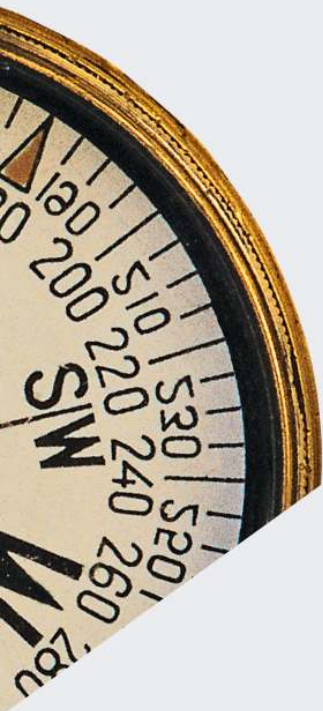


# GPS DE LAS CONVERSACIONES

LA LLAVE PARA DISEÑAR  
CONVERSACIONES EFECTIVAS



FRANCISCO  
VILLALTA

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

### Presentación

"Francisco, necesito mover una propuesta entre mis pares pero ¿por donde arranco? ¿cómo debo preparar la presentación de mis ideas?". Esta ejecutiva, exitosa directora comercial regional, arrancaba un proyecto importante y su foco estaba en qué decir, mi respuesta a sus preguntas...fue otra pregunta: "¿cuál es el estado de tu vínculo con las personas clave para tu proyecto?".

No se trataba de qué decir solamente (algo en lo que ella era muy buena), sino en como gestionar las conversaciones clave con los actores relevantes, para hacer que su propuesta tuviese alguna viabilidad...y para ello había que arrancar por el inicio: dibujando el mapa, para luego caminar el territorio.

En otra ocasión, en mi primera oportunidad como gerente [\[1\]](#), recuerdo que completados los primeros 100 días, quien fuera mi mentor me invito a revisar el estado de mis relaciones, a partir de solo dos variables: efectividad y fluidez o afectividad.

Acercarme a tal comprensión, me mostró un poco la efectividad de mi gestión, y el trabajo por hacer, para seguir acompañando al equipo bajo mi responsabilidad.

Y esas comprensiones, propias y las que han obtenido por más de 20 años mis clientes quiero compartirlas contigo en esta guía. Esta guía te llevará a un viaje hacia la mejora de tus habilidades de comunicación, la potenciación de tus relaciones y, en última instancia, hacia el logro de los resultados que deseas en tu entorno laboral y personal.

Pero primero...

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## ¿Por qué es tan importante saber gestionar las conversaciones?

“Ya veo, mi alcance crece conforme aumenta la fortaleza de mis vínculos.” Así cerraba una conversación con este director ejecutivo de una fundación; sus primeros meses le habían consumido su tiempo en desafíos administrativos, contables y su interacción había sido limitada en lo transaccional y con un grupo reducido de colaboradores.

Concluida esta primera fase, que le tomó casi tres meses, el ejecutivo me decía que ahora quería implementar nuevas prácticas, y quería rodearse “de las personas adecuadas”, pero ¿cuáles eran estas personas, y cuál era su vínculo con estas?.

Le propuse imaginar por un momento que todas las conversaciones que tenía y había tenido, son piezas clave en un gran rompecabezas. Que cada interacción, ya sea en la oficina, en reuniones, con colegas, jefes, clientes, aliados, explicaban su actual capacidad para influir y obtener resultados positivos.

Eso nos llevó a completar la matriz efectividad / afectividad , para determinar con quien hablar primero, y el tipo de conversación que era necesaria para impulsar las acciones que deseaba llevar adelante.

Cuando no comprendemos y gestionamos adecuadamente las conversaciones, perdemos oportunidades de crecimiento y desarrollo.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## Diversos Tipos de Relaciones, Diferentes Resultados

¿Te sucede que hay personas en el trabajo con las que puedes compartir ( y compartes) algo más que lo laboral?. Ya sea compartir alguna actividad deportiva fuera de horario o bien, participar de algún evento familiar, lo cierto es que hay algunas personas con quienes lo hacemos...y otras a las que no consideramos para ello, sin que signifique que les tengamos mala voluntad (esto último también puede pasar).

Es más, sucede incluso en nuestra vida familiar. En mi caso, dos primos José y Rafael, a ambos les quiero mucho, mas, prefiero pasar más tiempo con uno que con otro...sin prejuicio el cariño.

Y es que en el mundo laboral y en la vida en general, no todas las relaciones son iguales. Las calidades de los vínculos son diferentes. Y esa calidad de vínculos define y limita lo que es posible y lo que no lo es.

Algunas relaciones son altamente efectivas y fluidas, mientras que otras pueden ser un desafío. Reconocer estas diferencias es el primer paso para potenciar nuestra influencia y lograr resultados de éxito.

Y en tu caso ¿distingues esas diferencias con los miembros de tu equipo y compañeros? ¿qué cambia para ti cuando el vínculo es más fuerte?

