

EL CONTRATO

APRENDER A PEDIR GARANTÍA EN SUS RELACIONES INTERPERSONALES



**¿EN SERIO
PROMETÍMOS
TODO ESTO?**

EL CONTRATO

Aprender a pedir **GARANTÍA** en sus
Relaciones Interpersonales

— Juan Carlos Díaz Jiménez —

Primera edición, septiembre de 2015
©2015, Juan Carlos Díaz Jiménez

www.alguienteobserva.com

Diseño y diagramación
Agencia i

Impreso en Colombia
Printed in Colombia

Todos los derechos reservados.
Prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación en
cualquier sistema, sin previa autorización escrita de la autora.

Dedicatoria

A todas las personas y empresas que han depositado su voto de confianza en nuestra empresa y en la familia RISKS & PROTECTION LTDA, reiterándoles que nuestra gratitud será eterna y al mismo tiempo la memoria de nuestro corazón.

Agradecimientos

A quienes lean este texto con mente abierta y traten de descubrir la aplicabilidad y el beneficio que la teoría de “**El Contrato**” les podría brindar de muchas maneras y en múltiples aspectos de su vida.

Contenido

- 9 INTRODUCCIÓN
- 13 PALABRAS AL VIENTO
- 17 LA SENTADA
- 29 EL NEGOCIO
- 33 EL MEJOR VENDEDOR DEL MUNDO
- 39 EL SILENCIO — Una Opción, Una Solución
- 45 EL CONTRATO
- 61 DEL AUTOR

Introducción

Bastaría con imaginar, cómo funcionarían las relaciones entre la empresa y el empleado, si no existiera de por medio un contrato laboral; sólo imagine cómo serían las cosas, si no hubiera un contrato entre el Contratista y El Estado para desarrollar una obra de infraestructura; imagine cómo sería el servicio que le prestaría la empresa de telefonía o de televisión, si no existiera un contrato de prestación de servicios y una normatividad escrita, que regule este servicio y defienda sus derechos como consumidor.

Imagine estos escenarios, al momento de querer o necesitar hacer una reclamación o exigir que la otra parte cumpla con una obligación, o con un compromiso que adquirió con usted, si no existiera un contrato de por medio. ¿Sería muy compleja la vida verdad?, máxime cuando usted pudiera ser la parte débil de esa relación comercial o contractual.

Esto me ha llevado a entender, que muchos de los problemas que se presentan en las relaciones interpersonales, cualquiera sea su naturaleza, obedecen y nacen precisamente, por una evidente falta de claridad entre las personas, con respecto a los derechos que van a tener du-



rante la convivencia y la relación, pero también, de las obligaciones que deberán cumplir para poder reclamar y disfrutar de esos derechos.

La razón de ello, se deja en el aire y a la voluntad de cada individuo, las promesas, los compromisos y cada obligación adquirida, olvidando que la naturaleza de esos compromisos es consecuente con el estado anímico de la persona al momento de tener que resolver una diferencia, además, de tener un alto ingrediente de conveniencia, es decir, los acomodamos y cumplimos hasta donde nos convenga, al ser ésta una condición egoístamente natural y apenas normal de todos los seres humanos.

Hace algunos años, nuestros legisladores reconocieron y dieron total validez, a la consensualidad para algunos tipos de relaciones comerciales, es decir, se entiende perfeccionado el contrato y reconocidos los derechos y obligaciones, sin necesidad que exista de por medio un documento escrito, pues bastaría sólo con el acuerdo de voluntades; con la palabra dada.

A la fecha, desconozco que tan viable y aplicable sea este marco jurídico de la consensualidad, al momento de necesitar dirimir las diferencias que se puedan presentar entre las partes, que consciente o inconscientemente, formalizaron un contrato verbal y los llevó a adquirir una serie de compromisos y de obligaciones, muchos de ellos posiblemente desconocidos y otros quizás, imposibles de cumplir, olvidando que existe un principio fundamental en derecho y es, **“que a nadie se le obliga a lo**



imposible”. Lo cierto es que cuando se trata de regular las relaciones del Estado con los individuos, aplicará sólo lo que diga la Ley, es decir, lo que esté escrito. Complejo de entender, no le parece?.

