

I.
Prólogo:
El don de influir

*«Liderazgo es estar siempre influyendo en el pensamiento,
en el comportamiento y en el desarrollo de otros».*

Ken Blanchard

Influir es una forma de liderar, porque liderar es saber influir en los demás. Por eso, el líder es aquel que es capaz de inspirar, incitar, inducir y, sobre todo, persuadir. Es posible influir sin liderar, pero es menos habitual que se pueda liderar sin influir. Quien tiene este don, consigue irradiar una luminosa presencia en quienes le rodean y generar una poderosa energía en su entorno.

Un líder que influye es aquel que mueve con razones, motivos y acciones para lograr que otros hagan lo que conviene hacer en una determinada situación. No con imposiciones ni chantajes, sino con la determinación e inspiración que cada uno perciba desde su libre voluntad. Por lo cual, liderar también es inspirar la determinación de los demás, porque en la medida que así sea se consigue alentar sus mejores esfuerzos.

Pues como bien dice Stephen Covey, «el mapa que vemos determina lo que hacemos, y lo que hacemos determina los resultados que logramos» (Covey, 2005). En otras palabras, esa capacidad de inspirar incide favorablemente en las ideas que se piensan, y ese pensamiento a su vez repercute en las acciones que se hacen y la manera de hacerlas.

Liderar también es inspirar
la determinación de los demás

NADIE DA LO QUE NO TIENE

Convertirse en un líder que sabe influir con acierto en los demás no es algo improvisado o repentino, sino que es la consecuencia de haber conjugado en su vida una serie de talentos, conocimientos y experiencias que le han convertido en lo que ahora es. Un ser humano que dispone de una serie de virtudes y cualidades que integradas y practicadas son capaces de generar un enorme atractivo a su alrededor.

Personas con una riqueza interior que se proyecta de forma clara en su comportamiento exterior. Líderes que enlazan una gran humanidad y don de gentes, que les hace contar con un potente magnetismo y una facilidad para generar cercanía con quienes le rodean. Es muy cierto

esto que dice Simon Sinek de que «los grandes líderes no se ven a sí mismos como grandes, se ven a sí mismos como humanos». Porque al fin y al cabo se consideran como seres inacabados o inacabables, que siempre están ávidos de aprender y mejorar para avanzar en la dirección de su vida.

«Los grandes líderes no se ven a sí mismos como grandes, se ven a sí mismos como humanos»

Es verdad que nadie da lo que no tiene, por lo que se requiere mucha humildad para reconocer las propias limitaciones y las verdaderas potencialidades que cada uno posee. Y esto se adquiere con la mirada objetiva de la situación particular que permite reconocer las influencias personales recibidas, así como las lecciones de vida que han sido claves para avanzar y madurar en el camino.

LA RUTA DE LAS INFLUENCIAS

En el camino de las influencias, hay personas, acontecimientos y acciones que han incidido de modo decisivo en nuestra vida. «En cualquier situación dada, con cualquier grupo dado, hay una persona que ejerce una influencia prominente» (Maxwell, 1996). Desde los primeros pasos de nuestra infancia, en los que tuvimos el acompañamiento de personas mayores que nos enseñaron

tanto; luego en la adolescencia y vida adulta que tuvimos diversos referentes en nuestra labor personal y profesional; hasta la última etapa de nuestra vida en la que compartimos una historia común con familiares y amigos, la ruta de las influencias ha contado con todo tipo de protagonistas y sucesos.

Al volver la vista atrás, descubrimos una diversidad de personas que nos han ayudado de modo significativo a trazar la ruta de nuestro camino. En primer lugar, nuestros padres y familiares más cercanos, que velaron por nuestra salud, seguridad y superación. Su cercanía y afecto fueron la mejor influencia para comprender y apreciar el mundo que nos rodeaba en esa etapa de la niñez. ¡Cuánto tenemos por agradecer su presencia, cariño y disponibilidad!

En algunos casos, por las razones que fuera, quizá no hubo la presencia cercana de un padre o una madre en los primeros años de vida, lo cual es siempre una difícil carencia, pero en su lugar hubo alguien que nos tendió una mano para que pudiéramos salir adelante. En casos así, resulta doloroso comparar la propia realidad con la de quienes gozaron la entrañable cercanía afectiva de un ser querido. Aún con todo lo que esto supone, resulta admirable el ejemplo de quienes supieron canalizar esta situación en beneficio de su posterior desarrollo personal y madurez afectiva.

Al llegar a la adolescencia y primeros años de vida adulta, qué bueno fue poder contar con la influencia posi-

tiva de grandes amigos, profesores, entrenadores, compañeros y jefes, que sirvieron de referencia para modelar la propia personalidad. Todavía mejor si en esos años contamos con el acompañamiento estable de un guía espiritual que supo dirigir los frecuentes pasos titubeantes de nuestra joven alma. Es invaluable el efecto que tiene en la vida contar con el ejemplo precioso de personas con un gran talante humano y espiritual.

Porque luego, en la mediana edad y en los años de vejez, seguiremos siendo influidos por amigos y familiares que siempre han significado mucho en nuestra existencia. En esta etapa ya no tendremos la ingenuidad de la infancia, ni los arrebatos o impulsos de la adolescencia, pero sí la identidad forjada por las experiencias vividas y por tantas lecciones aprendidas a lo largo de los años. En ciertas personas esta etapa servirá para superar viejas cicatrices y derrotas, en otras será el momento para atar cabos sueltos, pero mejor aún si este es un período de reflexión, sosiego y de anhelo por dejar un legado que perdure entre los suyos. Poder contar con personas que sirvan de inspiración, aliento y espejo en los años dorados, será una riqueza que influirá en esta etapa final de la vida.

