de los caballos en toda su vida el nombre del animal era seabiscuit aquel ejemplar que a otros les parecía un estorbo incorregible se convirtió en uno de los caballos de carreras más famosos del mundo un héroe nacional en medio de la gran depresión un tiempo en que la gente cualquier aliciente tanto así que en 1938 seabiscuit generó el mayor número de noticias en toda la nación incluso más que franklin delano roosevelt o adolf hitler seabiscuit no sólo reportó las mayores ganancias sino que en un duelo mano a mano derrotó a almirante de guerra un ganador de la triple corona y uno de los mejores caballos de carreras de todos los tiempos esa carrera la que la mayoría de los expertos de la época creyó que seabiscuit no podía ganar es ahora considerada por muchos como la carrera de caballos más espectacular de la historia realmente es admirable que tres hombres tan diferentes fueran capaces de encontrar un terreno común y concentrarse en aquella única cosa en la que podían ponerse de acuerdo e invertir toda su energía ese es el valor del principio del 101 por ciento es una herramienta increíble en el arsenal de relaciones personales de cualquiera sin embargo no es algo que pueda sacarse de la caja para ser usado en todas las situaciones lo digo porque este principio supone un gran compromiso de tiempo y energía durante los primeros años de la vida de civis kuyt mucha gente tuvo la oportunidad de encontrar su potencial de hecho antes de que ese mes lo entrenará seabiscuit estuvo en el establo de james fitzsimons el entrenador más respetado de su tiempo el problema fue que feet simons tenía tantos caballos de alto calibre bajo su cuidado que no le pareció que valiera la pena invertir tanto esfuerzo en seabiscuit smith vio las cosas de manera diferente y fijese en el fruto que obtuvo a cambio practicar el principio del 101% puede beneficiarle de muchas maneras a continuación les presento 6 primera prepara el terreno para el cambio si usted está en una relación en la que quiere influenciar a la otra persona a cambiar la manera como ve o hace algo no debería tratar de iniciar el cambio en un área en la que no están de acuerdo en las relaciones del cambio debe empezar siempre por lo que se tenga en común cuando usted practica el principio del 101% encuentra ese terreno común y lo expande lo cual se convierte en un punto de partida

excelente para el cambio segunda evita conflictos innecesarios he aprendido que es difícil discutir con alguien que tiene la razón cuando usted se enfoca en el área en que está de acuerdo con otra persona está en terreno seguro porque ambos tienen la razón para que crear conflicto si uno puede evitarlo tercera reduce la probabilidad de crear enemistades no está de acuerdo en que un solo enemigo en la vida es más de los que quisiéramos tener la mejor manera de librarse de un enemigo potencial es convertirlo en su amigo cuando usted busca las cosas en que están de acuerdo aumentará la probabilidad de hacer precisamente eso 4a preserva algo de valor que de otra manera podría haberse perdido cuántas relaciones con el potencial de ser beneficiosas han perdido porque se enfocó en las diferencias en vez de los puntos en común cuántas amistades potenciales se le han escurrido entre los dedos cuántas asociaciones productivas de negocios ha perdido si usted quiere mantener abierta la posibilidad de establecer relaciones beneficiosas prepárese para practicar el principio del 101% 5a le ayuda a sentirse bien con respecto a su papel en la relación la gente que busca lo peor en los demás puede tratar de hacerse quedar bien al compararse con ellos pero muy rara vez logran sentirse bien en cuanto a la manera como manejan la relación a diferencia de ellos la gente que busca lo mejor y se enfoca en los puntos en los que están de acuerdo pueden sentirse satisfechos al saber que hicieron su parte sexta le capacita para sacar lo mejor de situaciones difíciles la gente más feliz no necesariamente posee lo mejor de todo solo sacan lo mejor de todo si usted adopta el principio del 101% sacará lo mejor de todas las oportunidades de relacionarse con los demás y de nadie puede esperarse más que eso quizás tenga a alguien en su vida que nunca se haya llevado bien con usted tal vez le resulte fácil ver todas las debilidades de esta persona y le parezca difícil ver más allá de sus diferencias le garantizo que pueden ponerse de acuerdo en algo todo lo que tiene que hacer es encontrarlo y tan pronto lo haga dedíquele el 100% de su esfuerzo se sorprenderá con los resultados y el impacto que esto puede tener el principio de la paciencia el viaje con otros es más lento que el viaje a solas llevo a los demás conmigo así me resulte inconveniente durante los últimos 25 años he viajado mucho ya perdí la cuenta de la cantidad de millas aéreas que he recorrido pero deben ser más de tres millones he viajado en casi todos los tipos de aeronaves en todo tipo de condiciones climáticas y a seis de los siete continentes sin importar a dónde fuera o que estuviera haciendo siempre pude comprobar algo muy cierto el viaje con otros siempre es más lento que el viaje a solas hace poco volví a acordarme de esto cuando me fui de crucero con mi familia en un viaje de negocios sin nadie más que yo acostumbro ir con prisa al aeropuerto y subirme rápido al avión conozco las entradas y salidas de la mayoría de los aeropuertos sé cómo evitar las filas largas y no llevo equipaje que no sea de mano además si solo viajamos margaret y yo de todas maneras hacemos todas las diligencias con bastante rapidez porque después de 35 años de matrimonio y viajes juntos tenemos un sistema muy eficaz en cambio cuando viajamos con toda la familia dos hijos y todos los nietos créame es muchísimo más lento si a esto añade a mis padres o los de margaret o cualquiera de nuestros hermanos o sus familias la lentitud se multiplica me encanta pasar tiempo con mi