“**El Contrato**”, pretende invitarle a ver y vivir su vida y sus relaciones interpersonales desde otra óptica, desde la óptica de la **Estrategia** y del saber que para tener derechos, tendrá que tener y cumplir obligaciones y desde la óptica y la conveniencia de tener un **Contrato Escrito** con su pareja, con su hijo, con sus hermanos y padres, con su jefe o subalterno, con su compañero(a) de trabajo o de estudio, y con cualquier persona con quien voluntaria o convenientemente desee o necesite construir y mantener una relación, que considere de vital importancia para su desarrollo y crecimiento personal.

Soy consciente de que podrá no resultarle fácil adoptar y aplicar esta filosofía y esta nueva forma de ver y manejar sus relaciones, pero creo que valdrá la pena por lo menos intentarlo, si entiende que todos los esfuerzos, que ha venido haciendo durante años para mejorar sus relaciones interpersonales, poco o nada le han podido funcionar.

Mi invitación es elemental... Se trata de dar un paso adelante y evolucionar en la forma de construir, mantener y disfrutar de sus relaciones interpersonales a partir de lo escrito, pero lejos de pretender cambiar radicalmente a la otra persona, y menos, pensar en hacerla a su imagen y semejanza. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

Palabras al Viento

Un ejercicio apenas elemental, para entender más fácilmente la esencia de “**El Contrato**” y al mismo tiempo, verle la aplicabilidad y conveniencia en su vida, sería obligar a su mente a recordar y de ser posible a enumerar, cuántas cosas ha prometido en su vida, y también, cuántas cosas le han prometido a lo largo de las relaciones que ha podido construir con su pareja, con sus padres, hermanos, hijos, compañeros, jefes, subalternos, entre otras personas, y que efectivamente no ha, ni le han cumplido.

Pareciera fácil, pero en realidad no lo es, la razón de ello, es que muchas de esas promesas las hizo y se las hicieron, en un momento de estado anímico especial y diferente, de felicidad, de efusividad, de tristeza, de angustia, de ansiedad o incluso de rabia, es decir, al final del cuento, no fue usted quien prometió ni a quien le prometieron, fue un estado de ánimo del momento, quien hizo o quien recibió esa promesa y la consecuencia de ello, es que una vez cambiaran su estado de ánimo o el de la otra persona, muy probablemente la promesa hecha o recibida se iría y



desaparecería con él, pues pareciera que todos los seres humanos tenemos un pequeño defecto de fábrica, y es que tenemos memoria selectiva, es decir, nos acordamos muy bien únicamente de todo aquello que nos conviene, todo lo demás simplemente lo olvidamos. Esto es parte de lo que nos hace realmente difícil construir y mantener relaciones armoniosas, estables y duraderas.

Paradójicamente, las cosas siempre se han manejado de esta manera y seguimos cometiendo el mismo error de nuestros antepasados, y es que cuando de comprometerse y de comprometer a otras personas se trata, lanzamos y dejamos las palabras al viento, dejamos las promesas abandonadas en la memoria selectiva propia o del otro, al arbitrio del estado de ánimo de las partes y a la conveniencia de cada uno, en otras palabras, prometemos y dejamos que nos prometan, sin saber siquiera si podremos cumplir o peor aún, sabiendo que no vamos ni nos van a cumplir, pero igual, hacemos y aceptamos las promesas y hasta creemos en ellas.

Visto desde la óptica de “El Contrato”, usted ha prometido y le han prometido una gran cantidad de cosas, pero nunca prometió o le prometieron que las cumplirían.

Este pareciera ser un comportamiento apenas normal de muchos, para no decir que de todos los seres humanos, y la invitación que quiero hacerle, o más bien, el reto que deberá asumir a partir de este momento, será cambiar y evolucionar la historia y el futuro de sus relaciones interpersonales, para que sean más estables y armoniosas, o



simplemente, decida usted seguir practicando lo mismo que todos y seguir sufriendo de los mismos problemas ancestrales en sus diferentes relaciones. Usted decide.

Mi idea, dejar un contrato escrito con la otra persona, y más adelante le mostraré cómo hacerlo. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

La Sentada

No se necesita ser un experto historiador, para encontrar un elemento común en todas las personas que han logrado hacer un cambio en la historia de la humanidad, pues todos coinciden en una misma cualidad; han sido y son personas valientes, capaces de contradecir las formas convencionales de hacer las cosas, la forma de pensar y de actuar, personas que han sido capaces de ir en contra-vía de lo que todo el mundo cree, piensa y práctica, personas que han tenido sus propias convicciones y las han defendido a capa y espada, pues creen firmemente, en que siempre habrá una mejor manera de hacer las cosas.

