

UN MILLÓN DE LÍDERES  
VOLUMEN DOS MANUAL 2

# CÓMO GANARSE -A LA- GENTE



**EQUIP**<sup>TM</sup>  
Equipping Leaders To Reach Our World

**Lidere**<sup>®</sup>  
[www.lidere.org](http://www.lidere.org)

# INDICE

## Introducción

Lección 1 .....	1
El derecho de tener seguidores	
Lección 2 .....	5
¿Estamos preparados para las relaciones?	
Lección 3 .....	10
¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?	
Lección 4 .....	15
¿Podemos desarrollar la confianza mutua?	
Lección 5 .....	20
¿Estamos dispuestos a invertir en otros?	
Lección 6 .....	25
¿Cómo podemos crear una relación en la que todos salgan ganando?	

# CÓMO GANARSE A LA GENTE

# INTRODUCCIÓN

El liderazgo eleva a las personas. El liderazgo eleva a las personas de la vida que tienen, a la vida que podrían tener. Yo he creído esto durante mucho tiempo, incluso siendo un niño, cuando observaba a mi papá como el líder en nuestro hogar, como pastor y presidente de la universidad.

EQUIP, el ministerio internacional que fundé, ha ampliado desde 1996 las mentalidades de los líderes cristianos, y por consiguiente ha ayudado a iglesias, organizaciones misioneras, de ayuda humanitaria, y a la comunidad del mundo de negocios, a hacer más y llegar más lejos para cumplir su parte dentro de la Gran Comisión.



Bajo el liderazgo de nuestro Presidente y Director Ejecutivo, John Hull, nuestra capacitación en liderazgo ha sido traducida a más de 40 idiomas, y ha sido enseñada en más de 100 países alrededor del mundo. El 1 de marzo de 2006, EQUIP llevó a cabo un sueño personal mío al involucrar de manera exitosa a ¡UN MILLÓN de líderes internacionales en la capacitación! ¡Y el ministerio continúa creciendo, con la meta de formar y capacitar a 5 millones de líderes adicionales en los 5 continentes en los próximos 5 años!

En los últimos treinta y tantos años, he practicado el liderazgo de primera mano mientras hacía crecer iglesias y levantaba compañías. Ahora mi más grande gozo viene de capacitar a otros en su liderazgo. Es por eso que estoy tan emocionado con el contenido de este volumen dos del programa.

El liderazgo es un proceso, no un evento; por lo tanto, en los próximos tres años estaremos a su lado cada seis meses y lo capacitaremos en la enseñanza de liderazgo. A cambio, le pedimos que capacite al menos a otras diez personas. ¡Le pido que se comprometa a este proceso!

Sé que esta capacitación va a ser de gran ayuda para usted mientras corre la carrera que tiene ante sí.

  
Dr. John C. Maxwell  
Founder, EQUIP

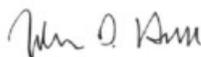
**La Gran Comisión.** *Jesús se acercó entonces a ellos y les dijo: «Se me ha dado toda autoridad en el cielo y en la tierra. Por tanto, vayan y hagan discípulos de todas las naciones, bautizándolos en el nombre del Padre y del Hijo y del Espíritu Santo, enseñándoles a obedecer todo lo que les he mandado a ustedes. Y les aseguro que estaré con ustedes siempre, hasta el fin del mundo».* Mateo 28:18-20 NVI

¡La iglesia de Jesucristo está creciendo de manera drástica alrededor del mundo! Algunos investigadores creen que para el año 2020, ¡más de mil millones de almas «nacerán de nuevo» en el reino de Dios! Este es un prospecto emocionante, pero con el gozo que viene al oír de la gente que encuentra a Jesucristo, también vienen preguntas serias que los líderes cristianos deben hacerse: ¿Quiénes y cómo van a discipular y a capacitar a estos nuevos convertidos? ¿Quién los entrenará para liderar a los demás? ¿Quién los guiará hacia la madurez espiritual a través de los grupos pequeños y la participación en la iglesia? ¿Quién va a pastorear sus iglesias? ¿Quién seguirá la exhortación de Pablo en 2ª de Timoteo 2:2 de «encomendar a creyentes dignos de confianza, que a su vez estén capacitados para enseñar a otros»? Si mil millones de almas vienen a Cristo para el 2020, eso significa que ¡debe haber millones y millones de hombres y mujeres entrenados, con recursos y con práctica en el arte del liderazgo servicial!

Desde hace más de una década, John C. Maxwell dio a luz a EQUIP como respuesta a estas y otras cuestiones, y para tratar con el vacío creciente de entrenamiento del liderazgo espiritual alrededor del mundo. Él me ha encomendado junto con nuestro experimentado equipo de liderazgo mundial, ubicado en Atlanta, Georgia, que encontremos hombres y mujeres de confianza en cada nación, en sus propias culturas e idiomas, para que enseñen a otros en las áreas específicas del desarrollo de liderazgo. Los materiales que usted está usando son bíblicos, por lo tanto ¡son transferibles y universales! Han sido probados en más de 100 naciones. El proceso por el cual este material es enseñando ha alcanzado exitosamente a casi 2 millones de líderes cristianos, ahora asociados con EQUIP en casi 50 idiomas diferentes.

