

Antonio Moar

El pequeño libro de las relaciones



EL PEQUEÑO LIBRO DE LAS RELACIONES

(Relacioning)

Antonio Moar



© Antonio Moar Martínez, 2021

© Editorial Planeta, S.A., 2020

© de esta edición: Centro de Libros PAFP, SLU.

Alenta es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-1344-057-6

Depósito legal: B. 21.950-2020

Primera edición: enero de 2021

Preimpresión: Medium

Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

49

REFLEXIONES
PARA OPTIMIZAR
TUS RELACIONES

SUMARIO

BLOQUE I. 7 TESIS

R1	La felicidad y el éxito dependen de tu capacidad de relacionarte	17
R2	Las siete relaciones	21
R3	Las siete actitudes clave	26
R4	Miedo y soledad son un tándem peligroso	31
R5	Cómo-qué-cuándo	35
R6	Cambio de base	38
R7	Relaciones y dieta	42

BLOQUE II. 7 HERRAMIENTAS

R8	Escucha copulativamente	47
R9	Escucha con los ojos	52
R10	Cambia de registro	55
R11	Sorprende	58
R12	Comete un CRIMEN	62
R13	¡Sácame la bala!	65
R14	<i>Post mortem y ante mortem</i>	68

BLOQUE III. 7 ELECCIONES

R15	¿Constructor o usuario?	73
R16	¿Givers, matchers o takers?	76
R17	¿Networking, notworking o nextworking?	80
R18	¿Venta relacional o venta tradicional?	85
R19	¿La confianza se da o se gana?	88
R20	¿Creencias, actitudes o comportamientos?	91
R21	¿Ahora o más adelante?	95

BLOQUE IV. 7 HISTORIAS

R22 La de mi abuelo y el zorro	101
R23 La del superhéroe	105
R24 La de la edad	108
R25 La de la lección de periodismo	111
R26 La del reloj	114
R27 La del amigo perdido	117
R28 La de las cortinas	120

BLOQUE V. 7 IDEAS VELCRO

R29 Los felicines	125
R30 Pleonexia	129
R31 Las «5 H»	131
R32 AC-DC (EisiDisi)	134
R33 HBO. Haciendo Buenos a los Otros	137
R34 Haz lo que sabes... o no	140
R35 ¡Hazte un Fonsi!	142

BLOQUE VI. 7 HÁBITOS

R36 Domina tu tendencia al reproche	147
R37 Reconoce a los demás	149
R38 Mira en tu interior	152
R39 Fabrícate un espacio de reflexión	155
R40 Solicita una prueba ITV	158
R41 Lánzate a pensar en positivo	162
R42 Sigue a los más grandes. Gana el GP	166

BLOQUE VII. 7 COSAS QUE TODOS SABEMOS...

R43 El diálogo	171
R44 Relaciones cóncavas y convexas	172
R45 Una relación de tres	173

R46 ACNÉ (Acepta Cosas que No Entiendes)	174
R47 Los conflictos	175
R48 Los siete canales de la comunicación	176
R49 La actitud	177

7 ANEXOS

ANEXO 1. El libro en siete titulares	181
ANEXO 2. Siete imperativos	182
ANEXO 3. Siete relaciones que puedes mejorar	183
ANEXO 4. Siete desafíos	184
ANEXO 5. Siete autores	186
ANEXO 6. Siete frases capitales	187
ANEXO 7. Siete dedicatorias	189

RI

TESIS I LA FELICIDAD Y EL ÉXITO DEPENDEN DE TU CAPACIDAD DE RELACIONARTE

Lo más importante de la vida no son las cosas. Estoy seguro. Porque la «cosa» más importante de la vida son las personas.

A partir de ahí podemos deducir que la espina dorsal de la vida de un ser humano, tanto a nivel personal como profesional, son las relaciones interpersonales.

Se ha estudiado en profundidad la trayectoria vital de las personas y, empeñados en verla en toda su extensión, son muchos los autores que se han centrado en el análisis del momento final, no en vano hay quien asegura que mucho de lo que hemos aprendido del cuerpo humano ha sido a través de las autopsias.