## Dos Variables Clave: Efectividad y Fluidez

Si pero ¿cómo podemos evaluar la calidad de los vínculos?

En el modelo que te comparto, te hablaré de dos variables: a) Fluidez o afectividad, b) Efectividad.

La efectividad se refiere a tu capacidad para coordinar, colaborar y alcanzar acuerdos con otras personas. La fluidez, por otro lado, se relaciona con la facilidad con la que puedes conversar y conectar con los demás.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

A estas dos variables podemos agregar otros criterios como por ejemplo confianza y peso (Con las dos variables elegidas tenemos suficiente para disponer de nuestro "GPS de las relaciones", si de todas maneras quieres profundizar, ve al siguiente link y verás el vídeo "de confianza y peso relativo").

## Reflexionemos Juntos

A lo largo de esta guía, te invitaremos a reflexionar sobre la manera en que has llegado al estado actual de tus vínculos y cómo puedes mejorarlos. Aprenderás a reconocer diversas modalidades de conversación según el estado de cada vínculo, lo que te permitirá influir de manera efectiva y alcanzar tus objetivos.

Nuestro objetivo es que al finalizar esta guía, puedas mapear tu red de vínculos clave, aplicar los criterios de efectividad y fluidez, y llevar a cabo conversaciones que te impulsen hacia el éxito. Estarás preparado para reconocer la importancia de tus relaciones y aplicar estrategias efectivas para mejorarlas.

¿Estás listo para comenzar este viaje?

## Sección 1: La Importancia de Evaluar tus Relaciones

Antes de sumergirnos en la creación de tu propio Mapa de Relaciones y explorar cómo influye en tus resultados, es esencial comprender por qué es tan crucial evaluar tus relaciones de manera efectiva. Las conversaciones que mantienes y las conexiones que construyes son las piedras angulares de tu éxito, efectividad y bienestar en el mundo laboral y personal.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Pero déjame antes contarte el caso de Ricardo ( nombre ficticio). Ricardo llega a mi referido por la Directora Corporativa de talento de la organización, para ella, algo que puede frenar el desarrollo profesional de Ricardo es “su dificultad para reconocer que lo gentil y amistoso no quita lo valiente”.

Conversamos con Ricardo y dibujar el mapa primero, luego graficar el GPS, le permitió reconocer de una manera más gráfica, el impacto que tenía en la calidad de sus vínculos, su manera de interactuar y como ello podía ser un obstáculo para mejorar la efectividad de su equipo, y el mismo bienestar de este.

En definitiva, evaluar la calidad de los vínculos fue fundamental en el caso de Ricardo y muchas personas con quienes hemos utilizado el modelo.

De manera puntual, evaluar la calidad de las relaciones es importante por:

## **1. Comprender el Poder de las Conversaciones**

Cada conversación que tienes tiene el potencial de impulsarte hacia adelante o detenerte en seco. Son los medios a través de los cuales compartimos ideas, tomamos decisiones, resolvemos conflictos y colaboramos para lograr objetivos comunes. Cuando comprendemos el poder de las conversaciones, podemos aprovecharlas al máximo para influir de manera positiva en nuestro entorno.

## **2. Identificar Oportunidades de Mejora**

Al evaluar tus relaciones, te brindas la oportunidad de identificar áreas en las que puedes mejorar. Puedes descubrir que ciertas relaciones requieren una mayor atención y cuidado, mientras que otras pueden ser excelentes oportunidades para el crecimiento. Al conocer el estado actual de tus vínculos, puedes tomar decisiones informadas sobre cómo abordarlos.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## 3. Evitar Malentendidos y Conflictos

Los malentendidos y los conflictos son inevitables en cualquier relación, pero la forma en que los manejamos puede marcar la diferencia. Al evaluar tus relaciones, puedes anticipar posibles desafíos y trabajar proactivamente para evitar malentendidos y resolver conflictos de manera constructiva.

## 4. Maximizar tus Recursos

Tus recursos más valiosos en cualquier entorno son las personas con las que te relacionas. Al evaluar tus relaciones, puedes identificar a las personas que pueden contribuir de manera significativa a tus objetivos y maximizar tus recursos al enfocarte en las conexiones más relevantes según el propósito.

## 5. Construir Relaciones Sólidas a Largo Plazo

La calidad de tus relaciones a largo plazo se basa en cómo las gestionas en el presente. Al evaluar tus relaciones de manera continua, puedes trabajar en fortalecer los lazos existentes y construir relaciones sólidas que te acompañen a lo largo de tu trayectoria profesional y personal.

Yo tengo una máxima al respecto de la calidad de los vínculos y las variables que utilizamos para evaluarla:

*"Es la efectividad la que lleva a la ejecución impecable, y ésta lleva a la confianza, dando lugar a la afectividad" o en resumen "La efectividad lleva a la afectividad, en el mundo del trabajo".*

En resumen, evaluar tus relaciones es el primer paso fundamental para potenciar tu influencia y lograr los resultados que deseamos.