¡Así que, dejemos que la travesía comience, estimado líder! ¡Llevemos a cabo juntos la Gran Comisión al entrenar y capacitar a millones de líderes cristianos!





Dr. John D. Hull  
Presidente y Director Ejecutivo de EQUIP

## UN MILLÓN DE LÍDERES

La demanda mundial de un liderazgo verdadero sigue creciendo. Las crisis, las guerras, los desastres naturales, la violencia, y aun las posibilidades y oportunidades nos exigen liderazgo para navegar en nuestros tiempos.

*Hechos 20:24 «Pero de ninguna cosa hago caso ni estimo preciosa mi vida para mí mismo, con tal que acabe mi carrera con gozo, y el ministerio que recibí del Señor Jesús, ...»*



  
Juan Vereecken  
Presidente de LIDERE



  
Marcos Witt  
Fundador de LIDERE

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN UNO

## *El derecho de tener seguidores*

*«Compórtense sabiamente con los que no creen en Cristo, aprovechando al máximo cada momento oportuno. Que su conversación sea siempre amena y de buen gusto.*

*Así sabrán cómo responder a cada uno».*

*Colosenses 4:5-6*

Todo este manual de liderazgo se trata de relaciones. Los mejores líderes manejan bien las relaciones y se ganan el derecho de ser seguidos por otros. No asumen que las personas se van a someter a ellos automáticamente. Demuestran carácter, aptitud, y química con los demás, y esas personas los siguen porque así lo desean, no porque lo tienen que hacer.

## 2 maneras frecuentes en las que los líderes adquieren influencia con la gente.

1. Poder \_\_\_\_\_. Se manifiesta cuando los líderes usan su título y posición para conseguir que los demás los sigan; esto lo hace un liderazgo no saludable.

2. Poder \_\_\_\_\_. Se manifiesta cuando los líderes ejercitan sanamente sus capacidades relacionales para ganarse el derecho de liderar; esto lo hace un liderazgo saludable.

Cuando los líderes poseen un «poder personal» significa sencillamente que se rehúsan a confiar en razones externas para hacer que las personas hagan algo. Es su presencia, y aún más importante, es la presencia del Espíritu Santo dentro de ellos lo que gana los corazones de los demás y los inspira a seguirlos.

Si requiere de un título para que alguien lo escuche, hay algo que no es saludable acerca de su liderazgo. Los líderes deberían ofrecer siempre algo más que un título o una posición para motivar a la gente a actuar. Entonces, ¿cómo logran esto los líderes?

**Discusión:** ¿Puede pensar en un ejemplo de cómo la gente de influencia motiva y moviliza a los demás sin usar un título?

### Obteniendo el respeto de los demás

El primer fundamento del liderazgo requiere de confianza y respeto. Las preguntas silenciosas que cada seguidor le hace a su líder son:

1. ¿\_\_\_\_\_ en usted?

2. ¿Lo \_\_\_\_\_?

Sin embargo, aún cuando la gente responda «sí» a estas preguntas, los líderes deben entender que la cuestión se profundiza, y cuando los líderes hurgan más profundo pueden descubrir por qué no los sigue más gente.

1. Cuando la gente lo respeta como amigo, lo \_\_\_\_\_.

2. Cuando la gente lo respeta como persona, lo \_\_\_\_\_.

3. Cuando la gente lo respeta como líder, lo \_\_\_\_\_.

Con frecuencia un pastor malinterpretará el amor que las personas le muestran el domingo. Lo saludan de mano y le dicen qué maravillosa predicación dio ese día; sin embargo, cuando los tiempos son difíciles y el compromiso es necesario para seguir la visión, las personas titubean. ¿Por qué? Lo aman como amigo o lo admiran como persona, pero no lo respetan como líder. No creen que pueda llevarlos a cumplir la visión, y consecuentemente se rehúsan a comprometerse.

### Las razones por las cuales muchos líderes no se han ganado el respeto de la gente:

1. Piensan que su \_\_\_\_\_ o su \_\_\_\_\_ garantizan el respeto.
2. Piensan que la \_\_\_\_\_ o la \_\_\_\_\_ garantizan el respeto.
3. Su necesidad de ser \_\_\_\_\_ por los demás es más grande que su necesidad de ser respetado por ellos.

Antes de adentrarnos más a este manual, construyamos un fundamento de respeto en nuestro liderazgo. Entonces las capacidades relacionales de las cuales hablaremos en lecciones futuras, tendrán más significado y valor.

### Edificando el respeto en su liderazgo

#### 1. Respétese \_\_\_\_\_ y a los demás

Todo empieza con el respeto propio; una vez que usted posea éste, tendrá la capacidad de ofrecerles respeto genuino a los demás. Un psicólogo famoso escribió: «*No intente ser siempre popular. No es posible agradarles a todos, por el contrario es mucho más importante agradarse a sí mismo. Cuando usted se respeta a sí mismo, curiosamente, tendrá más respeto que si lo buscara de otros*». La etiqueta del precio que el mundo nos pone es casi idéntica a la que nos ponemos nosotros mismos.

El respeto a mí mismo significa que...

- a. Entiendo quién soy en Cristo.
- b. Aprecio mis talentos y dones que Dios me ha dado.
- c. Usualmente me desempeño bien en el trabajo.
- d. No tomo de manera personal cada fracaso o crítica.

