

Capítulo 1

LAS LENTES: EL LENGUAJE DE LA INFLUENCIA

«Y es que en el mundo traidor
nada hay verdad ni mentira;
todo es según el color
del cristal con que se mira.»

RAMÓN DE CAMPOAMOR

¿Alguna vez has defendido apasionadamente una opinión durante una discusión, totalmente convencido de la verdad absoluta, para después pensar que quizá la otra persona podía tener algo de razón? Incluso, a veces, ¿hasta el extremo de ver las cosas de manera muy diferente a como las veías antes? A todos nos gusta tener la razón/estar en lo cierto.

De hecho, en cada discusión que tenemos, en ese momento estamos en lo cierto y tenemos la razón. Podemos tener opiniones opuestas y tener la razón los dos. Esto se debe a las lentes a través de las que miramos para ver el mundo. Cuando estamos en modo «tengo la razón», podemos ver únicamente a través de nuestros propios ojos. Más tarde puede que veamos las cosas de manera diferente simplemente porque en un contexto diferente miramos a través de una lente diferente. Realmente estamos en posesión de la verdad, nuestra verdad, pero la persona al otro lado de la discusión también está en posesión de la verdad, su verdad.

Piensa en alguien en quien quieres influir: puede ser tu jefe o alguien que te reporta directamente, un compañero, o alguien en tu vida personal. Ahora piensa en algún momento en el que influiste en ellos: cuando tuviste un buen control de la situación. A continuación, piensa en un momento en el que no ejerciste nin-

guna influencia en ellos. Lo que es importante aquí es comparar las dos situaciones para que puedas identificar tus factores claves de influencia.

¿Cuál fue la diferencia entre las dos situaciones? ¿Fueron las circunstancias o fue el contexto? ¿Fue el estado de ánimo de la otra persona o el tuyo?

INTRODUCIENDO EL CONCEPTO DE LAS LENTES

Las lentes que elegimos usar en un determinado contexto provocan una conducta que a la larga se convierte en un patrón. Continuamente transmitimos información a través del lenguaje que usamos, no solo en nuestra elección de palabras, sino también en nuestro lenguaje corporal. Si escuchamos con intención, nos daremos cuenta de que la gente revela lo que le motiva –cómo piensa, cómo toma decisiones– en un contexto específico.

Cada una de las lentes presentadas en este libro representa un marco de referencia, un filtro a través del cual percibimos el mundo. Las lentes definen nuestros procesos de pensamiento e influyen sobre cómo nos expresamos y cómo vemos y evaluamos. Las lentes dan forma a lo que nos interesa y a lo que no, a qué o quién encontramos fácil para relacionarnos y a qué o quién consideramos un reto.

No hay lentes correctas o incorrectas. Las lentes no son fijas; varían según el contexto y las circunstancias. Pueden ser cambiadas de manera consciente y ser utilizadas para explorar y quizá aceptar diferentes puntos de vista. Pueden expandir nuestra postura, actitud o mentalidad.

En la explicación y la metodología que sigue a continuación hablo de las diferentes lentes, de cómo funcionan, y de cómo utilizar el lenguaje de cada lente. Para dominar esta postura tan poderosa e influyente, es posible que quieras probar cada una de las lentes, y experimentarlas todo lo posible según vayas leyendo para:

- Reconocer tus propias lentes; reflexionar sobre lo que ves, sobre lo que dices, lo que haces y lo que te invita a la acción.

- Reconocer las lentes de otros; pensar sobre lo que las personas a tu alrededor dicen y hacen y lo que les incita a actuar. Esto te ayudará a reconocer qué lentes utilizan y en qué contexto.

Una vez que puedas reconocer cómo funcionan las lentes y qué lentes se utilizan en algunas ocasiones, estarás en posición de anticipar e influir en la conducta, tanto tuya como la de los que están a tu alrededor.

El conocimiento de cómo funcionan las lentes es una herramienta efectiva para poder conocer los patrones de conducta de la persona que tenemos delante, rápida y eficazmente, observando su lenguaje. También utilizada como una herramienta de liderazgo efectiva:

- Para ayudar a colocar a la persona adecuada en el trabajo adecuado en la asignación de tareas.
- Para enganchar, motivar y apreciar la variedad dentro del equipo.
- Para extraer lo mejor de cada individuo y avanzar en su desarrollo.
- Para motivar a la gente a que se adapten al cambio, acepten lo desconocido y crezcan en confianza.

Las lentes pueden ser utilizadas para descubrir algo nuevo sobre ti mismo, para conocer y entender a los demás, y como un proceso de alquimia tanto para ti como para el equipo.

USO ÓPTIMO DE LAS LENTES

Cuando se calibran las lentes, es de enorme importancia que te centres en un único contexto cada vez. Por ejemplo, si trabajas como director, es importante que veas tus lentes en el contexto de tu rol, puesto que es probable que en un contexto diferente al del trabajo, y en otros temas más triviales, utilices otro grupo de lentes diferente.

He visto una gran variedad de clientes utilizar las lentes de manera inconsciente en modos y contextos que les han limitado y les han

causado un malestar relacional o personal considerable. En tu caso, me gustaría que tuvieras acceso consciente a las lentes que más te van a beneficiar, y que seas capaz de elegir aquellas que quieres usar en cada área de tu vida.

Si descubres que estás utilizando lentes que ya no te sirven, puedes cambiarlas reflexionando sobre tus decisiones inconscientes y tus creencias limitadoras.

Acordémonos que para conseguir el mejor resultado, no solo con las lentes sino con todo en general, es fundamental:

- Una clara intención, un claro y específico objetivo.
- Escoger las herramientas propicias y ajustarlas para dicho objetivo.
- Práctica, práctica.

Resalto y subrayo que ninguna lente es ni buena ni mala ni correcta o incorrecta fuera de un contexto específico y de un resultado esperado. Las lentes tampoco son una forma de tipificar la personalidad. Aunque a veces describo un «tipo» de lente, me refiero a ello únicamente en el contexto de trabajo. Esto es, es tan posible que una persona pueda usar una lente en un contexto, y una lente diferente en otro, como que otra persona pueda tener una tendencia a usar el mismo tipo de lente en la mayoría de los contextos.

Las lentes demuestran nuestras preferencias, no nuestra personalidad; por lo tanto no nos identifican, tan solo nos definen y son ajustables y cambiables.

Al finalizar cada capítulo, incluyo una lista de palabras y un estilo de lenguaje favorable a la hora de influir en cada una de las lentes.