Al volver la vista atrás, descubrimos
una diversidad de personas que nos han ayudado
de modo significativo a trazar la
ruta de nuestro camino

EL DON DE INFLUIR

Al fin y al cabo, todos a lo largo de nuestra vida influimos en las personas y somos influidos por ellas, lo cual ha contribuido de modo significativo a forjar nuestra propia identidad. En parte, debido a las creencias y experiencias compartidas, pero especialmente gracias a las expectativas e imágenes que los demás se crean y tienen de nuestra manera de ser. En otras palabras, lo que los demás esperan de nosotros configura mucho de lo que tarde o temprano llegaremos a ser.

Si ese concepto o imagen que se tiene de nosotros es bueno y se nos hace ver las potencialidades que de verdad tenemos, se abre un horizonte de grandes posibilidades que repercute favorablemente en todos los órdenes de nuestra vida. Por el contrario, si la expectativa que se tiene de nosotros es negativa, nuestro comportamiento va a corresponder a esa apreciación externa de los demás. Es lo que se ha dado en llamar el *Efecto Pigmalión*, que tiene como fundamento las expectativas, buenas o malas, que depositamos en las personas a partir del potencial que percibimos en ellas.

Esa apreciación externa tiene un enorme impacto en cada uno de nosotros. Porque esa experiencia de haber sido influidos por la mirada perceptiva, apreciativa y sabia de nuestros padres, maestros, mentores y jefes tiene luego un efecto similar en la manera en la que percibimos e influimos en los demás. A lo largo de nuestra vida for-

mamos parte de un círculo de influencia, ya sea positivo o negativo, que nos hace replicar con otros la experiencia que hemos vivido en carne propia.

Tiene razón Maxwell cuando dice que «el liderazgo no se trata de títulos, posiciones o diagramas de flujo, sino de una vida que influye sobre otra». Pues es muy cierto que cada uno tiene esa capacidad de influir en los demás, siempre que exista un vínculo afectivo, social, profesional o laboral que nos hace formar parte de un entorno compartido. Y cuando esto sucede, si nuestra mirada es positiva y propositiva con los demás, seremos capaces de confiar más en sus cualidades y talentos personales, por encima de sus carencias y limitaciones.

Hay muchas maneras de influir y de ser influido, pero la cuestión central es si somos capaces de ser factor de cambio en cualquier lugar donde nos encontremos. En concreto, si tenemos la capacidad de ser y hacer la diferencia con nuestras ideas, acciones y palabras en la familia, la vida productiva y la sociedad. Y con ello, si sabemos irradiar redes de influencia positiva en el ámbito que sea.

«El líder prominente de cualquier grupo puede descubrirse muy fácilmente. Solo observe a la gente cuando se reúne. Si se decide algo, ¿cuál es la persona cuya opinión parece de mayor valor? ¿A quién observan más cuando se discute un asunto? ¿Con quién se ponen de acuerdo más rápido? Y lo que es más importante: ¿a quién le sigue la gente? Las respuestas a estas preguntas le ayudarán a

discernir quién es el verdadero líder de un grupo en particular» (Maxwell, 1996).

Hay muchas maneras de influir y de ser influido, pero la cuestión central es si somos capaces de ser factor de cambio en cualquier lugar donde nos encontremos

¿Cuáles son los mimbres esenciales para ejercer esta influencia en los demás? Es acaso un tema de mera presencia física y gran atractivo personal. Mejor aún, es el fruto de una formidable elocuencia y actitud carismática, o es la combinación de una suma de cualidades que convierte a la persona influyente en un líder prominente. Pienso que todas las respuestas son válidas, porque quien ejerce esta capacidad de influir en los demás, tiene una personalidad magnética que genera una gran fuerza de atracción y suscita efectos poderosos en los demás.

Por eso, este libro tiene como objetivo central proponer 7 ideas para influir en los demás y transformar el entorno personal. Son ideas concretas que gravitan alrededor de las personas y sus ámbitos de influencia, cuya realidad y responsabilidad les hace ejercer un liderazgo en su rol familiar, laboral, intelectual o social.

No es mi interés ahondar en una serie amplia de ideas sobre este tema, del que hay una variedad de libros y material audiovisual disponible. En su lugar, la idea es enfo-

car mi atención en factores complementarios de la acción de influir en otros y los potenciales alcances que esto genera en quienes son influidos.

Por lo cual, durante la labor de investigación para escribir este libro, me he centrado en varios autores que han especializado su trabajo en el liderazgo, la comunicación asertiva y, especialmente, en la capacidad de influir en los demás. De igual modo, dediqué tiempo a buscar referencias concretas de líderes que han sabido influir en la vida de otras personas, para identificar los rasgos que han contribuido en su actuación particular. Asimismo, he seleccionado algunos relatos de libros y películas acerca de personajes cautivadores que han sabido influir en otros con su carácter, sus palabras y una vida ejemplar. Por lo tanto, he podido distinguir cualidades, talentos y rasgos que me han hecho valorar mucho a los líderes que han influido en mí.

Al concluir este prólogo, reitero mi agradecimiento a mi esposa e hijos, que llenan de gran alegría mi vida, me impulsan a trabajar con sentido de propósito y apoyan cada uno de mis proyectos editoriales. Los llevo siempre muy presentes en mi mente y corazón. ¡Gracias por tanto!

Raúl Alas Alas