El respeto a los demás significa que...

- a. Soy cuidadoso de no herir el respeto o la dignidad de nadie.
- b. Puedo ver a cada persona como alguien creado por Dios y talentoso.
- c. Puedo ver más allá de las fallas de otros, y ver sus necesidades y su potencial.
- d. Intento tratar a todos los que conozco como si fueran muy importantes.

#### Discusión:

- ¿Muestra generalmente respeto a los demás o falla en mostrarlo? ¿Por qué?
- Dé ejemplos de cómo le muestra respeto a los demás.

#### 2. Exceda las \_\_\_\_\_ de otros

Los líderes son diferentes que los seguidores en que ellos tienen más expectativas que los demás. Dirigen el camino al proponer un esfuerzo y requerir que su equipo se desempeñe con excelencia. Superan las expectativas, no están dispuestos a pasarla solamente bien con una actitud que dice «eso es suficiente». Presionan para mejorar; esto puede molestar a algunas personas en un principio pero al final, provoca que otros respeten al líder.

Jesús habló de esto cuando les enseñó a sus discípulos a:

- Caminar una milla más.
- Darles a otros su abrigo, no sólo su camisa.
- Dar la otra mejilla si alguien les pega.

Cómo exceder la expectativa de los demás:

- a. Establezca normas personales altas.
- b. Conozca la expectativa de los demás.
- c. Cumpla esas expectativas y vaya aún más lejos.
- d. Termine cada tarea o proyecto y luego pregunte: «¿Qué más se puede hacer para sorprender a todos?»

**Discusión:** ¿De qué manera excede las expectativas de los demás como líder?

### 3. Manténgase firme en sus convicciones y \_\_\_\_\_.

Las convicciones fuertes preceden las grandes acciones. Los líderes entienden que si ceden a las presiones de sus compañeros, descienden a su nivel, pero si se mantienen firmes en sus creencias, invitan a otros a subir a su nivel. Si se mueve con la multitud, no llegará más lejos que la multitud, por esa razón los líderes deben saber lo que es correcto y declararse a favor de ello.

Verdades que los líderes eficientes saben cuando dirigen a la gente:

- a. Usted debe aprender a separar las opiniones de las convicciones.
- b. No puede ser un líder eficiente si no sabe lo que cree.
- c. Debe mostrar el camino y liderar a través del ejemplo para ganarse el respeto.
- d. Únicamente si está dispuesto a morir por algo, usted es realmente digno de vivir.

**Discusión:** ¿Cuáles son sus convicciones principales? ¿Qué es lo que defiende?

### 4. Posea una \_\_\_\_\_ que sea mucho mayor que su edad y experiencia.

Reconozcámoslo, un promotor universal de respeto es alguien que demuestra una madurez que va bastante más allá de sus años y experiencia. Cuando los líderes demuestran sabiduría o iniciativa que van más allá de su edad, ganan la confianza y el respeto de la gente. Tenga en mente que existe algo conocido como «madurez relativa», lo que significa que los niños pequeños puede ser maduros para su edad; podríamos decir por ejemplo: «ese niño es muy maduro para tener cinco años». Sin embargo, en este principio estamos hablando acerca de los líderes que muestran una madurez que va más allá de su edad y de su nivel de experiencia.

Cinco signos de madurez:

1. Responsabilidad: La madurez no viene con la edad; viene con la aceptación de responsabilidad.
2. Confianza: Nada convence a los demás como un espíritu seguro de sí. La gente sigue a las personas que tienen confianza en sí mismas.
3. Coherencia: La gente hace lo que la gente ve. Olvidan sus sermones, pero sí siguen sus pasos.
4. Carácter: Una persona que tiene la habilidad de tomar decisiones basadas en principios y valores.
5. Seguridad: La gente busca seguridad, y un líder seguro provee un ambiente seguro.

**Discusión:** ¿Qué señales de madurez demuestra? ¿De cuáles carece?

### 5. Experimente el \_\_\_\_\_ en su carrera, en su familia y en su vida personal.

La definición más antigua de John Maxwell acerca del éxito es: «cuando aquellos que están más cerca de mí, son los que más me aman y me respetan». El respeto no viene únicamente por los resultados de su ministerio, sino viene cuando la gente ve las otras dimensiones de su vida y ven un éxito bien equilibrado. El éxito es vacío cuando triunfa en su trabajo pero pierde a su familia o su salud.

Para ganar el respeto como líder, el éxito debe...

1. estar en la familia, en la carrera y en la vida personal.

2. Ser notado por los demás sin que el líder llame la atención.

**Discusión:** ¿En dónde se encuentra más fuerte o más débil en las siguientes áreas: Vida personal / Vida familiar / Carrera exitosa?

6. Contribuya al éxito de \_\_\_\_\_.

Los líderes que ganan respeto son lo que constantemente les añaden valor a los demás. Las personas los siguen porque creen que son mejores al hacerlo, siempre se benefician. Alan Loy McGinnis dijo: «*No existe más noble ocupación en el mundo que ayudar a otro ser humano a lograr el éxito*».

- Les agregamos valor a los demás cuando los valoramos verdaderamente.