En la siguiente sección, te presentaremos las herramientas y los criterios necesarios para crear tu propio Mapa de Relaciones, completar tu matriz de relaciones y pasarlo a la matriz o gps de las relaciones. Con ello, estarás dando los primeros pasos para tomar decisiones informadas y estratégicas sobre cómo interactuar con cada persona en tu red.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## Sección 2: Herramientas para un Mapa de Relaciones Efectivo

Ahora que comprendes la importancia de evaluar tus relaciones, es hora de equiparte con las herramientas necesarias para crear un Mapa de Relaciones efectivo. Este mapa te ayudará a visualizar claramente el estado de tus vínculos y tomar decisiones informadas sobre cómo interactuar con cada persona en tu red.

Como hemos citado antes, el ejercicio propuesto se basa en dos criterios clave: efectividad y fluidez. Estos criterios te ayudarán a evaluar la calidad de tus relaciones y determinarán cómo te relacionas con cada individuo en tu red.

### Criterio 1: Efectividad

Si yo te pido que me digas el nombre de una persona con la que trabajas muy bien, se te vendrán a la mente personas que en algunas experiencias o bien en proyectos, hicieron de la experiencia una memorable, al punto que la recuerdas. Uno de los atributos que valoras de ese vínculo de trabajo es la efectividad.

Por efectividad nos referimos a la cualidad de una relación de trabajo en la que se da fácil coordinar, colaborar y alcanzar acuerdos con otras personas. Cuando una relación es efectiva, las conversaciones conducen a resultados positivos, las metas se alcanzan y las tareas se completan con éxito.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Podemos considerar algunos atributos que posee una persona y que contribuyen a la efectividad:

1. **Competencia Técnica:** Posee las habilidades y conocimientos necesarios para realizar su trabajo de manera eficiente y con calidad.
2. **Compromiso:** Está comprometida con sus responsabilidades y muestra un alto nivel de dedicación a sus tareas y objetivos laborales.
3. **Productividad:** Es capaz de completar tareas y proyectos en el tiempo estipulado y con resultados satisfactorios.
4. **Organización:** Tiene buenas habilidades de gestión del tiempo y es capaz de mantenerse enfocada en sus tareas sin distracciones innecesarias.
5. **Iniciativa:** Muestra proactividad al tomar la iniciativa para abordar problemas y mejorar procesos.
6. **Resultados Orientados:** Su enfoque principal es lograr resultados y alcanzar metas.

Seguramente ya estás pensando en tu red de relaciones en el trabajo y quienes cumplen en mayor o menor grado los atributos mencionados.

## Criterio 2: Fluidez

El segundo criterio que utilizamos para elaborar el mapa de relaciones y el GPS, es la “fluidez o afectividad”.

La fluidez se relaciona con la facilidad con la que puedes conversar y conectar con otros.

Seguramente te es fácil en este momento identificar esa persona con quien dices tu tener más empatía, y sentir como si se conocieran de siempre.

Y es que en algunas relaciones, la conversación fluye naturalmente, y la comunicación es cómoda y efectiva. En otras, la comunicación puede ser un desafío.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Algunos atributos personales que contribuyen a la afectividad / fluidez son:

1. **Comunicación:** La persona es un buen comunicador y puede expresar sus ideas y pensamientos de manera clara y respetuosa. Escucha activamente a los demás y demuestra empatía hacia sus compañeros de trabajo.
2. **Colaboración:** Es cooperativa y trabaja bien en equipo. Está dispuesta a ayudar a los demás y a compartir conocimientos y recursos. Promueve un ambiente de trabajo armonioso.
3. **Resolución de Conflictos:** Tiene habilidades para resolver conflictos de manera constructiva y sin crear tensiones innecesarias. Busca soluciones que beneficien a todas las partes involucradas.
4. **Empatía:** Puede comprender las emociones y perspectivas de los demás, lo que facilita la interacción interpersonal y la construcción de relaciones sólidas.
5. **Adaptabilidad:** Es flexible y puede ajustarse a cambios en las circunstancias o en la dinámica del trabajo sin resistencia excesiva.

## ¿Cómo Aplicar los Criterios?

Para aplicar estos criterios, te propondré 3 recursos y una secuencia que puedes elegir seguir para ir del mapa hasta el GPS, o de una lanzarte al GPS. Esta práctica y los recursos propuestos te ayudarán a determinar en qué cuadrante se encuentra cada relación y qué acciones tomar en consecuencia.