La mayor parte de los considerados *millennials* relacionan su felicidad con la riqueza y la fama. Sin embargo, en un porcentaje muy elevado de casos, aquellos que ven próximo su final, tengan la edad que tengan, coinciden en sentir un profundo arrepentimiento por ciertas cuestiones, como no haber intentado ser más felices o no haber vivido realmente la vida que deseaban por haberse doblegado a

lo que su entorno esperaba de ellos. Pero de todos los arrepentimientos, el principal siempre es no haber pasado más tiempo con aquellos a los que querían. De modo que **si nos fundamentamos en lo que las personas afirman cuando van a morir, podemos confirmar la teoría de que lo más importante en la vida de un ser humano, su eje central, son sus relaciones.**

En segundo lugar, me gustaría introducir un interesante concepto: el capital relacional. Así como nuestro capital económico nos habla de cuánto dinero tenemos en el banco o cuántos activos financieros en nuestra cartera, **el capital relacional indica el grado de activo relacional que tenemos en nuestra vida, tanto en lo personal como en lo profesional, y define nuestra existencia y el concepto tan buscado y de discutida definición de la felicidad.**

En lo personal, porque la mayor parte de lo que nos ocurre, de lo que nos hace sentir la vida —para bien y para mal—, viene a través de los demás. Intenta recordar qué te ha hecho feliz o infeliz, satisfecho o insatisfecho en determinados momentos, y seguro que concluyes que esa sensación ha sido producida, ya sea por acción u omisión, por otras personas.

En nuestro componente profesional sucede algo similar. Las relaciones, el trabajo en equipo, las ventas... los grandes logros suelen ser consecuencia del trabajo conjunto o bien necesitan de otras personas para alcanzarlos. Por lo tanto, el concepto de capital relacional, tanto del vector personal como del profesional, merece toda nuestra atención.

En mis cursos frecuentemente invito —y pago yo— a hacer una reflexión: si pudieras pronunciar una última pa-

labra antes de morir, sólo una, de entre las numerosas de nuestra lengua... ¿cuál elegirías? Muchos responden con términos tan maravillosos como *mamá, libertad, amor...* Yo elijo la palabra *relación*, y voy a intentar en este libro explicar por qué.

El ser humano es un ente interactivo, relacional, social, empezando por esa básica e inherente relación con uno mismo y continuando con nuestras conexiones con los demás.

Hay muchas formas de enfocar la vida, de vivirla, pero **el centro de gravedad de este libro y de esta tesis sostiene que las relaciones lo mueven todo, lo condicionan todo, a veces lo arreglan todo y a veces lo empeoran todo.**

El profesor de Harvard Robert J. Waldinger es la cuarta persona de la historia al frente de un estudio que se inició en 1938 y nunca se ha interrumpido. Después de trabajar con cerca de ochocientas personas a lo largo de todo este tiempo, monitorizando su salud, sus experiencias vitales, su procedencia..., el estudio ha llegado a una contundente conclusión: **lo que más aprecia y valora una persona en su vida es la calidad de sus relaciones; no el número, sino la calidad.**

Como un detalle curioso de su extraordinario estudio, Waldinger asegura que conociendo cómo es la relación de una pareja, por ejemplo a los cincuenta años, se puede anticipar cómo serán esas personas cuando sean octogenarias. Aquellos que han tenido relaciones maravillosas, bien estructuradas, sanas, suelen tener una vejez bastante feliz, y al contrario, con divorcios complicados o relaciones destructivas, se suele envejecer peor.

Pasamos el 80 por ciento del tiempo que estamos despiertos con otras personas —Pareto² nos pediría atención para el otro 20 por ciento que pasamos con nosotros mismos—, y son tantas las horas en las que nos relacionamos con los demás que sería interesante que pusiéramos el foco en ello. Creo que todo lo que persigues, lo que te hace feliz y te define como humano, depende de tu **calidad relacional**. El reto es ser capaz de tenerlo presente y de forma continua trabajar en ello.

PREGUNTA R I

¿Qué te parece en tu vida más importante que tus relaciones?

2. Principio de Pareto.