**Discusión:** ¿Qué hace específicamente para añadirles valor a los demás?

7. Piense \_\_\_\_\_ que los demás.

Aquellos que pierden en la vida se enfocan en lo que están atravesando, aquellos que ganan, se enfocan en lo que están por hacer; por esa razón los líderes necesitan ver más allá en el futuro y ver un mejor mañana. Ellos son la fuente de esperanza para todos.

Los líderes que ganan el respeto:

- Piensan más en grande que los demás, y pueden ver más.
- Piensan más allá que los demás y pueden ver más lejos.
- Piensan antes que otros lo haga, y pueden ver de antemano.

**Discusión:**

- ¿Qué le impide ver más allá y pensar en grande?

En resumen, esta lección se ha tratado de obtener una influencia personal con la gente. Se trata de ganarse el derecho de ser seguido, en vez de demandarlo simplemente porque alguien le debe su sumisión. Los líderes buenos rara vez deberían de demandar que alguien los siguiera, porque su vida demuestra tanta competencia, carácter y química con los demás, que la gente los respeta y desea seguirlos.

**Repaso de las siete características para edificar el respeto como líder:**

1. Respétese a sí mismo y a los que trabajan con usted.
2. Exceda las expectativas de los demás.
3. Manténgase firme en sus convicciones y principios.
4. Posea una madurez que sea mucho mayor que su edad y experiencia.
5. Experimente el éxito en su carrera, en su familia, y en su vida personal.
6. Contribuya al éxito de otros.
7. Piense más allá que lo demás.

**Evaluación:** De las siete características anteriores de un líder respetado, ¿cuáles cree que hace naturalmente? ¿En cuáles necesita mejorar?

**Aplicación:** Reflexione y escriba un paso de acción que puede tomar para crecer en su influencia personal.

CÓMO  
GANARSE  
A LA GENTE

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN DOS

## *¿Estamos preparados para las relaciones?*

*«¿Y por qué miras la paja que está en el ojo de tu hermano, y no echas de ver la viga que está en tu propio ojo? ¿O cómo dirás a tu hermano: Déjame sacar la paja de tu ojo, y he aquí la viga en el ojo tuyo?»*

*Mateo 7:3-4*



Como líderes basados en la fe que deseamos dirigir en una manera que agrade a Dios, no podemos separar un liderazgo saludable de las relaciones saludables. Las relaciones son la moneda del reino de Dios. En este manual de Cómo ganarse a la gente, estudiará varios «principios relaciones» que han ayudado a los líderes, a través de los siglos, a conectarse con la gente. Creemos que esos principios son eternos y universales.

Comencemos con la pregunta de preparación: ¿Está preparado para las relaciones? Muchos líderes cristianos captan la visión y se precipitan inmediatamente a cumplirla, pero sin considerar antes cómo presentársela a los demás. Fallan en invertir tiempo y energía en cómo reclutar a otras personas para la visión, por lo que consecuentemente, muchos de ellos disminuyen sus resultados al no lograr incluir a otros por falta de un buen uso de sus capacidades sociales. Examinemos estos principios:

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

Quiénes somos determina cómo vemos a los demás

Aquí es dónde comienza la trayectoria de las relaciones. Los líderes deben entender que su perspectiva acerca de las personas está determinada por quiénes son ellos mismos. Más que cualquier otro factor, la predisposición hacia los demás impacta la manera en que cambien como personas, y cómo será nuestra relación con ellos.

Un viajero cercano a una ciudad le preguntó a un anciano que se encontraba sentado en el camino: «¿cómo son las personas en esta ciudad?» Y el anciano les respondió: «¿Cómo eran allá de donde vienes?» «Horribles», reportó el viajero. «Eran groseras, muy poco confiables, y detestables en todo». El anciano tan sólo sonrió y dijo: «Ah, encontrarás lo mismo en la ciudad cercana».

Poco después, otro viajero se detuvo para averiguar acerca de la gente en esa ciudad. Una vez más, el anciano le preguntó acerca de la gente de donde él venía. «Son honestas, trabajadoras, y amigables» contestó. El anciano le respondió: «Exactamente así será la gente que encontrarás aquí».

El anciano era muy sabio, sabía que la manera en que las personas ven a los demás es un reflejo de ellos mismos.

- Si soy una persona de \_\_\_\_\_, veré a los demás como \_\_\_\_\_.
- Si soy una persona \_\_\_\_\_, veré a los demás como \_\_\_\_\_.
- Si soy una persona \_\_\_\_\_, veré a los demás como \_\_\_\_\_.

### Estudio de un caso bíblico: Nabal y Abigail (I Samuel 25:1-42)

Mientras David y sus hombres se preparaban para cruzar la propiedad de Nabal, David mandó a algunos de sus hombres por adelante para que le preguntaran a Nabal si podría darles cualquier cosa, como comida, abrigo o bebida. Esta era una petición justa, ya que David era conocido como el protector de la tierra, el único que había vencido a Goliat y a los filisteos, y el que había sido ungido como futuro rey por Samuel. Sin embargo, Nabal se rehusó; a pesar de que era un hombre rico, se negó a darles algo y los insultó mientras los echó fuera. ¿Por qué trató de esta manera a alguien como David?

