

Conferencia concreta: [Relacionarse](#)

Relacionarse

Por Pedro N. Moreu Jalón,
Escritor miembro de Autores Científicos, Técnicos y Académicos (ACTA),
Licenciado en Psicología y Licenciado en CC. Económicas
<https://sites.google.com/site/pedromoreujalon>

En este artículo se examinan las motivaciones básicas para relacionarse, la cooperación para el éxito, los auténticos intereses humanos, así como la dificultad de encontrar fácilmente personas apropiadas con las cuales establecer una relación satisfactoria.

"Dime con quién andas, y te diré quién eres"
(Anónimo)

En el post titulado "Motivación" pudimos observar que la **motivación de afiliación** es la motivación más extendida entre los seres humanos, y que incluso cuando no sea dominante en nuestra existencia, siempre está presente en mayor o menor medida en cada uno de nosotros.

Como apuntábamos allí, este tipo de motivación induce a los individuos a tratar de "encajar" en el grupo social significativo, tratando de ser aceptados y queridos por las personas para ellas más relevantes de su entorno (familia, amigos, compañeros y jefes), siendo sumamente importante para el sujeto la consecución de una buena consideración por parte de esas personas o grupos.

En esta entrada, veremos las implicaciones generales básicas de las relaciones sociales.

La sociabilidad humana

La historia de la humanidad prueba la necesidad que tenemos los seres humanos de las relaciones sociales para sobrevivir. La asociación en grupos o equipos permite:

- La realización de tareas;
- El intercambio de información y conocimientos.

El ser humano está adaptado para vivir con otros seres humanos, y las relaciones sociales son el aspecto fundamental al que nuestra especie ha tenido que adaptarse. De aquí arrancan los motivos que nos impulsan a vivir unos junto a otros y a comportarnos de manera apropiada en el contexto de nuestras relaciones.

Motivaciones básicas para relacionarse

Dentro de la motivación genérica de afiliación referida anteriormente, se pueden distinguir las siguientes motivaciones subordinadas:

- **Pertenencia:** Las personas necesitamos implicarnos en relaciones y grupos. Este puede considerarse el motivo social más básico de todos;
- **Comprensión:** El motivo de comprensión explicaría por qué las personas tienen interés en entender a los demás tanto como a sí mismos;
- **Control:** La necesidad de control se percibe con mucha nitidez, a la hora de ayudar a alguien, cuando se tiene en cuenta el balance subliminal que se hace entre lo que damos y lo que recibimos con nuestra acción;
- **Confianza:** Implica el hecho de sentirse a gusto en el mundo y con el mundo;
- **Potenciación personal:** Este motivo se refiere a la necesidad que tenemos de sentirnos especiales en un contexto social; este es al aspecto social de la autoestima, que podría considerarse como el contrapunto de la motivación de pertenencia.

La cooperación para el éxito

El éxito personal requiere relacionarse con las personas con las que tenemos algo en común, cultivando lazos de amistad con ellas.

La sinergia de las ideas y acciones coordinadas cuando las personas colaboran decididamente es importante, porque produce unos resultados más que proporcionales a lo que uno lograría por sí mismo, limitado a sus propias ideas.

Son requerimientos básicos del éxito:

- **Habilidad** para llevarse bien con los demás;
- **Lealtad** para quienes se lo merecen;
- **Seriedad** en toda situación;
- **Paciencia** a toda prueba;
- **Preparación y capacidad** para trabajar bien.

Los auténticos intereses humanos

Es importante darse cuenta de cuáles son los verdaderos intereses que prevalecen en los seres humanos, más allá de las declaraciones formales de deseos que solemos proclamar.

Por otra parte, la actitud de atender a nuestras verdaderas necesidades y, sin solución de continuidad, a las de otros, es la mejor predisposición que puede permitir el logro de una buena parte de nuestros objetivos.

¿Qué es lo que las personas dicen querer y qué es lo que realmente quieren?

- Las personas dicen querer simpatía; necesitan empatía;
- Las personas dicen querer dinero; necesitan realizarse;
- Las personas dicen querer automóviles y casas de lujo; necesitan transporte apropiado y refugio confortable;
- Las personas dicen querer fama y notoriedad; necesitan reconocimiento;
- Las personas dicen querer poder; necesitan apoyo y cooperación;
- Las personas dicen querer dominar; necesitan una guía;
- Las personas dicen querer prestigio; necesitan respeto;
- Las personas dicen querer libertad y permisividad; necesitan disciplina;
- Las personas dicen querer relaciones ilusorias; necesitan sinceridad y realismo;
- Las personas dicen querer una vida fácil y cómoda; necesitan logros y trabajo creador;
- Las personas dicen querer admiración y notoriedad; necesitan amor.

¿Con qué tipo de persona relacionarnos?

Es obvio que todas las sinergias que pudieran obtenerse a través de la colaboración con personas idóneas, quedan anuladas e, incluso, pueden conducir a consecuencias ruinosas, cuando se da entrada e intimidad en nuestras vidas a personas inapropiadas.

Parece claro que son cualidades deseables en otra persona, para entablar una eventual relación o colaboración con ella, las siguientes:

- Principios éticos o valores;
- Hábitos positivos;
- Educación cívica;
- Preparación profesional;
- Experiencia profesional;
- Cultura amplia;
- Buena o agradable presencia.

El azar, mal consejero

Las personas que se encuentran al azar, sin selección previa, no suelen ser las más apropiadas para una colaboración.

Es un hecho que la excelencia no abunda, dado que:

- Por una parte, para preservar su autoestima, no pocas personas, muchas veces de forma inconsciente, incurrn en el llamado **sesgo de autopresentación**, que impele a tratar de aparentar virtudes y méritos de los que realmente carecen.
- Por otro lado, con su buena presencia y su “don de gentes”, algunas personas son muy capaces de exhibir talentos y méritos aparentes pero ausentes en la realidad.

Las carencias de algunas personas de cara a mantener una colaboración más o menos estrecha con ellas son:

- Carencias constitucionales (físicas y psicológicas);
- Carencias ambientales y educacionales;
- Carencias de motivación, hábitos positivos y valores personales.

Esta entrada está extraída de mi libro Pedro N. Moreu Jalón, *Técnicas MBA con Numbers*, Apple Store (2015).

Dirección del Blog en el que está la conferencia: pedromoreujalon.blogspot.com