## Sección 3: Creando tu Propio Mapa de Relaciones

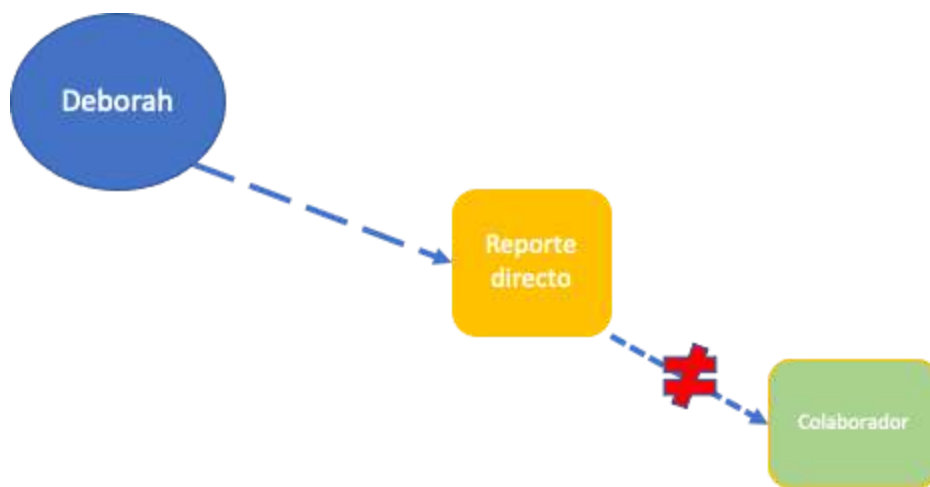
"No veía con claridad el costo de los malos vínculos" Esto me decía "Deborah" (nombre ficticio) Gerente de Facilities (rol real) de una multinacional.

Con Deborah revisamos su mapa relacional, y alcanzó a reconocer porque algunas iniciativas demoraban tanto en suceder.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

La situación era que su propia relación con una persona que le reportaba no era efectiva y que además, la relación de esta otra persona con el colaborador clave para la iniciativa de Deborah, tenía mala relación con su jefe.

La siguiente figura lo ilustra.



Hicimos un trabajo para fortalecer el vínculo entre Deborah y su reporte directo, para que luego dicho reporte pudiese ser más efectiva con el colaborador clave.

Trabajamos el diseño de diversos tipos de conversaciones, tanto conversaciones para el desarrollo de relaciones, conversaciones de evaluación, conversaciones de diseño de acciones, principalmente. ().

Para Deborah fue revelador el impacto que sus conversaciones con los reportes directos, podía tener en la efectividad de su gestión, dado el alcance que tenía o dejaba de tener afuera de este primer nivel de personas más cercanas.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Ahora, viene siendo hora de trabajar en tu propio mapa, primero, ve pensando en qué ámbito vas a desarrollarlo. Te propongo enfocarlo al mundo laboral, profesional para practicarlo, o bien asociado con una iniciativa o proyecto relevante que vas a liderar y requiere la participación de otras personas.

¿Preparado, preparada?

Usaré como ejemplo un caso real de mi historia gerencial, ocupaba una posición de director comercial regional de una empresa dedicada a la comercialización de productos para la pesca artesanal e industrial. Tenía bajo mi responsabilidad, liderar un equipo de 5 gerentes comerciales, a su vez responsables de un punto de venta y el personal asociado.

A efectos de descripción, me referiré a las personas que yo supervisaba de manera directa como g1, g2, g3, g4 y g5, a mi jefe como gg<sup>[2]</sup>.

## 1. Paso 1: Dibuja un Círculo Central



Comienza dibujando un círculo en el centro de una página en blanco. En este círculo, coloca la palabra "YO"<sup>[3]</sup> o las siglas de tu nombre, como prefieras. Este círculo central te representará a ti mismo.

## 2. Paso 2: Agrega Círculos para Personas Relevantes

Alrededor del círculo central, agrega tantos círculos como personas sean relevantes para tus resultados laborales o personales.

Dentro de cada círculo (no tengo obsesión con los círculos, puedes usar otra figura o simplemente las siglas que representen a las personas) coloca iniciales o siglas que te permitan identificar a cada persona de manera única.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Estas personas pueden ser colegas, jefes, reportes directos, socios, o cualquier individuo con el que interactúes con regularidad y/o tiene peso de manera directa en los resultados de tu gestión.



### 3. Paso 3: Conecta tus Círculos

Conecta el círculo central (representándote a ti mismo) con cada uno de los círculos que representan a las personas en tu red. Estas líneas representarán la calidad de la relación que tienes con cada individuo.

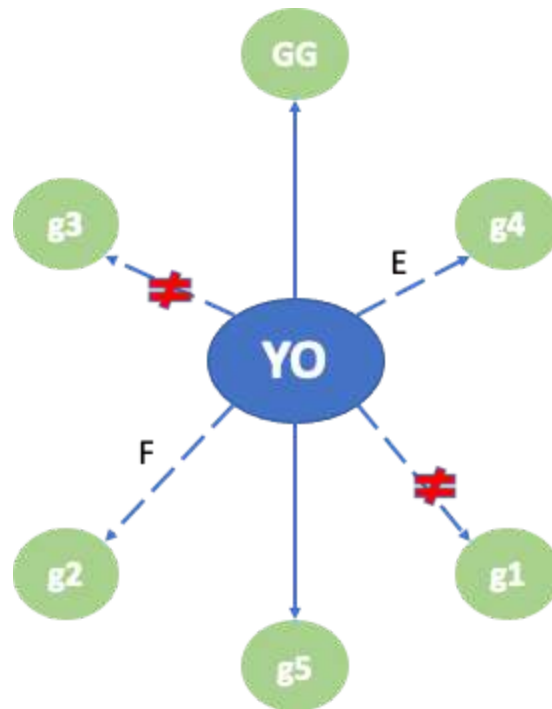
Las líneas que conectan los círculos pueden ser de tres tipos:

- Una línea sólida indica una relación de alta calidad, tanto en efectividad como en fluidez.
- Una línea fragmentada indica una relación de alta calidad en efectividad o fluidez, pero no en ambos.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

- Una línea fragmentada pero cortada en el centro, indica una relación en la que ni la efectividad ni la fluidez son altas (no significa necesariamente que esta persona sea tu enemiga acérrima).

En el caso que estoy compartiendo, la imagen sería la siguiente:



## 4. Paso 4: Reflexiona y Evalúa

Una vez que hayas trazado las líneas y definido la calidad de las relaciones, tómate un momento para reflexionar sobre tu mapa.

- ¿Qué patrones observas?
- ¿Cuáles son las relaciones que necesitan más atención o desarrollo?

Este ejercicio te proporcionará información valiosa sobre cómo te relacionas con las personas en tu red.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

En mi caso, las relaciones con mi jefe y g5 eran muy buenas. Trabajando muy bien con ambos, ritmos de trabajo congruentes y complementarios, mucho compromiso y foco en los resultados, al tiempo de cultivar un clima agradable de trabajo. En el caso de GG era mi mentor, y g5 el líder de más trayectoria en la empresa.

Con g2 y g4 eran aceptables pero por razones diferentes. Con uno de ellos la relación era más efectiva que fluida (adonde está la letra E colocada) y en el otro caso, mi relación era más fluida (ver la letra F encima de la línea).

Finalmente, g1 y g3 eran vínculos débiles. En uno de los casos la persona estaba incorporándose y al momento de hacer el gráfico no habíamos tenido oportunidad de trabajar ni interactuar, lo que explica la línea. En el otro caso, no habíamos logrado acoplar nuestros tiempos y ritmo. En varias ocasiones había incumplido con entregas, y recuerdo que no encontraba yo la manera de construir una conversación.

Puede ser que te preguntes ¿Y las personalidades, y la historia del vínculo, y el contexto?

Claro que los tres elementos de esa pregunta hay que tomarlos en cuenta porque inciden en las condiciones que impactan en el vínculo y en las posibilidades asociadas.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

**1. De la personalidad:** la propia, no disponemos siempre de info acerca de la personalidad de la otra persona, pero si podemos distinguir la nuestra, informarnos o hacer un test.

Hay pruebas en línea gratuitas, pero yo prefiero sugerir que apliques una paga, desde las más completas como el Big Five, alguna variación del DISC, el MBTI, Hogan Test, o alguna otra que cuente con validación empírica (hay algunas pruebas que tienen tanta validez como el horóscopo, por eso lo digo).<sup>[4]</sup>

Un reporte de estilo de personalidad y comportamientos, te permite reconocer tus patrones, identificar tus fortalezas y debilidades, así como comprender mejor con que estilos de comunicación te resulta más fácil y más difícil entenderte.

Y si quieres saber más de estos estilos, saber cuál es el tuyo, con cual te entiendes mejor y a que poner atención para mejorar tu comunicación, nuestro programa "Diseño de conversaciones poderosas" te lo permite (pincha acá) ...

Pero sigamos con lo nuestro...

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

2. **De la historia del vínculo:** Me refiero a ese ejercicio en el que hagas un recuento de como ha transcurrido la relación con esta persona, separando los hechos de las interpretaciones.

Se trata de identificar los hitos y puntos clave de tus interacciones con esta persona, teniendo en cuenta la situación, el tipo de evento, el desenlace y tu valoración de cómo salieron ambos de esa interacción, por ejemplo, y siguiendo en mi caso para el vínculo con g1 la tabla siguiente muestra lo comentado::

Evento	Tipo de evento	Desenlace	Evaluación
Discusión planes de acción Q1.	Presentación de planes para obtener presupuesto.	La presentación no cumplió los requisitos solicitados previamente, por tanto no se logró avanzar en la solicitud y aprobación en tiempo de los recursos que requería g1 para impulsar algunas iniciativas.	Molestia en g1, la sensación de no haberlo logrado; de mi parte incomodidad por ser la primera reunión y tener que dar un No de partida.
Solicitud de patrocinio	Pedido para apoyar una iniciativa local.	La petición en su estructura y plazos era la correcta; mas, ignoraba en su planteamiento la existencia de un posible conflicto de intereses que g1 no vio. Pasa que g1 ya había sugerido a los organizadores que contarían con el apoyo. No se aprobó el desembolso solicitado, como compañía conversamos con los organizadores y participamos de otra forma.	Molestia y vergüenza en g1, de parte mía sorpresa y molestia por la situación en que se había colocado a la empresa. La confianza en la calidad del trabajo del gerente y en su criterio se estaba afectando.