### La falla de Nabal:

Probablemente Nabal no tenía ni la más mínima idea de lo que estaba haciendo. Su conciencia de sí mismo era escasa. Estaba envuelto en su pequeño mundo, sus capacidades de liderazgo eran casi inexistentes. Vea estos síntomas:

1. Creció rico y satisfecho; pensaba que no necesitaba establecer relaciones (v.2).
2. Se volvió egoísta y desconfiado de otros (v.3).
3. No dio ni recibió ánimo; no reaccionaba a las buenas actitudes (v.6).
4. Olvidó cómo otros lo habían bendecido en el pasado; sólo contaba las pérdidas (v.7-8).
5. Menospreció a la gente y olvidó sus nombres; su inseguridad le impidió ser generoso (v.10).
6. No vio una razón por la cual ayudar a los demás; sufría de motivos egocéntricos (v.11).
7. Estaba interesado en hacer su propio «reino», no el reino de Dios (v.11).

### El éxito de Abigail:

La esposa de Nabal, Abigail, oyó acerca del malentendido y supo que David tomaría represalias. Ella establecía relaciones de manera completamente diferente que su esposo, tan es así que fue con David y lo persuadió para que no reaccionara ante la insensatez de Nabal. Finalmente David se fue en paz.

Abigail presentaba estas características:

- |                             |                       |
|-----------------------------|-----------------------|
| 1. Iniciativa riesgosa      | 6. Espíritu generoso  |
| 2. Seguridad emocional      | 7. Enfoque franco     |
| 3. Humildad genuina         | 8. Ingenio agudo      |
| 4. Responsabilidad personal | 9. Perspectiva eterna |
| 5. Actitud altruista        | 10. Afirmación afable |

### Discusión:

- ¿Es usted una persona negativa o positiva?
- ¿Cuál es su percepción de los demás?

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

La primera persona que debemos examinar es a nosotros mismos.

Tratar con personas difíciles siempre es un problema, especialmente cuando la persona difícil resulta ser usted. Cuando los líderes fallan en practicar «El principio del espejo», sabotean su propio trabajo sin siquiera saberlo. Antes de que los líderes saludables decidan actuar, ven detenidamente sus propias vidas, se ocupan de sus puntos ciegos y defectos de carácter, sabiendo que la gente reflejará su liderazgo. Esto es simplemente «liderazgo personal».

### Estudio de un caso bíblico: David (II Samuel 11-12)

Muchos consideran al rey David como el rey más grande de la historia de Israel. Incluso Jesús fue llamado el «Hijo de David». Sin embargo, David falló en practicar «El principio del espejo» (II Samuel 11). Una negligencia se convirtió en pecado, que se multiplicó en más pecado, afectando a su vez a Betsabé y a Urías. El adulterio condujo al engaño, y éste condujo al asesinato de Urías. Tristemente, David continuaba ciego a su necesidad de arrepentimiento. David requirió que alguien fuera de su círculo íntimo, el profeta Natán, lo confrontara y lo sacara de su desastre (II Samuel 12). Al ver el fracaso de David (II Samuel 11) podemos ver cinco abusos de poder comunes que los líderes de hoy enfrentan:

- Alejarse lentamente de aquellas disciplinas que todavía demandamos de otros (v.1).
- Creer que los demás nos deben, por ello los usamos sin vergüenza alguna (v.2-3).
- Intentar enderezar las cosas en lugar de hacer las cosas bien. (v.6).
- Rehusarse a aceptar el hecho que podríamos estar ciegamente fuera de la voluntad de Dios (v.11).
- Creer que la gente de alguna manera es prescindible (v.14).

## La prueba del espejo

Las personas que no están conscientes de quiénes son y de lo que hacen, con frecuencia dañan las relaciones. Considere las siguientes verdades que todo líder debe comprender:

1. La primer persona a la que debo \_\_\_\_\_ es a mí mismo (conciencia propia).
2. La primera persona con la que tengo que \_\_\_\_\_ e es conmigo mismo (imagen propia).
3. La primera persona que me \_\_\_\_\_ problemas soy yo mismo (honestidad propia).
4. La primera persona que debo \_\_\_\_\_ es a mí mismo (perfeccionamiento personal).
5. La primera persona que puede hacer una \_\_\_\_\_ soy yo (responsabilidad propia).
6. La primera persona que debo \_\_\_\_\_ es a mí mismo (liderazgo personal).

El apóstol Pablo escribió: «*Por lo cual eres inexcusable, oh hombre, quienquiera que seas tú que juzgas; pues en lo que juzgas a otro, te condenas a ti mismo; porque tú que juzgas haces lo mismo*» (Romanos 2:1).

Discusión: ¿Me he examinado a mí mismo y tomado la responsabilidad por quién soy?

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

**Las personas heridas hieren a los demás y son lastimadas con facilidad.**

Este es uno de los principios más importantes que los líderes deben entender. No se necesita de un psiquiatra para ver que actualmente existen muchas personas heridas. Mucha gente está solitaria, está dañada emocional o físicamente, está necesitada, y está clamando para llenar los vacíos que sienten dentro de sí. Los líderes comprenden que frecuentemente cuando las personas los atacan o los critican, en realidad están mostrando su propio dolor. Como el animal salvaje que retrocede a la esquina, las personas arremeten en temor y enojo por su propio dolor. Desafortunadamente, los líderes son los que usualmente reciben la culpa por este dolor ya que son los responsables de la organización. Considere estas verdades:

- Existen muchas personas heridas.
- Esas personas heridas frecuentemente hieren a las personas.
- Esas personas heridas son frecuentemente heridas por las personas.
- Esas personas heridas con frecuencia se hieren a sí mismas.

