

PREFACIO

A todos y cada uno de mis estupendos clientes por vuestra valentía, humildad y determinación, a mis compañeros de profesión de los que he aprendido tanto y a mis alumnos. A vosotros debo todo lo que sé.

A Gustavo Bertolotto y Techu Arranz por vuestro continuo apoyo durante décadas.

A Eva Esquivias por su imprescindible colaboración en este libro.

A la gente de mi alrededor pasada, presente y futura. Por vuestra contribución en quien soy.

Llevo décadas impartiendo cursos de desarrollo del liderazgo y, a menudo, los participantes me suelen preguntar si puedo recomendar un libro que apoye su contenido. Mi respuesta siempre ha sido: «Puedo recomendar buenos libros, pero el material que acabo de compartir con vosotros aún no se ha escrito en un libro».

El color del cristal es parte de mi respuesta a esta necesidad. A través de sus páginas comparto con los lectores parte de lo que he aprendido sobre la gente, principalmente, cómo dirigirse de la manera más eficiente posible a cada persona sobre la que se quiere ejercer una influencia, ya sean miembros del equipo, un igual, un jefe o un amigo. Aumenta la base para la construcción de relaciones estratégicas fuertes y duraderas.

Basándome en aquello de lo que he sido testigo durante más de 12.000 horas de coaching individualizado, de lo aprendido de mis compañeros en la profesión y mis profesores, he compilado, usado y desarrollado los conceptos de PNL compartidos en este libro.

A través del trabajo de personas que han puesto en práctica y hecho suyos los conceptos explicados en las siguientes páginas, he observado cómo managers comunes se han convertido en líderes

excelentes, y he visto líderes excelentes convertirse en extraordinarios, en alquimistas.

Este libro tiene como objetivo los siguientes puntos:

- Retar alguna de vuestras asumidas realidades y hábitos.
- Invitaros a descubrir algo escondido sobre vosotros mismos.
- Ofreceros una perspectiva fresca, inteligente y sólida desde la que motivar y apreciar a la gente que os rodea.
- Animaros a explorar un estilo de comunicación que mejora los resultados y las relaciones utilizando conversaciones rápidas y efectivas.

Este libro explora el aprender una forma nueva de comunicación eficiente a través de conocer las preferencias propias y las de los demás; de sacar lo mejor de la gente por medio de una comunicación en un lenguaje que no implica esfuerzo por su parte, aumentando así el conocimiento base para construir y mantener relaciones fuertes, y de crear una nueva cultura de comunicación.

Me enamoré de esta parte de la PNL porque me retó mi tendencia a juzgar rápidamente a los demás, que si son esto que si son lo otro... solo porque actuaban de una manera diferente a la mía.

Me ayudó a dejar de lado esos prejuicios y a acoger la diversidad de las personas en su plenitud, sin pensar que unos somos mejores que otros o más listos... o la soberbia de creer estar en posesión de la verdad. La PNL me enseñó a entender la maravilla de que seamos diferentes. En resumidas cuentas, me encaminó a ser mejor persona.

Este libro ambiciona inducir a olvidar el paradigma de tratar a la gente como quiero que me traten a mí y entender el concepto y la eficacia de tratar a la gente como «ellos» quieren ser tratados.