familia y no lo cambiaría por nada pero siempre me embarco en esos viajes sabiendo de antemano que vamos a viajar a paso lento debo admitir que la paciencia no es una de mis características fuertes no pasa un día sin que me pregunte en algún momento porque sea que esta gente se mueve tan lento me sucede mientras manejo mi automóvil en tiendas y almacenes en el trabajo en el campo de golf etcétera margaret me llama el conejito de energizer la buena noticia es que no tengo tanta energía como la tuve a los 20 años todavía me queda mucha energía ahora que me acerco a los 60 la mala noticia es que cuando era más joven me la pasé mostrando una visión determinada a la gente de mi organización y luego los dejaba rezagados lo cual no es bueno en un líder tuve que aprender a conectarme con la gente y también adquirir paciencia dos pasos críticos en el desarrollo de una relación paciencia sin conexión significa que a la relación le falta energía conexión sin paciencia significa que la relación carece de potencial conexión con paciencia significa que la relación y energía y potencial si usted quiere que las relaciones perduren necesita tanto energía como potencial todo lo que vale la pena en esta vida requiere tiempo para desarrollarse y esto es cierto en las relaciones cuantas más personas se involucren en el círculo de relaciones inmediatas más se demorará el proceso por ejemplo piense en cuánto tarda un grupo de trabajo para desarrollar relaciones y química entre sus participantes dos o tres personas pueden conocerse y aprender a trabajar juntas con relativa rapidez a cinco personas es tomaría mucho más tiempo pero si se trata de nueve o diez personas se requiere todavía más tiempo para que se acoplen entre más grande sea el grupo más se demorará el ensamble las relaciones de cualquier profundidad también requieren tiempo hasta en las mejores circunstancias cuando hay buena química con la otra persona se necesita tiempo para construir bien la relación y dejar que se fortalezca todas las relaciones buenas toman tiempo para desarrollar la paciencia usted necesita apreciar cómo piensan las otras personas y ser sensible a lo que ellas sienten cada persona piensa que sus problemas son los más grandes sus chistes son los más ocurrentes sus oraciones deberían recibir atención especial su situación es diferente sus victorias son las más ejemplares sus faltas deberían ser pasadas por alto en otras palabras cada uno de nosotros piensa que sus circunstancias merecen consideración especial y que la gente debería tener más

paciencia con nosotros en lugar de esto deberíamos ponernos en el lugar de la otra persona y ser más pacientes con ella la próxima vez que se sienta impaciente con alguien que le retrase piense en esta historia el automóvil de una mujer joven se apagó frente a un semáforo trató sin éxito de encenderlo varias veces el semáforo cambió a luz verde y allí se quedó parada furiosa y apenada por detener el tráfico el auto que estaba detrás habría podido pasar por el lado pero en lugar de esto el conductor añadió a su frustración tocando la bocina tras otro intento desesperado por encender el auto ella abrió la puerta y salió en dirección al auto de atrás el hombre bajo la ventana sorprendido le propongo algo dijo ella váyase a mi auto y trate de encenderlo y yo me quedo aquí ayudándole a tocar la bocina cuando se trata de personas siempre hay buenas noticias y malas noticias la buena noticia es que algunas personas en su vida van a ser la fuente de sus alegrías más grandes la mala noticia es que esas mismas personas pueden ser la causa de sus mayores problemas esto es cierto no solo en el hogar sino también en el trabajo y cuanto más alto ascienda usted en el liderazgo más difíciles y complejos serán los problemas cuando usted decida establecer una relación con otra persona tenga presente que le toca aceptar todo el paquete no puede quedarse solo con lo bueno al rechazar lo malo todo el mundo tiene problemas debilidades y malos hábitos trate de dar a otros la misma gracia que le gustaría recibir por sus imperfecciones mientras seguimos en el tema de las imperfecciones es buena idea que sepamos cuáles son las nuestras por ejemplo sé que las personas más cercanas a mí necesitan paciencia para aguantarse mis idiosincrasias lo irónico es que ante todo les toca aguantarse mi impaciencia todavía tengo que mejorar en esa área no obstante también tengo muchas otras solo por divertirme le pedí a mi asistente linda eggert que me diera una lista de las áreas en la que ella ha tenido que sufrir conmigo no le tomó mucho tiempo y estas son las principales situaciones que enumeró todo el tiempo pierdo el teléfono celular y los anteojos siempre que se habla de hacer planes exijo demasiadas opciones constantemente hago cambios en mis planes de viaje y sobre lo que necesito comprometo demasiado mi agenda y en consecuencia los proyectos tardan en realizarse más tiempo del asignado detesto decir no quisiera poder llamarle a las 24 horas del día siete días a la semana estoy seguro de que hay muchas más pero esto es suficiente como ilustración si puedo tener presente que otros son pacientes conmigo en múltiples áreas me ayuda a recordar que debo ser paciente con los demás hacer esto podría tener el mismo efecto en usted todas las relaciones pasan por tiempos difíciles sin importar cuán buenas sean o cuánto tiempo hayan durado además no siempre podemos hacer las cosas a nuestra manera estas son algunas áreas en las que tendremos que ceder habrán renunciado hay cosas que disfruto hacer pero que no debo hacerlas en este momento por ejemplo cuando mis hijos eran pequeños renuncia al golf porque el juego me consumía demasiado tiempo mi relación con ellos era más importante abran concesiones hay cosas que no disfruto hacer pero que debo hacer en este momento no me gusta mucho el ejercicio pero como quiero pasar más tiempo en la tierra