

RELACIONES HUMANAS EFECTIVAS

LECCIÓN 1: IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES EFECTIVAS

“La habilidad para tratar con la gente es un artículo que se puede comprar como el azúcar o el café, y pagaré más por esa capacidad que por cualquier otra.”

John D. Rockefeller



LA IMPORTANCIA DE SABER RELACIONARSE

Las relaciones humanas son fundamentales para tener éxito en la vida y en el trabajo. Hasta la más ermitaña de las personas depende de los demás, ya que la mayoría de los resultados están ligados a la colaboración de otros.

La persona que aprende a fortalecer y desarrollar sus relaciones clave, incrementará su efectividad y con ello sus resultados profesionales y su satisfacción personal. Por el contrario, quien descuida sus relaciones personales está en desventaja.

Si se busca la efectividad, se deben cultivar las relaciones humanas. Para

entender mejor esta aseveración se puede recurrir a la historia:

- En la era industrial se les pagaba a los trabajadores por tiempos y movimientos: las máquinas se encargaban del trabajo pesado y los trabajadores de realizar los movimientos necesarios para generar un producto final. Se les pagaba por la habilidad para hacer cosas en cierto tiempo y por ello los sueldos se definieron por hora; para poder calcularlos los colaboradores debían marcar hora de entrada y salida.
- En la era actual (también llamada del conocimiento, de la información o del

trabajo no manual) la tecnología acapara los movimientos o tareas repetitivas, haciéndolos en menor tiempo y con mayor exactitud. A las personas les corresponde coordinar operaciones, resolver contingencias y generar futuro a través de actividades tales como: reducir costos, ampliar mercado, crear nuevos productos o servicios, coordinar al personal, corregirle y motivarle, negociar con gente, etc.

Estas actividades se desarrollan en reuniones de trabajo, charlas telefónicas, encuentros en línea o mediante correos electrónicos y todas ellas, en interacción con otra persona o más.



En otras palabras, **el profesional actual requiere tratar con gente todo el tiempo y sus resultados dependerán de su dominio del arte de tratar con los demás.**

EFECTIVIDAD INTEGRAL

El esquema del “triángulo de la efectividad sostenida” o de la “efectividad integral” lo muestra con claridad y se sustenta en dos paradigmas:



1. El mayor reto de las organizaciones no es alcanzar un resultado, sino sostenerlo.
2. Las personas o empresas que se sobre enfocan en los resultados, van a perderlos en mediano o largo plazo, debido a ello.

Los resultados dependen principalmente de dos factores. El primero es que “yo” realice las tareas correspondientes y el segundo que mis “relaciones clave”, es decir las otras personas, también cumplan con su responsabilidad. Si una de las partes no cumple con los compromisos, el resultado no se logrará.



Las organizaciones que se sobre enfocan en los resultados, suelen presionar demasiado al personal e incluso a los clientes, generando que algunos colaboradores se molesten y desanimen. Incluso si logran el resultado, tanta presión afectará el compromiso y estado de ánimo para situaciones posteriores.

Por otra parte, en ocasiones se cede demasiado con tal de no dañar una relación o para evitar roces y desgastes, en especial al tratar con un superior o un colaborador estrella. Este caso también representa una disminución del nivel de compromiso, afectando los resultados.

La efectividad integral considera los tres vértices: resultados, relaciones clave y el “yo”.

- Sin resultados no hay negocio.
- Si se dañan las relaciones clave se pone en riesgo el futuro de la empresa por rotación de personal y bajo desempeño.
- Si se descuida el “yo”, se afecta la calidad de vida, sacrificando tiempo personal, arriesgando la salud y las relaciones familiares.

La efectividad integral enseña que al evaluar un proyecto se deben revisar los tres vértices, no sólo los resultados. No siempre se podrán equilibrar los tres vértices durante la operación, pero siempre será posible compensarlos a través de conversaciones adultas y profesionales. **Es importante recordar que los resultados son generados por las personas y por ello es fundamental cuidar el “yo” y las relaciones clave.**

Si se quiere asegurar el sostenimiento de los resultados alcanzados, es de vital importancia considerar estos puntos.



*LA EFECTIVIDAD INTEGRAL CONSIDERA LOS TRES VÉRTICES:
RESULTADOS, RELACIONES CLAVE Y EL “YO”.*