### Estudio de un caso bíblico: el rey Saúl (I Samuel 18:6-29)

El rey Saúl reconoció a David como un guerrero poderoso, un miembro valioso del equipo, un siervo obediente, un hombre con favor y un líder efectivo; pero también vio a David como un sucesor en potencia y una amenaza. Las cosas no mejoraron cuando Saúl oyó a las mujeres israelitas comparándolos a los dos, y a David visto como alguien superior. La inseguridad de Saúl y el miedo lo llevaron a volverse en contra de David, por lo que perdió la perspectiva de lo que era mejor para el país. Note los síntomas de Saúl:

- Desconfianza, sospecha (v.9)
- Intento de asesinato (v.11)
- Miedo (v.12)
- Inseguridad (v.15-16)
- Conspiración (v.13, 17)

### Tratando con personas dolidas

1. No lo tome personal: sea cortés.
2. Busque el problema más allá de la persona: sea intuitivo.
3. Vea más allá de la situación: sea considerado.
4. No les agregue a su dolor: tenga iniciativa.
5. Ayúdelos a encontrar ayuda: sea servicial.

### Discusión:

- ¿He sido herido por alguien?
- ¿Comprendo el dolor detrás de su acción?



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

**Nunca use un martillo para matar la mosca parada en la cabeza de alguien.**

Una de las trampas en las que cae un líder más fácilmente es exagerar una situación. Precisamente porque somos humanos podemos quedar atrapados emocionalmente en nuestros problemas y reaccionar de más. Podría decir que esto es como matar una mosca con un martillo. Los líderes deben de trabajar arduamente para responder a las situaciones y a la gente con una emoción y firmeza apropiadas. Los líderes que son estables, sabios y objetivos ganan la confianza de los demás. De hecho, los líderes que practican esta conducta estable tienen un efecto tranquilizante en sus seguidores. Cuando los líderes fallan en practicar esto, pierden parte de su influencia y esto es exactamente lo que le sucedió al rey Roboam en el Antiguo Testamento.

**Estudio de un caso bíblico: Cuatro ejemplos de personas en la Biblia que sin necesidad usaron «martillos», ¡reaccionaron de más!**

- Los hermanos de José lo dejaron en un pozo para que muriese. (Génesis 38:20-27).
- El rey David mandó a Urías al frente de la batalla a morir (II Samuel 11:14-27).
- El rey Herodes ejecutó a los niños (Mateo 2:1-18).
- Pilatos ejecutó a un acusado inocente, Jesús (Mateo 27:11-26).

Para responder con sabiduría, intente practicar los siguientes principios:

- \_\_\_\_\_: No llegue a conclusiones rápidamente sino escuche para obtener una perspectiva más amplia.
- \_\_\_\_\_: Cuándo actuar podría ser tan importante como tomar la acción correcta.
- \_\_\_\_\_: La gente usualmente responde a nuestras actitudes más que a nuestras palabras.
- \_\_\_\_\_: Asegúrese que el problema y la reacción se correspondan.

**Discusión:** ¿Dirían los demás en su organización que reacciona de más?

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

**Podemos elevar a los demás o llevarlos al suelo en nuestras relaciones.**

En cada relación que tenemos, o añadimos valor o consumimos valor, debido a que estamos preocupados en dar a los demás o en recibir de ellos. Para el líder es esencial añadirles valor a los demás; debemos ser consumidos por el deseo de darles y levantarlos. Un renombrado psicólogo dijo: «el mundo se muere por falta de apreciación; está hambriento por cumplidos, pero alguien debe empezar a rodar la pelota al hablar primero». Esta es la tarea de un líder: levantar a otros, creer lo mejor de ellos, animarlos y facultarlos.

**Estudio de un caso bíblico: Jonás y el pueblo de Nínive (Jonás 4:1-11)**

Jonás es el clásico fracaso en este principio. Mientras que sí predicaba arrepentimiento a la gente de Nínive, no lo hizo de corazón. Cuando Dios los perdonó por su pecado y no los castigó, Jonás se enojó porque quería justicia, no misericordia. No tenía la intención de hacer que su ministerio en Nínive fuera redentor. Dios le dijo a Jonás que ministrara a la gente de esa ciudad, pero él dio la media vuelta y corrió en dirección opuesta. Jonás nos enseña las consecuencias de rehusarse a animar y servir a otros al estar consumido con las actividades personales de uno (Jonás 1):

- Nos perdemos el privilegio de asociarnos con Dios (v.1-3).
- Nuestra elección daña más personas de lo que sabemos. (v.4).
- Nos endurecemos e insensibilizamos a las tragedias que causamos. (v.5-8).
- Perdemos tanto la integridad como la confianza (v.9-10).

### Llevando a otros a un nivel más alto

- Los líderes que llevan a los demás a un nivel más alto tienen algunas características en común:
- Los líderes que levantan a otros se comprometen a dar ánimo diariamente.
- Los líderes que levantan a otros reconocen la pequeña diferencia que separa herir de ayudar.
- Los líderes que levantan a otros comprenden que la vida no es un ensayo; en realidad sí importa.