con mis familiares y amigos me montó a pedalear le está estática casi todos los días habrán arreglos hay cosas que hacemos el uno por el otro en este tiempo de vida recuerda una vez que margaret se había ido a un retiro de mujeres y me llamó por que añoraba estar en casa después de colgar el teléfono decidí darle una sorpresa la fui a buscar y me la traje a casa el viaje duró cuatro horas ida y vuelta pero bien valió la pena debería mencionar que nadie puede obligarle a rendirse hacer concesiones o establecer arreglos estas son actividades voluntarias pero si usted quiere que las relaciones perduran tiene que aprender a ser flexible mientras trabajaba en este capítulo me puse a pensar en mi círculo íntimo las personas más cercanas a mí que son indispensables para mi satisfacción y éxito algunos de ellos son más rápidos que yo y otros más lentos pero con todos trato de hacer lo siguiente servirles les permito dirigir y hacer las cosas a su manera y ayudarles cuando sea útil enseñarles como un mentor respondo sus preguntas le estoy ejemplo y dirijo o corrijo sólo cuando esto hace una diferencia sustancial valorarles escucho sus ideas respeto sus posturas y nunca menoscabo su autoridad recompensarles cuido bien de los que cuidan bien de mí en esto consiste el principio de la paciencia si usted viaja solo es probable que pueda ir más rápido pero el viaje nunca será tan satisfactorio y quizás no llegue tan lejos con ciertas personas somos pacientes debido a la relación con otras somos pacientes debido a la recompensa y aún con otras somos pacientes debido a ambos factores toda relación requiere paciencia pero al final vale la pena el principio de la celebración la prueba verdadera de las relaciones no es sólo cual leales somos cuando los amigos falla sino cuánto nos alegramos al verles triunfar disfruto el éxito de mis amigos y los animo a alcanzarlo en octubre de 2003 en catalizador una conferencia para líderes jóvenes que ofreció una de mis compañías a andy stanley fue uno de los oradores andy es un comunicador eficaz y auténtico es líder de la north point community church una de las iglesias más importantes en los eeuu con más de 15 mil asistentes cada semana por si acaso no está familiarizado con el ámbito eclesiástico esto coloca a north point en el 1% superior de todas las iglesias de eeuu la segunda sesión de andy trató acerca de cuatro características negativas que pueden causar la caída de un líder culpa ira codicia y envidia andy confesó que en algunos momentos experimentaba celos profesionales al escuchar cómo hablaban otras personas de éxito dijo tengo que hacer un esfuerzo adicional para celebrar el éxito de otras personas que hacen lo

que yo hago esa posibilidad latente de sentir celos se extiende incluso a los amigos más cercanos de andy incluyendo a luiz vidrio quien dirige choice research como andy mismo explicó y yo hemos sido amigos desde el sexto grado nos conocimos de un campamento para jóvenes debajo de una litera mientras los muchachos de más edad se peleaban encima de nuestras cabezas por un lugar en la cama louis es un comunicador fenomenal cuando anuncio en nuestra iglesia que el equipo va a dar la charla la semana siguiente todos aplauden y tenemos alta asistencia el domingo y luego por 45 días después todo el mundo se pasa diciendo uy uy uy andy siguió describiendo como louis siempre enseña auditorios repletos durante los eventos en que participa y como presenta un material extraordinario cada vez que andy oye hablar monstruos diminutos de celos amenazan con levantar sus cabezas feas si esos sentimientos crecieran podría destruirse la relación de andy y louis y estamos hablando de una relación muy profunda no sólo trabajan juntos sino que sus familias mantienen una relación cercana y hasta se van de vacaciones juntas como maneja andy la envidia que siente celebrando los logros del wii y asegurándose de reconocer siempre su valor como individuo y celebrar con él por su parte luís hace lo mismo andy dijo no basta con pensarlo tengo que decirlo porque así es como limpio mi corazón la celebración es la mejor manera de acabar con los celos andy no es el único si la mayoría de nosotros fuéramos sinceros admitiríamos que sentimos celos o envidia cuando presenciamos el éxito de otros incluso cuando aquellos que triunfan son amigos cercanos yo sé que he luchado con sentimientos de envidia acaso usted no como entonces aprendemos a celebrar con los demás en lugar de ignorarlos o menoscabar les empiece haciendo estas cuatro cosas primera entienda que no es una competencia es imposible hacer algo de valor y relevancia real por cuenta propia es muy difícil alcanzar el éxito sin ayuda y así usted se las arregle para hacerlo no lo disfrutará sin amigos la vida es mejor en una comunidad de personas a quienes usted ama y que también le aman al reflexionar en el valor de la comunidad muchos pensamientos se agolpan en mi mente mi éxito sólo se puede alcanzar con otros mis lecciones sólo pueden aprenderse de otros mis áreas débiles pueden fortalecerse sólo por medio de otros mi valor como siervo solo puede ser probado bajo el liderazgo de otros mi influencia puede multiplicarse solo a través de otros mi liderazgo puede ser enfocado sólo en función de los demás lo mejor que puedo dar solo puede ser recibido por otros mi legado solo puede ser dejado a otros por eso debo comprometerme con los demás y celebrar con ellos los demás tienen un impacto en cada aspecto de la vida la mayor parte del tiempo decido con mi actitud si ese impacto será positivo o negativo la actriz y animadora bette midler dijo la peor parte del éxito es tratar de encontrar a alguien que se alegre por uno no vea a sus amigos familiares y compañeros de equipo como competencia sea un tipo raro de persona que se alegra cuando otros triunfan segundo celebré cuando otros tengan éxito no todos ven el éxito como usted lo ve a la hora de