Personas valientes, capaces de hacer un alto en el camino y replantear su pasado, presente y futuro, para lograr una mejor convivencia y creería yo, una vida mucho más práctica.

Personas que han tenido la valentía de decirle al mundo que está equivocado, que se hace necesario evolucionar en muchos aspectos y que así no funcionan ya las cosas,



que han tenido la sagacidad y creatividad de proponer nuevas maneras de hacer las cosas, y que han corrido el riesgo de ser rechazadas, cuestionadas y en algunas oportunidades discriminadas, pero que ha sido su convicción e infinita necesidad de cambiar su realidad, lo que les ha llevado a dar ese primer paso, dar la pelea y en muchas ocasiones, ganarle batallas a las viejas costumbres, a los mitos y a los prejuicios, para que las sociedades y los individuos realmente evolucionen en la forma de interactuar con los demás.

Se preguntará, - ¿y qué tiene que ver esta narración de los héroes de la humanidad con el texto?; y la verdad es que tiene todo que ver, pues para lo que sigue y la idea que le quiero vender, va a necesitar verdaderamente de mucha valentía.

Valentía, para sentarse con la otra persona con quien quiera, necesite o incluso, le convenga construir y mantener una relación estable, e invitarle a revisar, discutir y hasta replantear algunos puntos y temas de interés común, como por ejemplo, poner nuevas y claras reglas de juego en la relación, definir los derechos, pero también las obligaciones que tendrán que asumir en adelante, establecer claramente a qué cosas se pueden comprometer, y más importante aún, a qué cosas no se comprometerán, aún cuando sean de la mayor relevancia para la otra persona o incluso para usted.

Visto desde la óptica de “**El Contrato**”; invitar a la otra persona a formalizar su relación, cualquiera que esta sea,



pero por escrito. Estoy seguro que esto le podrá traer algunos problemas, pues muy posiblemente le tildarán de estar loco, de pretender hacer algo que nadie usa, de querer comprometer a la otra persona incluso contra su propia voluntad, y eso de por sí, ya estará mal visto por la otra persona.

Hasta aquí, es muy posible que aún no tenga claro que pretendo con este texto o mejor, que ganaría usted con aplicar la teoría de “**El Contrato**” en su vida, y trataré de explicárselo muy simple y elementalmente, para que tome una de las dos siguientes decisiones:

1. Que pare de leer este texto, piense y diga, que estoy realmente loco y que pretendo meterle en serios problemas con su pareja, con su jefe, con sus hijos, con sus compañeros, y finalmente, concluya que no vale la pena seguir leyéndolo; o
2. Siga adelante y encuentre una nueva e ingeniosa estrategia, para resolver rápidamente cualquier problema o diferencia que tenga con otra persona, con quien le resulte de su total interés y conveniencia mantener una relación estable y armoniosa. Usted decide; posiblemente mucho que ganar y nada que perder.

Si decidió continuar con la lectura, entonces entenderá que va a necesitar de mucho valor para que sentado con la otra persona, ojalá en un ambiente tranquilo y en el mejor de los tonos, usted pueda decir y expresar cosas como:



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?

1. Ya no estoy de acuerdo con esto, ni con aquello otro...
2. Ya no quiero esto, ni quiero aquello...
3. Yo necesito esto y necesito aquello...
4. Yo espero esto y estoy recibiendo aquello...
5. Yo pienso que esto no está funcionando por esto y por aquello...
6. Esta relación y tu comportamiento ya no me están aportado en esto, ni en aquello...
7. Me prometiste esto y aquello y no me has cumplido...
8. Necesitamos replantear los roles que cada uno jugará en esta relación...
9. Yo quiero y necesito mantener una relación más productiva contigo por esto y por aquello
- 10. Creo que nos convendría tener un contrato escrito que regule nuestra relación.**
11. Y... todo lo demás que a usted se le ocurra y sienta que debe expresar, en pro de salvar o mejorar su relación con cualquiera sea la otra persona a quien siente en frente suyo.

Sólo no olvide que la otra cualidad que tenían y necesitaron desarrollar esos valientes de la historia de la humanidad, era estar dotados de una inmensa humildad, para escuchar y recibir de la manera más constructiva y asertiva posible, todos esos cuestionamientos y frases



que usted inconsciente, pero automáticamente acaba de construir en su mente, para ojalá, tener el valor de decírselo a quien pensó que sería bueno decírselo, y quien muy seguramente, también tendrá cosas muy similares que decirle a usted, pero que al igual que a usted, le ha faltado el valor y la humildad para hacerlo.