3. **Del contexto:** El contexto también impacta en el vínculo. No es lo mismo que te integres en un equipo en el que se esté viviendo una crisis comercial que arrancar en tiempos de bonanza; la tensión asociada con el momento es parte del escenario en que se dan las conversaciones, de ahí la importancia de considerarlo al momento de diseñar conversaciones.

4.

5. Paso 5: Lleva los Resultados al GPS de las Relaciones

Con la información obtenida de tu mapa, transfíere estos datos al cuadro resumen y de ahí los llevaremos al GPS de las Relaciones.

El cuadro resumen se ve de la siguiente manera.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Quien	Efectividad / Fluidez	Calidad del vínculo	Que quiero para el vínculo
GG	Alta / Alta	Alta	Mantener , alimentar
g1	Baja / Baja	Baja	Evitar el deterioro

Seguro te has dado cuenta que he introducido nuevos elementos.

La primera columna refiere a las personas de tu red; le sigue la valoración de la efectividad y la fluidez. Puedes utilizar criterios como positiva y negativa, alta o baja, o colocar números. También, podrías utilizar el espacio para anotar tus comentarios que te hacen pensar que es alta o es baja<sup>[6]</sup>.

La columna "Calidad del vínculo" refiere a la valoración total de la relación; y hemos agregado una columna fundamental: "Qué quiero para esta relación". Esta columna nos sirve para preparar las acciones siguientes y emprender el camino de fortalecer, cuidar, mantener los vínculos. (**Dentro de los contenidos que has adquirido, se incluyen plantillas del cuadro en pdf, así como plantilla para el GPS**)

Ahora que hemos completado el cuadro, estamos listos para mover la información al GPS de las relaciones.

Este cuadro tiene en el eje horizontal la variable efectividad y en el eje vertical la variable fluidez.

El GPS de las Relaciones se divide en cuatro cuadrantes, cada uno representando una combinación específica de calidades de vínculos. A continuación, describimos estos cuadrantes:

a) **Alta efectividad y fluidez:** Este es el cuadrante superior derecho y representa relaciones en las que las conversaciones son efectivas y fluidas. Estas relaciones son altamente productivas y agradables.

b) **Alta efectividad y baja fluidez:** Este es el cuadrante inferior derecho. Aquí, las relaciones son efectivas en términos de lograr resultados, pero la fluidez en la comunicación puede ser limitada. Este cuadrante es crucial para construir confianza.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

c) **Alta fluidez y baja efectividad:** Este es el cuadrante superior izquierdo. Representa relaciones en las que la comunicación fluye fácilmente, pero la efectividad en términos de lograr resultados puede ser baja. Estas relaciones pueden requerir un enfoque en la colaboración efectiva.

d) **Baja efectividad y baja fluidez:** Este es el cuadrante inferior izquierdo, más cerca del origen. Aquí, las relaciones pueden carecer tanto de efectividad como de fluidez. Pueden necesitar un enfoque especial o podrías considerar si estas relaciones son beneficiosas para tus objetivos.



Crear tu propio Mapa de Relaciones te proporcionará una valiosa perspectiva sobre tus vínculos y te permitirá tomar decisiones más informadas sobre cómo interactuar y comunicarte con cada persona en tu red.

En mi caso, el GPS luciría de la siguiente manera.



# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## Sección 4: Aplicación Práctica de tu Mapa de Relaciones

En esta sección, te propongo ejemplos prácticos y consejos para aplicar efectivamente los conceptos de tu Mapa de Relaciones en tu vida laboral y personal.

### 1. Ejemplo 1: Cuadrante de Alta Efectividad y Fluidez

Imagina que has identificado a una persona en tu red que se encuentra en el cuadrante de "Alta efectividad y fluidez". Esta persona es altamente efectiva en la consecución de objetivos y la comunicación fluye fácilmente en sus interacciones contigo. Aquí hay algunas estrategias para aprovechar esta relación:

- Colaboración Estratégica: Busca oportunidades para colaborar en proyectos importantes, ya que la efectividad y la fluidez garantizan una colaboración productiva.
- Feedback Constructivo: Mantén un diálogo abierto con esta persona y utiliza su retroalimentación para mejorar tus propias habilidades y procesos.
- Desarrollo de Confianza: Fortalece la confianza y la relación personal, ya que esta base sólida puede abrir puertas a nuevas oportunidades.