aplicar el principio de la celebración usted debe estar dispuesto a ver las cosas desde el punto de vista de los demás cuáles son sus sueños qué metas se ha fijado qué batallas libran cuando la gente logra algo importante que es importante para ellos celebre lo tenga cuidado especial cuando un amigo logra algo que usted quizás ya haya logrado y no le parezca la gran cosa asegúrese de celebrar con entusiasmo y nunca trate con ligereza los logros de otros 3o celebre éxitos que otros todavía no ven a veces la gente hace avances significativos sin siquiera darse cuenta de ello alguna vez ha empezado a hacer dieta o ejercicio y después de un tiempo sintió que sus esfuerzos eran en balde pero algún amigo le dijo lo bien que se veía o acaso no ha trabajado en un proyecto y sintió desánimo ante su progreso pero un amigo se maravilla de lo mucho que había logrado esto es algo que inspira y motiva a trabajar aún con más empeño si un amigo todavía no le ha expresado algo similar tal vez necesite unos cuantos amigos nuevos preferiblemente gente que practique el principio de la celebración 4to celebré más con aquellos más cercanos a usted cuanto más cercanas sean las personas y más importantes sea la relación con mayor razón debería celebrar celebre de manera anticipada y frecuente con su cónyuge y sus hijos si tienen familia por lo general es fácil celebrar victorias en el trabajo o en un pasatiempo o deporte pero las victorias más grandes en la vida son las que ocurren en casa mi amigo dan rheiland dice un amigo verdadero nos anima y nos reta a hacer realidad nuestros mejores pensamientos a honrar nuestros motivos más puros y alcanzar nuestros sueños más importantes eso es lo que necesitamos hacer con la gente más importante en nuestra vida tengo una confesión que hacer no siempre he sido un practicante del principio de la celebración en el trabajo siempre me ha ido bastante bien con las celebraciones en familia pero en los primeros años de mi carrera fui muy competitivo estaba muy orientado hacia los logros y vivía muy al tanto de mi rango y posición en comparación a mis colegas me alegraba en secreto al ver mi progreso al ascender en esos rangos pero algo ocurrió en mi avance hacia la cima el logro de mis metas no fue tan gratificante como creí que iba a ser sentía que algo faltaba a finales de los 80 y principios de los 90 por fin empecé a cambiar tras cumplir 40 años me di cuenta que para alcanzar mis metas necesitaría la ayuda de otros empecé a esforzarme más en desarrollar a mis empleados para ejercer el liderazgo al principio mis motivos fueron un poco egoístas pero a medida que ayudaba a otros a triunfar descubrí que me producía mucha alegría y gozo sin importar que me beneficiará o no en lo personal lo que descubrí es que el viaje es mucho más divertido si uno deja



que alguien lo acompañe y es difícil tener esa perspectiva si lo único que uno celebra es el éxito personal si quiere que otros triunfen al lado suyo debe alentarlos y celebrar sus éxitos esto no solo les da el incentivo que necesitan para preservar en la búsqueda de sus sueños sino que también les ayuda a disfrutar el proceso y el camino que van recorriendo cuando empecé a enfocarme en otros ya celebrar sus éxitos descubrí que el éxito de los demás me traía más gozo que el mío propio ahora trato de celebrar con la mayor cantidad posible de personas no solo con mis amigos familiares y colegas más cercanos sino también con las personas que no son parte de mi círculo inmediato entre más personas ánimo y ayudo a triunfar más me gusta si ayuda a suficientes personas la fiesta nunca se acaba el principio del camino alto subimos a un nivel más alto cuando tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan trato a los demás mejor de lo que me tratan a mí cuando era adolescente mi padre melvin maxwell era el presidente de una universidad cristiana con frecuencia observé con frustración lo difícil que se le hacía trabajar con la junta directiva de la universidad y lo mal que trataban no obstante sin importar cómo le trataran los directores mi padre nunca se desquitó siempre optó por tomar el camino alto en aquella época su reacción me ponía furioso mientras iba creciendo y tuve que trabajar con gente más difícil mejor entendía las acciones de mi padre me di cuenta que si uno tira al lodo está perdiendo terreno en realidad sólo hay tres caminos que podemos tomar cuando se trata de lidiar con los demás podemos tomar el camino bajo en donde tratamos a los demás peor de lo que nos tratan el camino medio en donde tratamos a los demás igual que ellos nos tratan o el camino alto en donde tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan el camino bajo dañas relaciones y aleja a los demás de nosotros el camino medio talvez no aleje a la gente pero tampoco les atraerá a nosotros la gente se limita a reaccionar y no toma iniciativas pues permite que otros dicten el patrón de conducta social que deben seguir en cambio el camino alto nos ayuda a crear relaciones positivas y atrae personas hacia nosotros establece un patrón positivo de conducta que los demás pueden adoptar de tal modo que hasta la gente negativa les resulta difícil menoscabar lo inspirado por el ejemplo de mi padre decidí trabajar para ir siempre por el camino alto en mi trato con los demás el camino alto es de verdad el sendero menos recorrido digo esto porque andar por este camino requiere pensar y actuar de maneras que no son naturales ni comunes sin embargo aquellos que practiquen el principio del camino alto se convertirán en instrumentos de gracia para otros así como receptores de gracia también he notado que los viajeros del camino alto tienen varias características en común se comprometen a viajar continuamente por el camino alto casi cualquier persona puede ser amable ante una falta de amabilidad de vez en cuando pero es más difícil sostener una actitud de camino alto