**Discusión:** ¿Dirían las demás personas que usted las levanta o las derrumba?

**Evaluación:** Evalúese a sí mismo: ¿Es débil en cualquiera de estas cinco áreas de preparación? ¿Cuáles son sus áreas más fuertes y las más débiles?

**Aplicación:** Después de haber repasado el área en la que más necesita crecer, escriba una o dos acciones que usted podría tomar para mejorar en ella.

# CÓMO GANARSE A LA GENTE

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN TRES

## *¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?*

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

*Mateo 7:12 (BLS)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Perspectiva \_\_\_\_\_: Reconoció que no lo sabía todo, y escuchó a los demás.
- Corazón \_\_\_\_\_: Expresó humildad en referencia a su importancia y poder.

**Discusión:** ¿Me cuesta trabajo poner a otros primero?

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

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

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

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

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

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

a. La cabeza de un líder: \_\_\_\_\_ a las personas.

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

b. El corazón de un líder: \_\_\_\_\_ a la gente.

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

c. La mano de un líder: \_\_\_\_\_ a las personas.

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

### Cómo practicar el principio del intercambio:

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

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

2. Examine su \_\_\_\_\_.

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

3. Pregúntele a otros qué harían ellos en su \_\_\_\_\_.

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

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

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

Cada persona que conocemos tiene el potencial de enseñarnos algo.

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

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

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

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

#### Cómo aprender de otros.

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

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

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

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

### 4. El principio del \_\_\_\_\_ a:

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

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

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

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

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

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

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

### Cómo edificar su carisma:

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

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

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

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

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

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

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

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

### ¿Cómo pudo hacer esto Bernabé?

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

Verdades acerca del principio del número 10:

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

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

**Discusión:** ¿Creo lo mejor de los demás?

6. El principio de la \_\_\_\_\_:

**Interesarse en las personas debe preceder a confrontarlas.**

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

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

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

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

**Mapa para la confrontación saludable:**

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

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

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

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

# CÓMO GANARSE A LA GENTE

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN DOS

## ¿Podemos desarrollar la confianza mutua?

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



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

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

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

La confianza es el fundamento de cualquier relación.

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

## 3 verdades acerca de la confianza:

1. La confianza comienza con \_\_\_\_\_.

Si no es honesto consigo mismo, no será capaz de ser honesto con los demás. El engaño propio es el enemigo de las relaciones, por eso sea una persona confiada y confiable y así impactará a los demás.

2. La confianza no puede ser \_\_\_\_\_.

Si no puede confiar en una persona en todas las áreas, es porque no puede confiar en ella en ninguna. O somos personas éticas o no lo somos, no podemos ser éticos en un lugar y no serlo en otro.

3. La confianza funciona como una \_\_\_\_\_.

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

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

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

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

#### Discusión:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### Discusión:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### ¿Qué hacer con «Bob»?

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

### Discusión:

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

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

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

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

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

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

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

#### **Discusión:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **Discusión:**

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

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

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

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN CINCO

# 5

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

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

*Hebreos 10:24-25*

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

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

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

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

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

**Todas las relaciones necesitan ser cultivadas.**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Discusión:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Saúl no logró entender los siguientes principios claves de liderazgo:

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



#### Discusión:

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

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

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

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

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

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

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

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

Aquellos que toman el camino alto...

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

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

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

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

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

#### Discusión:

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

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

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

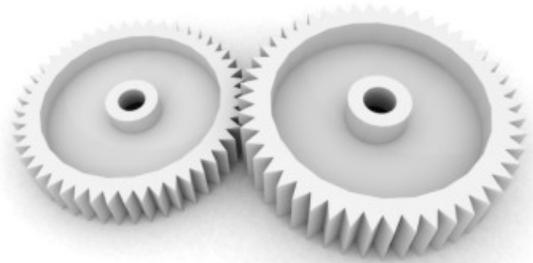
CÓMO  
GANARSE  
A LA GENTE

# CÓMO GANARSE A LA GENTE: LECCIÓN SEIS

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

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

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



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

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

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

Cuando ayudamos a otros, nos ayudamos a nosotros mismos.

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

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

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

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

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

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

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

#### Discusión:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### Discusión:

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

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

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

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

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

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

Hay varias claves en toda asociación exitosa:

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

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

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

En la comunidad cristiana, las asociaciones hacen lo siguiente:

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

#### Discusión:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Discusión:**

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

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

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

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

# CÓMO GANARSE A LA GENTE

# CÓMO GANARSE A LA GENTE

## Lecciones 1 a 6.

### Hoja de respuestas:

#### Lección 1:

*Dos maneras frecuentes en las que los líderes adquieren influencia con la gente.*

1. Posicional
2. Personal

*Las razones por las cuales muchos líderes no se han ganado el respeto de la gente:*