De tal manera que si encuentra en su interior, el valor suficiente para poner sus condiciones de juego a la otra persona, con quien eligió sentarse a conversar sobre estos temas, también tendrá que dotarse de mucha humildad, para recibir una dosis igual o incluso peor, a la que usted acaba de preparar, siendo posible que gran parte del problema o problemas que puedan tener en la relación, tengan su origen precisamente en su comportamiento y tendrá que estar preparado para ello.

Le podré seguir pareciendo un chiflado con toda esta teoría de “**El Contrato**”, pero la verdad es que cada vez que avanzo en su desarrollo, le encuentro un mayor sentido, una verdadera aplicabilidad en todas las relaciones interpersonales de cualquier tipo, y sobre todo, le veo todo un mundo de beneficios, quizás hasta ahora desconocidos y ocultos para usted, incluso para este servidor.

Considero que “**La Sentada**”, puede ser un primer e importante paso, para comenzar a trabajar sobre un efectivo y práctico cambio en la forma de concebir y manejar sus relaciones interpersonales, pero más importante aún, en el inicio de la construcción de su propia estrategia, para no sólo evitar encuentros desafortunados con la



otra persona, sino también, para terminar rápidamente esas discusiones que no tienen sentido, que no le aportan a la relación cualquiera que ésta sea y que definitivamente no lograrán cambiar el comportamiento del otro.

La vida ya no funciona así... La ley del látigo, del castigo y del más fuerte ya no funciona en estos tiempos. Ahora necesita ser más inteligente, más estratégico y más formal. Entiéndase “Formal” aquella persona que deja todo o casi todo por escrito.

Será apenas obvio que se pregunte - ¿y qué pasará después de la sentada?. Le confieso que también me hice esta pregunta y la verdad, es que no tengo la respuesta, pues ni usted ni yo, podremos descifrar o predecir cómo será la respuesta, ni la reacción de la otra persona, cómo lo tomará, ni cómo se podrá sentir después de decirle las horribles cosas que le dijo, sobre todo la frase del numeral #10. (Léela de nuevo).

Frente a esta incertidumbre de cómo podrá reaccionar la otra persona, quedan dos cosas por hacer:

1. Abortar el proyecto de intentar tener un contrato escrito con la otra persona, sin por lo menos haberlo intentado y hasta aquí llegará su lectura de este texto, al fin y al cabo las personas no cambian porque sí, y mientras siga dejando sus problemas y dificultades a la memoria selectiva y a la conveniencia del otro, su vida seguirá igual, sólo que con una frustración adicional; no haberlo intentado, y simplemente so-



meterse al dolor del alma y del corazón, por no ser capaz de mejorar una que otra relación, o

2. Intentarlo de todas maneras, consciente que si no lo logra, nada pasará, pues su vida y su relación con la otra persona seguirá igual, no cambiará nada por haber puesto sobre la mesa esta extraña idea de tener un contrato escrito, y entonces, seguirá teniendo los mismos problemas, las mismas y frecuentes discusiones que no le han llevado a nada y en suma, su vida seguirá igual, sólo que no puede olvidar que **“Todo lo que quiera está al otro lado del Miedo”** y aun con esa incertidumbre, Cristóbal Colón por ejemplo, como muchos otros, partió, asumió el riesgo, venció el miedo, y usted ya sabe qué paso después. No se quede sin saber cómo hubiera sido y qué cosas hubiera logrado en la relación con su pareja, con sus padres, con sus hermanos, hijos y con cualquiera sea la otra persona a quien necesite y le convenga tener cerca, si les hubiera logrado vender la idea de tener un contrato escrito.

Como promotor de esta extraña idea, de tener un contrato escrito con la otra persona, me siento con la obligación y la responsabilidad de orientarle por dónde comenzar y cómo lo podría lograr, y aquí está mi consejo:

Creo que puede comenzar por regalarle a la otra persona este pequeño texto, y con él, enviarle un primer mensaje sobre la necesidad y su deseo de revisar algunos puntos en la relación que se puedan mejorar, es decir, deje que



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?

sea el texto quien hable por primera vez y haga esa primera invitación a lograr esa importante sentada con la otra persona, pues creo fielmente en el trabajo que hará la psicología y la conciencia en las personas, cuando en silencio se manda o se recibe un mensaje de esta naturaleza y por este medio.