todo el tiempo hector de marc comentó la mayoría de la gente toma buenas decisiones todos los días pero no toman suficientes decisiones buenas como para crear dinamismo y obtener éxito continuo esto nos da una buena idea de lo que le sucede a la gente que se desplaza por el camino alto todo el tiempo crean dinamismo y cultivan el éxito en las relaciones porque porque es reaccionar hoy de la mejor manera los colocan en la mejor posición para enfrentarse al mañana no son víctimas sino que eligen servir a los demás la gente que recorre el camino alto no lo hace porque no tengan otros caminos disponibles lo hacen como un acto de voluntad conforme a su deseo de servir a otros son como la abuela en su celebración de bodas de oro que contó a los invitados el secreto de su matrimonio feliz el día de mi boda decidí hacer una lista con 10 defectos de mi esposo que pasaría por alto por el bien de nuestro matrimonio mientras los invitados se iban una esposa joven le pidió a la anciana que le nombrara algunos de los defectos que había pasado por alto para decirte la verdad nunca saqué tiempo para escribir la lista pero siempre que mi esposo hacía algo que me ponía los nervios de punta me decía a mí misma la suerte que tiene porque eso está en mi lista por cuanto el camino alto es empinado nadie lo recorre por accidente si usted adquiere la práctica de tratar siempre a los demás de la mejor manera posible cambiarán tanto usted como su forma de ver el mundo la manera en que usted trata a los demás en su declaración al mundo de quién es usted está usted haciendo la clase de declaración que desea hacer el camino alto con frecuencia no es el más fácil pero es el único que conduce al nivel más alto de vida antes de proseguir revisemos los principios de interacción relacionados con el factor inversión el principio de la huerta todas las relaciones necesitan ser cultivadas el principio del 101% encontremos el 1% en que estamos de acuerdo y démosle el 100% de nuestro esfuerzo el principio de la paciencia el viaje con otros es más lento que el viaje a solas el principio de la celebración la prueba verdadera de las relaciones pues sólo cuan leales somos cuando los amigos fallan sino cuánto nos alegramos al verles triunfar el principio del camino alto subimos a un nivel más alto cuando tratamos a los demás mejor de los que ellos nos tratan el factor sinergia podemos crear relaciones en las que todos salgamos ganando si somos sinceros con respecto a las relaciones admitiremos que hay algunas personas con quienes queremos pasar tiempo y otras con las que no que separan las buenas relaciones que deseamos de las que no nos interesan la respuesta es sinergia en algunas relaciones todos ganan ellas añaden valor a ambas partes y esto es gratificante creo que toda relación tiene el potencial de rendir ganancias a ambas partes aunque no todas las relaciones logran obtener ese carácter no obstante si las personas entran a una relación con mentalidad de inversión

después de haber establecido conexión y desarrollado confianza mutua en muchos casos el resultado es una relación de beneficio mutuo lo maravilloso de las relaciones en las que todos ganan es que pueden forjarse en cada área de la vida y en todo tipo de relaciones entre esposos y esposas padres e hijos amigos y vecinos jefes y empleados si ambas partes sostienen una actitud generosa y sus necesidades son satisfechas entonces la relación puede convertirse en algo muy especial la moneda que intercambian no tiene que ser la misma quizás ambos se ofrezcan amor incondicional o una persona puede proveer admiración y lealtad y la otra seguridad uno puede ofrecer tutoría y la otra gratitud uno puede desarrollar el negocio y la otra proveer el cheque de nómina una puede ofrecer buen humor y la otra ser una gran audiencia mientras ambas personas experimenten éxito continuo en las áreas que valoran como individuos desarrollarán sinergia los siguientes principios de interacción responden la pregunta podemos crear relaciones en las que todos salgamos ganando y ayudarán a cualquiera que los practique a crear relaciones con sinergia el principio del boomerang cuando ayudamos a otros nos ayudamos a nosotros mismos el principio de la asociación trabajar juntos aumenta la probabilidad de ganar juntos el principio de la satisfacción en las mejores relaciones el gozo de estar juntos es suficiente a la larga las relaciones que benefician a un lado más que al otro no duran si una persona da todo el tiempo y el otro sólo recibe el dador tarde o temprano se agotará lo irónico es que el receptor también se sentirá insatisfecho porque sentirá que no recibe lo suficiente la única manera de construir una relación positiva perdurable y con sinergia es asegurarse de que todos los participantes ganen el principio del boomerang cuando ayudamos a otros nos ayudamos a nosotros mismos experimento ganancia al ayudar a otros en qué condición se encuentra en el área de dar a los demás creo que sólo hay tres tipos de personas en lo que a esto se refiere primero los consumidores reciben y nunca dan hay muchos que se enfocan en sí mismos y muy rara vez hacen algo por los demás podría decirse que son gente aprovechada porque solo se preocupan por lo que pueden conseguir y nunca quedan satisfechos segundo los negociantes reciben primero y luego dan algunas personas se especializan en llevar bien las cuentas están dispuestos a dar pero su motivación primordial no es ayudar a otros ven las relaciones como un intercambio de negocio a veces dan porque creen que le deben algo a alguien que les ha ayudado y desean quedar a la par así fui yo al comienzo de mi carrera era agradecido con la gente que me ayudaba pero no entendía el valor de añadir valor a los demás y tampoco tomaba la iniciativa para dar tercero los inversionistas dan y luego reciben en este tercer grupo la gente se enfoca en los demás dan primero y después