### 2. Ejemplo 2: Cuadrante de Alta Efectividad y Baja Fluidez

Supongamos que tienes una relación en el cuadrante de "Alta efectividad y baja fluidez". Aunque pueden trabajar bien juntos en términos de lograr resultados, la comunicación puede ser un desafío. Aquí hay estrategias para gestionar esta situación:

- Comunicación Clara: Enfócate en una comunicación clara y precisa para evitar malentendidos. Utiliza correos electrónicos, documentos escritos y reuniones estructuradas.
- Establece Expectativas: Asegúrate de que ambas partes comprendan las expectativas y los objetivos del trabajo conjunto desde el principio.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

- Enfoque en Resultados: En lugar de centrarte en la fluidez de la conversación, enfócate en la efectividad y los resultados.

### 3. Ejemplo 3: Cuadrante de Alta Fluidez y Baja Efectividad

Si tienes una relación en el cuadrante de "Alta fluidez y baja efectividad", donde la comunicación fluye fácilmente pero los resultados son limitados, considera estas estrategias:

- Establece Objetivos Claros: Define objetivos concretos y claros para las interacciones con esta persona para asegurarte de que se enfoquen en resultados.

- Fortalece la Efectividad: Trabaja en mejorar la efectividad de la relación al establecer plazos y seguir de cerca el progreso.

- Fomenta la Colaboración: Promueve la colaboración y la coordinación efectiva para lograr resultados significativos.

### 4. Ejemplo 4: Cuadrante de Baja Efectividad y Baja Fluidez

Si te encuentras en una relación en el cuadrante de "Baja efectividad y baja fluidez", donde tanto la comunicación como los resultados son desafiantes, aquí hay estrategias para considerar:

- Evaluación de Valor: Reflexiona sobre si esta relación realmente aporta valor a tus objetivos. Si no es el caso, podría ser necesario replantear la relación.

- Comunicación Mejorada: Trabaja en mejorar la comunicación y la colaboración, buscando puntos en común y objetivos compartidos.

- Explora Opciones Alternativas: Considera si hay otras personas en tu red con las que puedas colaborar de manera más efectiva.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Recuerda que tu Mapa de Relaciones es una herramienta dinámica. Debes actualizarlo regularmente a medida que tus relaciones evolucionan y cambian con el tiempo. Mantenerlo actualizado te permitirá tomar decisiones informadas y adaptarte a las circunstancias.

## Sección 5: Aplicación en Situaciones Laborales y Personales

¿En que situaciones podrías usar el GPS? A mi me ha servido en muchas situaciones

laborales y personales específicas. Te propongo algunos ejemplos concretos en que lo he utilizado yo y mis clientes.

### 1. Situación Laboral: El Equipo de Proyecto

Imagina que lideras un equipo de proyecto en el trabajo y que te ha sido asignado una nueva iniciativa, el mapa de relaciones y el GPS te serán de utilidad para evaluar la dinámica de tu equipo y tomar decisiones informadas, por ejemplo te será útil para:

- Identificación de Roles Clave: Utiliza tu mapa para identificar a las personas clave en el proyecto y sus posiciones en la matriz.
- Estrategias de Comunicación: Ajusta tu enfoque de comunicación en función de la calidad de la relación con cada miembro del equipo. Enfócate en la efectividad o la fluidez según corresponda.
- Resolución de Conflictos: Si surgen conflictos en el equipo, considera las posiciones en el mapa y cómo pueden influir en la situación. Aborda los conflictos de manera proactiva.

### 2. Situación Personal: Relaciones Familiares

Y ¿en un contexto familiar?. Claro que puedes usarlo, a ver , no tienes que hacer cuadros en Excel, llenar plantillas, una vez que conoces el método lo harás hasta en una servilleta o mentalmente.

Lo cierto es que te será útil para:

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

- Identificación de Dinámicas: Utiliza la matriz para comprender las dinámicas en tu familia. ¿Qué relaciones son efectivas pero no fluidas? ¿Dónde hay fluidez pero falta efectividad?
- Comunicación Efectiva: Ajusta tu estilo de comunicación con diferentes miembros de la familia según la calidad de la relación. Enfócate en fortalecer la efectividad o la fluidez según corresponda.
- Fortalecimiento de Vínculos: Utiliza tu mapa para fortalecer relaciones importantes y trabajar en la resolución de problemas con familiares con los que puedas tener desafíos.

### 3. Situación Laboral: Cliente Importante

Recuerdo ese cliente importante pero con quien me resultaba difícil conversar. Al revisar el mapa de relaciones de un miembro de mi equipo, llegamos a la conclusión que lo mejor era que el cliente fuese atendido por mi colaborador.

El mapa nos sirvió para tomar una decisión basada en criterios claros, más allá de lo que nos decían las "tripas". Es decir que el mapa y el GPS nos ayudo con:

- Evaluación de la Relación: Evalúa la calidad de la relación con tu cliente en función de la efectividad y la fluidez. Esto te ayudará a adaptar tus estrategias de comunicación.
- Gestión de Expectativas: Comunica claramente las expectativas y los objetivos del cliente, especialmente si la relación es fluida pero necesita más efectividad.
- Construcción de Confianza: Si la relación es efectiva pero carece de fluidez, trabaja en construir la confianza a través de la comunicación y la empatía.