En caso que el texto no funcione por sí solo, con el mensaje y la invitación que le está haciendo a la otra persona, pase al plan B, y tome la decisión de buscar el mejor momento, el mejor espacio y el mejor ambiente, para que luego de tener a la otra persona cómodamente sentada en frente suyo, le hable de este tema, le hable de este libro e inmediatamente, comience por mostrarle y hacerle sentir cuáles son los beneficios para él o para ella, qué podrá ganar con El Contrato y entonces, enumere uno a uno y antes que nada, cuáles serán los derechos y los beneficios para la otra persona, en otras palabras, cuáles serán sus compromisos y los cambios que usted adoptará con la otra persona, como una clara muestra de su deseo por mejorar su relación. Esto le ayudará a abrir la mente del otro y a escuchar mejor, para que entienda que se trata de un GANA GANA.

Por acá podrá comenzar, y deje que la conversación y su propuesta pongan su propia dinámica, en una sentada que podrá cambiar su vida radicalmente, creería yo, para bien, pues como lo expongo en varios apartes del texto, nada que perder y su vida podrá seguir igual, o lograr ese contrato y con él, muchos cambios y beneficios en sus relaciones, entre ellos, no tener que volver a iniciar o par-



ticipar en esas discusiones que le roban toda su energía y concentración, y a partir de allí, sufrir una cadena de problemas e insatisfacciones que le hacen ver y vivir su vida como estoy seguro, no quiere hacerlo más.

Finalmente, creo que este ejercicio de La Sentada le traerá dos importantes beneficios adicionales a saber:

El primero y muy importante, mandarle un mensaje de confianza a la otra persona, pues quien tenga la capacidad y el valor de decir lo que le dijo, mirando a los ojos y en el mejor de los tonos, sin duda deberá generar un efecto de confianza en el otro; Si siente que la otra persona no percibió el mensaje de confianza que pretendía darle, entonces incluya en la conversación la siguiente frase o enseñanza: **“Nunca te fíes de aquellas personas que siempre están de acuerdo contigo en todo lo que digas o hagas, en los que nunca te corrigen o exigen, y menos en aquellos que te están adulando todo el tiempo. Confía más en las personas que te miran a los ojos y te hablan con la verdad, que te muestran tus errores y te exigen un cambio. Sólo en estas personas podrás confiar.”**

El otro beneficio que podrá alcanzar con este ejercicio, será medir de alguna manera la intención, el deseo y el compromiso que realmente tiene la otra persona para contribuir al mejoramiento de la relación, pues necesariamente tendrá que ser un trabajo de dos y no de uno solo, así como para pelear y discutir se necesitan dos, para convivir armónicamente también se necesita de los



dos. Desde la óptica de **El Contrato**, para tener Derechos, hay que tener Deberes y eso lo tienen que tener muy claro ambas partes.

La Sentada le permitirá establecer un indicador de hasta donde, podrá continuar con su idea y proyecto de mejorar su relación con la otra persona, pero también, le podrá mostrar y ayudar a entender que mientras la otra persona no desee ni quiera cambiar, que no le interesa comprometerse con la relación y que sólo quiere seguir recibiendo sin dar; entonces lamento decirlo, pero poco o nada podrá hacer con esa persona... Mi consejo, concentrar todas sus energías y estrategias en las demás personas que efectivamente quieran convivir en armonía con usted, en las personas que sí se quieran comprometer cómo usted lo está haciendo, y en las personas que saben y tienen claro, que sí quieren seguir recibiendo todos los servicios y beneficios que usted les brinda, tendrán que dar algo a cambio, ceder y cambiar en algunas cosas y hasta hacer algunos sacrificios, cómo los tantos que usted ha podido hacer, buscando mejorar su relación y convivencia.

Aquí debo advertir que posiblemente mi estrategia y la filosofía de “**El Contrato**”, podrá no funcionar con todas las personas, pues se necesita de un ingrediente adicional para que pueda funcionar, y es el deseo y el compromiso de las dos partes, para vivir bien y en armonía. Sin ese ingrediente, nunca habrá negocio, nunca logrará ese cambio y cualquier esfuerzo y sacrificio que haga, se perderá.