reciben si se les ofrecen algo a cambio creen que el éxito viene como resultado de brindar ayuda interesarse en los demás y ser constructivos desean que todas las personas y las cosas que tocan sean mejores y entienden que la mejor manera de lograrlo es dando de sí mismos lo irónico es que al tener como prioridad en su agenda el dar primero ellos son los que con más frecuencia experimentan la sinergia de las relaciones de ganancia mutua la gente que invierte en otros sabe que la mejor manera de ayudarse a sí mismos es ayudar a otros y empiezan ese proceso de inversión al invertir en sus relaciones venga a todas las personas como amigos potenciales cuando usted invierte en una amistad abre la puerta a la inversión y a fin de cuentas a la posibilidad de recibir ganancias nunca ha existido una persona que haya dado que no haya recibido algo a cambio quizás no lo crea pero ese es un hecho el principio del boomerang es cierto cuando ayudamos a otros nos ayudamos a nosotros mismos digo esto porque siempre que usted da a otra persona recibirá a cambio algo que afecta a sus activos más valiosos sus valores o sus virtudes activos más valiosos las cosas que le otorgan valía financiera cuando la gente piensa en recibir algo como resultado de dar sus pensamientos casi siempre se vuelven hacia los beneficios materiales a veces cuando usted ayuda a otros si recibe algo que tiene algún valor económico sin embargo ese es sólo un tipo de beneficio y quizás no sea el más común valores las cosas que le dan satisfacción alguna vez ha dado de forma anónima si es así entonces usted entiende que aunque no haya recibido algo tangible a cambio se beneficia en sentido emocional o espiritual siempre que haga algo que cumpla con sus valores usted se beneficia virtudes las cosas que desarrollan el carácter muchos de los beneficios que recibimos al dar se manifiestan en el área del carácter cada vez que usted da y supera la inclinación de ser avaro se vuelve menos egoísta cada vez que ayuda a alguien y no percibe una ganancia inmediata se vuelve más paciente tales cosas edifican el carácter por naturaleza si usted siembra cosecha la cosecha depende de lo que usted siempre y siempre se cosecha después de haber sembrado lo mismo es cierto cuando se trata de las relaciones y como ocurre en la naturaleza toma tiempo invertir en los demás es uno de los actos más nobles y productivos que podemos realizar todo lo que podamos hacer para ayudar a otros hace del mundo un mejor lugar como dijo el presidente woodrow wilson no estamos aquí sólo para ganarnos la vida estamos aquí para capacitar al mundo para vivir con mayor amplitud y visión con un espíritu de esperanza y logro cada vez más refinado estamos aquí para enriquecer usted se empobrecerá si se olvida de llevar a cabo esta encomienda cómo podemos enriquecer al mundo y convertirnos en alguien que invierte en otros las relaciones positivas sanas y que crecen empiezan con la habilidad de poner primero a los demás esfuércese en desarrollar una actitud de bondad hacia todo el mundo empiece cada relación respetando a la otra persona incluso

antes de que él o ella haya tenido una oportunidad de ganar se lo inicie actos de bondad hacia todas las personas los que invierten en la gente son como inversionistas en el mercado de valores a largo plazo se beneficiarán pero tienen poco control sobre el rendimiento exacto de esas inversiones o cómo se generarán las ganancias lo que si se puede controlar es qué y cómo van a invertir y así en ello que deben enfocar su tiempo y energía en 1995 cuando empecé a invertir en la gente a tiempo completo me sentí llamado a hacer inversiones estratégicas en 10 personas mi deseo era elegir a personas con gran talento e invertir en ellas para ayudarles a convertirse en mejores líderes la lista de personas ha cambiado con el pasar de los años pero no así mi compromiso de servir a otros por el contrario se ha intensificado en 1995 yo solamente quería añadir valor a los demás ahora diez años después quiero multiplicar el valor de los demás por medio de añadir valor a los líderes cuando la gente se prepara para hacer inversiones financieras los que son sabios y prudentes no ponen todo su dinero en las acciones de una sola compañía o en un solo fondo más bien diversifican su capital e invierten en diversos sectores o áreas se invierte solo en un sector y el rendimiento no es el esperado entonces estaría en aprietos claro los buenos inversionistas tampoco se diversifican demasiado saben que sólo pueden dedicar cierta cantidad de tiempo y atención a cada inversión en particular los que saben invertir en la gente siguen un patrón similar elija solo a tanta gente como pueda con intensidad escoja sólo aquellos con gran potencial de crecimiento y solo a personas cuya necesidad de crecimiento corresponda a los dones y talentos que usted tiene usted no puede ayudar a alguien que no quiera su ayuda esto parece tan obvio que dudo al decirlo pero siento que debo hacerlo porque veo personas con buenas intenciones que tratan de iniciar el proceso sin que la persona a la que tratan de ayudar muestre interés alguno las relaciones de tutoría poseen una dinámica de líder seguidor las personas que reciben la instrucción de un mentor deben creer y confiar en sus maestros cuanto más fuerte sea la relación y más sólida la confianza mayor probabilidad habrá de que funcione el proceso de inversión pero todo debe empezar con un acuerdo mutuo estoy convencido de que cuando los motivos de la gente son puros y su deseo genuino es añadir valor a otros no pueden ayudar a otros sin recibir algún beneficio quizás el lucro no sea inmediato y hasta tome mucho tiempo pero ocurrirá y cuando esto pase la relación empezará a resonar con sinergia es probable que usted haya oído la historia de helen keller la niña sorda y ciega cuya vida fue transformada gracias a los esfuerzos de andy sullivan keller quien