1. Confío
2. Respeto
3. Agenda

1. Aman
2. Admiran
3. Siguen

*Obteniendo el respeto de los demás*

1. Estatus, título
2. Edad, experiencia
3. Aceptados

*Edificando el respeto en su liderazgo*

1. A sí mismo
2. Expectativas
3. Principios
4. Madurez
5. Éxito
6. Otros
7. Más allá

#### Lección 2:

*El principio del...*

Lente

1. Confianza, Confiables
2. Criticona, Criticones
3. Bondadosa, Compasivos

*El principio del...*

Espejo

*La prueba del espejo*

1. Conocer
2. Llevarme
3. Causa
4. Cambiar
5. Diferencia
6. Liderar

*El principio del...*

Dolor

*Tratando con personas dolidas*

1. Cortés
2. Intuitivo
3. Considerado
4. Iniciativa
5. Servicial

*El principio del...*

Martillo

*Para responder con sabiduría, intente practicar los siguientes principios:*

1. Perspectiva total

2. Tiempo oportuno

3. Tono

4. Temperatura

*El principio del...*

Ascensor

*Llevando a otros a un nivel más alto*

1. Ánimo
2. Ayudar
3. Ensayo

#### Lección 3:

*El principio de la...*

Perspectiva

a. Perspectiva

b. Madurez

c. Responsabilidad

*Estudio de un caso bíblico:*

*Nabucodonosor y el imperio babilónico*

1. Gratitud
2. Dócil
3. Humilde

*El principio del...*

Intercambio

*Estudio de un caso bíblico:*

*Abigail y el ejército de David*

- a. Entendía
- b. Amaba
- c. Ayudaba

*Cómo practicar el principio del intercambio:*

1. Punto de vista
2. Actitud
3. Situación

*El principio del...*

Aprendizaje

*Cómo aprender de otros.*

1. Gente
2. Fortalezas
3. Preguntas

*El principio del...*

Carisma

*Estudio de un caso bíblico: Jonatán*

1. Disponible, Confiable
2. Vulnerable, Responsable

*El principio del...*

Carisma

*Verdades acerca del principio del número 10:*

1. Decepción
2. Saludable
3. Creencias

*El principio de la...*

Confrontación

#### Lección 4:

*El principio del...*

Cimiento

*Tres verdades acerca de la confianza:*

1. Uno mismo
2. Compartimentada
3. Cuenta de banco

*Estudio de un caso bíblico: Sansón*

1. Carácter
2. Engaño
3. Temperamento

*El principio de la...*

Situación

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

1. Completo
2. Comunico
3. Una vez
4. Muerte
5. Amor

*Estudio de un caso bíblico:*

*Pablo y Filemón*

1. Bienestar
2. Honestamente
3. Cargas
4. Mejor

*El principio de...*

Bob

*¿Cómo se puede reconocer a un Bob?*

1. Portador
2. Encontrar
3. Generador
4. Receptor

*Estudio de un caso bíblico:*

*Herodes y el pueblo de Israel*

1. Maltratada
2. Popularidad
3. Irracional
4. Ira
5. Inseguridad
6. Imagen
7. Ego

*El principio de la...*

Accesibilidad

*El principio de la...*

Trinchera

*Estudio de un caso bíblico:*

*Pablo y Bernabé*

1. Antes
2. Aprobó
3. Potencial

#### Lección 5:

*El principio de la...*

Huerta

1. Compromiso
2. Comunicación
3. Interés
4. Recuerdos
5. Crecimiento

*Estudio de un caso bíblico:*

*Moisés y Josué*

1. Ánimo
2. Tiempo
3. Crecimiento
4. Lealtad

*El principio del...*

Ciento uno por ciento

1. Fundamento
2. Conflictos
3. Enemistades
4. Situación
5. Amigo

*Estudio de un caso bíblico:*

*Pedro defiende la inclusión de los gentiles que hizo Dios*

1. Conflicto
2. Puntos
3. Relación
4. Influencia

*El principio de la...*

Paciencia

*Estudio de un caso bíblico:*

*Josué y los israelitas*

1. Instrucciones
2. Preparación
3. Esperó
4. Contratiempo

*El principio de la...*

Celebración

*Estudio de un caso bíblico:*

*El rey Saúl y David*

1. Celebración
2. Éxito
3. Acrecentada
4. Legado

*El principio del...*

Camino alto

1. Bajo
2. Medio
3. Alto

*Estudio de un caso bíblico:*

*David y Saúl*

1. Escoger;
2. Presionado;
3. Tentado;
4. Rechaza;
5. Camino alto.

# CÓMO GANARSE A LA GENTE

Lecciones 1 a 6.  
Hoja de respuestas:

---

## Lección 6:

*El principio del...*  
Bumerán

1. Consumidores
2. Negociantes
3. Inversionistas

*El principio de la...*  
Amistad

*Hay tres claves para lograr este proceso.*

1. Conocimiento
2. Servicio
3. Escuchar

*Estudio de un caso bíblico:*  
*David y sus valientes*

1. Mentor
2. Inspiró
3. Elevó
4. Valor
5. Leales
6. Éxito

*El principio de la...*  
Asociación

1. Efectividad
2. Eficiencia
3. Otorgamiento de facultad

*En la comunidad cristiana,*  
*las asociaciones hacen lo siguiente:*

1. Multiplican
2. Unifican
3. Purifican
4. Testifican
5. Intensifican
6. Satisfacen

*El principio de la...*  
Satisfacción

1. Recuerdos
2. Aprender
3. Respeto
4. Amor

CÓMO  
GANARSE  
A LA GENTE

# Notas

**EQUIP**<sup>®</sup>  
Equipping Leaders To Reach Our World  
[www.iequip.org](http://www.iequip.org)

  
**Lidere**<sup>®</sup>  
[www.lidere.org](http://www.lidere.org)