Podemos usar el mapa para muchas situaciones, lo fundamental es tener clara la situación, distinguir a los actores clave y aplicar los criterios.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

Con lo visto hasta aquí estás lista/o para empezar a utilizar el mapa; ahora, si deseas agregar más criterios como pertinencia, confianza, y aprender a diseñar las conversaciones fundamentales "Diseño de conversaciones poderosas" sin duda te será de utilidad.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## Sección 6: Consejos Finales y cierre

Ya estás preparada/o para utilizar tanto el mapa como el GPS en el ámbito laboral y en el campo personal, depende de ti llevarlo al máximo de utilidad.

Depende de ti diseñar las conversaciones necesarias para optimizar tu mapa y con ello tus resultados, mas, el mapa y el GPS te ofrecen un importante punto de partida. Y si deseas que te acompañe en el diseño de las conversaciones poderosas, y en el desarrollo de la **Asertividad Brutal**, pues dale [click acá para coordinarnos o agenda de una vez por acá](#)

No quiero cerrar este viaje sin antes darte algunos consejos y recordatorios finales.

- **Mantén tu Mapa Actualizado:** Recuerda que las relaciones evolucionan con el tiempo. Asegúrate de revisar y actualizar tu Mapa de Relaciones periódicamente para reflejar cambios en tus interacciones.
- **Escucha Activamente:** La escucha activa es esencial para comprender mejor a las personas en tu red. Presta atención a sus necesidades y preocupaciones, y demuestra empatía en tus conversaciones.
- **Aprende de las Experiencias:** Cada interacción es una oportunidad de aprendizaje. Reflexiona sobre tus experiencias y utiliza las lecciones aprendidas para mejorar tus relaciones futuras.
- **Únete a nuestra comunidad en línea (asertividad brutal)** y conecta con otros apasionados por la gestión de relaciones, la comunicación efectiva y el desarrollo personal y profesional. En nuestra comunidad, podrás:
  - Compartir tus experiencias y éxitos en la gestión de relaciones.
  - Hacer preguntas y recibir consejos de expertos y otros miembros.
  - Mantenerte actualizado sobre eventos, seminarios y recursos adicionales.
  - Establecer conexiones valiosas con personas que comparten tus intereses.

Y si deseas un apoyo más personalizado para desarrollar la asertividad brutal, agenda una cita ([calendario](#)) y conversemos acerca de como puedo ayudarte.

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## A manera de cierre

*"Las conversaciones son el instrumento más poderoso que tenemos para cambiar el mundo."* - Nelson Mandela

En tu viaje hacia la gestión de relaciones efectivas, recuerda que cada interacción es una oportunidad para aprender, crecer y fortalecer conexiones significativas. Tu Mapa de Relaciones y el GPS, son herramientas útiles para construir relaciones sólidas, saludables y efectivas.

Nunca subestimes el impacto que puedes tener en la vida de los demás a través de relaciones auténticas y efectivas. Tales relaciones permiten alcanzar metas que solos no podríamos alcanzar. Empezando por un equipo cohesionado como decía el ex entrenador varias veces campeón con los Bulls de Chicago:

*"Las conversaciones efectivas son la clave para transformar un grupo de individuos en un equipo cohesionado."* - Phil Jackson

Así que adelante, continúa aplicando lo que has aprendido, expande tu red de conexiones y conviértete en un arquitecto conversacional. de tu propio éxito. ¡El mundo está lleno de oportunidades para aquellos que saben construir relaciones duraderas y significativas!

Agradezco sinceramente tu dedicación a este viaje de crecimiento personal y profesional. Y ya sabes que estamos aquí ([link](#)) para apoyarte en cada paso del camino.

*"El liderazgo es la capacidad de transformar la visión en realidad a través de conversaciones."* - Warren Bennis

# "Potencia tu Influencia y Logra Resultados de Éxito: Crea tu Mapa de Relaciones"

## Notas al pie

1. Más de esta historia en mi libro ["12 tazas de café y una copa de prosecco: líder por primera vez sin morir en el intento"](#) ↑
2. Tú podrías sumar miembros de junta directiva si eres parte de esa mesa e interactúan directamente contigo, o bien, puedes incluir cualquier otro actor, así sea externo, que es crucial para tu trabajo, proyecto o asunto a resolver. ↑
3. Dentro del análisis de redes sociales, a este tipo de gráfico se le llama "red egocéntrica" porque "ego" o uno mismo, es quien se coloca en el centro. ↑
4. Si te interesa conocer tus resultados de tu estilo de personalidad según el MBTI, envíame un correo a [francisco@fvcoachsulting.com](mailto:francisco@fvcoachsulting.com), de vuelta recibes el test y te remito tu reporte. ↑
5. Con la información que registres en el mapa y con los conceptos que te he compartido hasta acá, ya puedes hacer tu gps; ahora, si quieres meterle más detalles, más elementos (como la confianza) el vídeo del GPS recargado te suma elementos.. ↑