sólo tenía siete años cuando sullivan apareció en su vida había vivido casi como un animal sullivan y enseñó a comunicarse y le abrió el mundo a helen cuando queriendo llegar a la adultez era capaz de cuidar de sí misma y logró recibir un título universitario y convertirse en una famosa escritora y conferencista lo que usted tal vez no sepa es que cuando en sullivan se enfermó varios años después la persona que cuidó de ella no fue otra que helen keller la persona que ayudó se convirtió en la que necesitaba ayuda y a quien ella había añadido valor regresó para devolver la acción invertida en otros y ese servicio volverá a usted como un búfalo a veces de la manera menos esperada el principio de la asociación trabajar juntos aumenta la probabilidad de ganar juntos se benefician los demás gracias a su asociación conmigo algunas personas por naturaleza abordan la vida con una mentalidad de asociación y como resultado cosechan un éxito inusual benjamin franklin fue una de esas personas franklin es recordado como impresor hombre de estado inventor escritor y padre fundador de los eeuu nació en boston es el quinceavo de 17 hijos de un fabricante de velas su educación formal duró menos de dos años y a los 12 fue aprendiz de su hermano quien le enseñaría el oficio de imprenta a los 17 sin más recursos que su talento y empeño se trasladó a filadelfia para ver cómo le iría al trabajar como impresor y periodista en 1730 a los 24 años de edad era dueño de su propio negocio y para mil 748 tenía acumulada suficiente riqueza como para jubilarse la razón por la que franklin quería retirarse era para dedicarse a la investigación científica sus experimentos con la electricidad le hicieron famoso en todo el mundo a partir de la década de 1750 se involucró de lleno en asuntos comunitarios y política una vez más sus logros fueron increíbles formó parte de un puñado selecto de gente influyente que dio forma a la revolución norteamericana y a la creación del nuevo país fue coautor de la declaración de independencia y la constitución y es la única persona que firmó los cuatro documentos que contribuyeron a la creación de los eeuu la declaración de la independencia en 1776 el tratado de alianza amistad y comercio con francia en 1778 el tratado de paz entre inglaterra francia y los estados unidos- en 1782 y la constitución en 1787 un vistazo rápido a los logros de franklin podría sentarnos a creer que era el tipo de persona inclinado a trabajar solo nada podría estar más lejos de la verdad franklin se acogió al principio de la asociación desde los comienzos de su carrera a pesar de su escasa educación franklin con un estudiante durante toda su vida no obstante él sabía que su mayor progreso no llegaría trabajando solo así que en 1727 a la edad de 21 años fundó un grupo llamado junto a franklin lo describió como un club de mejoramiento mutuo compuesto por la mayoría de mis ingeniosos amigos el grupo original incluía impresores agrimensores artesanos un secretario y un comerciante nos reuníamos los viernes hijo franklin las reglas que redacte requerían que cada miembro en su turno de vida a formular una o más preguntas sobre cualquier tema de moral política o filosofía natural para que la compañía lo discutiera además una vez cada tres meses cada uno debía redactar

y leer un ensayo de su propia autoría sobre cualquier tema que quisiera tratar él junto de franklin se desarrolló hasta convertirse en la sociedad filosófica de norteamérica que existe hasta hoy en día una parte importante de la educación autodidacta de franklin fue la lectura de libros como durante su juventud le faltó dinero con frecuencia franklin tuvo la idea de asociarse con otros para la adquisición de libros convenció a un grupo de colonizadores para aportar dinero a un fondo común y comprar una inmensa colección de libros para ser compartidos en 1731 la idea se desarrolló hasta convertirse en la primera biblioteca en la nación que prestaba libros franklin empleó técnicas similares de asociación para resolver un sinnúmero de problemas debido a la amenaza de incendios en filadelfia convenció a un grupo de colonizadores para que se unieran y formaran el primer club de bomberos voluntarios de la ciudad en 1736 si la propiedad de algún miembro del club se veía amenazada por un incendio todos los demás miembros correrían a su auxilio en 1751 ayudó a fundar el primer hospital público del país en 1752 alentó a un grupo de colonizadores a compartir los riesgos económicos asociándose a la primera compañía de seguros de norteamérica logró hacer que la gente se asociara para contratar a barrenderos de las calles y para emplear policías locales una y otra vez franklin creó equipos para que así todos pudieran alcanzar el éxito pocos hombres han tenido un impacto mayor en los EEUU y pocas personas han entendido el poder de la asociación como lo hizo franklin desde su juventud benjamin franklin entendió que trabajar juntos aumenta la probabilidad de ganar juntos me encantaría haber sido tan sabio desde temprano pues me tomó mucho tiempo aprender el principio de la asociación en esta área de mi vida he pasado por etapas como muchas personas empecé con lo que llamo la etapa del yo mi enfoque estaba en mí y lo que podía hacer esto no significa que estuviera haciendo algo mal porque mis motivos eran positivos pero mi perspectiva y eficacia eran bastante limitadas trabajé arduamente y logré hacer muchas cosas pero no podía hacer nada de significado real por mí mismo lo que descubrí más adelante y presente en las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo es muy cierto uno es un número demasiado pequeño para alcanzar la grandeza cuando empecé a ver más allá de mí mismo descubrí que podía llegar más lejos y lograr más cuando otros se me unían en el camino como resultado que se llevaron a todo el mundo conmigo no me tomó tiempo entender que esto era un error he aquí por qué pasión no todos deben emprender el viaje alguna vez ha trabajado con personas que expresaron su deseo de participar y creyeron en lo que usted trataba de lograr pero le tocó pedirles una y otra vez que hicieran su parte esas personas no tienen pasión por el trabajo tal vez quieran dar el paseo pero no tienen interés alguno en pedalear llévelos con usted y le dejarán sin fuerzas actitud no todos quieren emprender el viaje algunas personas no creen en usted ni en lo que usted hace esto no significa que usted esté equivocado tampoco que ellos no estén solo significa que no debería tratar de llevarlos con usted capacidad no todos pueden emprender el viaje la diferencia entre una asociación y una misión de rescate es la capacidad algunas personas que se adquieren hacer una diferencia pero no tienen las habilidades necesarias para afectar lo que usted está haciendo no puede correr el riesgo de asociarse con alguien con quien no tenga compatibilidad a este nivel la lección principal que aprendí durante esta fase es que debería tratar de construir relaciones con todas las personas pero forjar asociaciones sólo con unos pocos solo en este periodo de mi vida he entrado a lo que llamo la etapa de la trascendencia ahora tengo muchas asociaciones productivas y satisfactorias y juntos estamos haciendo muchas cosas que están teniendo un impacto positivo al ayudar a otros no puedo imaginar nada más gratificante al escuchar este capítulo es posible que usted haya notado el progreso que experimenté quiero hacer una diferencia etapa del ego con gente a mi lado que quiere hacer una diferencia etapa de la asociación haciendo algo que haga una diferencia etapa de trascendencia entre la etapa del ego y la etapa de la trascendencia se encuentra la etapa de asociación con otros al descubrirla obtenemos un poder increíble pues ésta puede ser una de las experiencias más gratificantes en la vida si usted desea cultivar relaciones en las que todos ganen acoja el principio de la asociación quizás usted sepa en su corazón que todo lo que usted puede hacer sólo palidece en comparación a lo que puede hacer con otros las relaciones más gratificantes son siempre las asociaciones he descubierto que esto es cierto en los negocios es cierto en el matrimonio y creo que sea cierto en su vida también el principio de la satisfacción en las mejores relaciones el gozo de estar juntos es suficiente disfrutan mis amigos íntimos el simple hecho de estar conmigo una de las grandes amistades de hollywood una ciudad que se critica a menudo por su superficialidad fue la que tuvieron yours burn y jack benny el matrimonio de 38 años de brunner con kresic al en hasta su muerte en 1964 fue admirable pero su amistad con jack benny duró todavía más tras la muerte de beni en 1976 bronx caracterizó su relación de la siguiente manera jack y yo sostuvimos una amistad maravillosa durante casi 55 años jacc nunca me dejó solo cantando y yo nunca lo dejé solo tocando el violín nos reímos juntos hicimos música juntos trabajamos juntos comimos juntos etcétera etcétera supongo que en muchos de esos años que pasamos juntos debimos haber hablado todos los días creo que a todos nos encantaría tener una relación como la de beni y burners o como la de una pareja de ancianos que conocimos pero cómo llegamos a ese nivel el fundamento consiste en la aplicación de todos los principios de interacción que he presentado hasta ahora una relación duradera empieza con

una relación sana los comienzos y los finales son a veces mucho más fácil que el trabajo duro que implica sostener una relación con el paso de los años porque comenzar una relación tiene la emoción de empezar juntos seguir en la relación implica el compromiso de mantenerse juntos las relaciones duraderas poseen el gozo de permanecer juntos cuál es entonces el puente que salva el abismo entre las relaciones que empiezan en unidad y las que permanecen en unidad la respuesta es crecimiento las personas que crecen juntas están más comprometidas entre sí y por lo general también son más felices lo cierto es que todas las relaciones crecen crecemos por separado o crecemos juntos si nos proponemos de forma intencional a crecer juntos es mucho más probable que permanezcamos juntos el respeto dentro de una relación crea un ambiente saludable porque produce dos cosas primero crea confianza y como usted sabe la confianza es el fundamento de todas las relaciones segundo genera una actitud de servicio la gente casi no puede resistirse a ayudar y servir a una persona a quien le tengan un respeto profundo espero que usted tenga personas en su vida con quienes pueda compartir el principio de la satisfacción si es así esté agradecido si no las tiene empiece a practicar los principios de interacción después desarrolle relaciones gratificantes en las que cultive recuerdos compartidos puedan crecer juntos y se expresen mutuamente respeto y amor incondicional haga esto y es sólo cuestión de tiempo antes de que experimente el gozo que viene de las relaciones profundas y duraderas gracias por escuchar la versión en audio del libro cómo ganarse a la gente escrito por john maxwell con derechos reservados esta difusión fue publicada por caribe betania editor es una subsidiaria de thomas nelson publishers nashville tennessee john maxwell es el fundador de varias organizaciones de liderazgo entre las cuales incluyen máximo un impacto que sirven para ayudarle a la gente a que logre su mayor potencial personal y de liderazgo el autor de éxitos de librerías según el 'new york times' ha escrito más de 30 libros incluyendo desarrolle el líder que está en usted y las 21 leyes irrefutables del liderazgo que ha vendido más de un millón de copias si desea encontrar más libros enriquecedores visite [www.hp.com](http://www.hp.com) y (*michigan universities list*).

## Como Ganarse A La Gente Jhon Maxwell

>>>Haga Clic Aquí<<<

<https://Ensayo.icu>