Lamentablemente, así también funciona la vida y en **La Sentada** se podrá dar cuenta dónde está parado y hasta dónde podrá realmente contar con la otra persona; y no más por eso, valdría la pena hacer este ejercicio, para que a futuro no siga sufriendo decepciones por esperar y desear algo que nunca recibirá de esa otra persona. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

El Negocio

Son muchas las invitaciones que le puedo estar haciendo con este texto y muchas otras, las que usted podrá descubrir en cada capítulo, pero la invitación más importante que le quiero hacer, es precisamente la de entrar y aprender a **NEGOCIAR** con la otra persona, y para lograr un buen negocio, necesitará entender varios conceptos, que le permitan desarrollar y manejar, ese complejo arte de lograr conseguir de la otra persona todo lo que espera y necesita de ella, sin que la otra persona se sienta agredida, ni violentada en su ser y mucho menos en su dignidad, es decir, lograr que la otra persona entienda y acepte su idea y su propuesta, convencida de que realmente se trata de un Gana Gana, pero para ello, ambos tendrán que saber que habrá cosas a las cuales tendrán que renunciar, ciertos aspectos de su vida y de su comportamiento en los cuales habrá que ceder o cambiar, pues de lo contrario, pretenderán buscar imponer sus intereses y necesidades individuales y hasta aquí llegará la negociación, hasta aquí llegará cualquier posibilidad de lograr ese acuerdo, que les permita alcanzar el cambio que necesitan en la



relación, y el cual, nunca se logrará con el esfuerzo y el sacrificio de uno solo, pues no pueden olvidar que para tener derechos, ambos tendrán que tener obligaciones y es en este punto, donde habrá cosas por ceder, por cambiar, por acordar, por negociar.

Para negociar, necesitará desarrollar una serie de estrategias y dotarse de algunas cualidades bien particulares, que le ayuden a tener una comunicación asertiva, o visto de otra manera, que lo vuelvan **El Mejor Vendedor del Mundo**, y de eso se trata realmente, pues la vida es un juego de compra y de venta, de cambiar unas cosas por otras, de lograr conseguir del otro lo que usted necesita y para ello, tendrá que tener o producir cosas que le sirvan al otro, este juego de la vida funciona como un **TRUEQUE**, y para poder canjear, debe tener claro qué necesita del otro, pero también, qué necesita y espera el otro de usted.

Ancestralmente, las comunidades aprendieron a sobrevivir intercambiando arroz por maíz, tierras por ganado, oro por comida, armas por madera, y a esa modalidad de abastecimiento y de sobrevivencia se le llamó **El Trueque**. Con esto pretendo simbolizar las diferencias que existen entre los individuos, la diferencia que existe entre usted y la otra persona, con quien quiere y necesita establecer o mejorar su relación, y a partir de esta teoría del Trueque, entiendan ambas, que cada uno tiene y produce cosas diferentes, que cada individuo no tiene la capacidad, así como las comunidades antiguas, de producir el 100% de las cosas, servicios y productos que necesita para



vivir bien y es por eso, que siempre vamos a necesitar del otro o de otros, pero entendiendo que para obtener los productos y servicios del otro, tendremos que dar algo a cambio, tendremos que tener y producir algo que al otro realmente le sirva y necesite. Esta es otra forma de ver, concebir y vivir su vida y sus relaciones interpersonales.

Así funciona ahora la vida, todo es un constante **NEGOCIO** y todo el tiempo nos estamos vendiendo y nos están comprando de múltiples maneras y casi sin darnos cuenta; sólo que en las relaciones interpersonales se nos olvida pedir siempre la **FACTURA**, y de ahí, que nunca nos reconozcan, ni nos den la garantía de lo que nos prometieron, de lo que nos vendieron, ni de lo que nos dijeron nos darían a cambio de lo que dimos o estamos dando.

En el comercio, elemento vital para el desarrollo de las sociedades, nadie le hará un cambio de lo que hubiera comprado o le reconocerá la devolución de su dinero si no tiene la factura, y eso precisamente es lo que pasa en las relaciones interpersonales... No pedimos ni tenemos la factura, no tenemos nada escrito y por eso, no se nos reconocen muchos de nuestros derechos, los sacrificios y esfuerzos que hacemos por mantener una relación, siendo muy posible que usted tampoco le esté reconociendo los derechos al otro, que usted tampoco da, ni ha dado garantía de lo que dijo, vendió o prometió.

Visto desde la óptica de “**El Contrato**”, una gran parte, por no decir que todos los problemas que tenemos en las relaciones interpersonales, podrían obedecer a una clara



falta de **Garantía**, de lo que nos dijeron, prometieron y vendieron, pero también, de lo que dijimos, prometimos y vendimos, pues tanto usted como yo, tampoco hemos dado esa garantía y la razón de ello, nunca nos pidieron ni dimos **La Factura**. Todo se quedó en el aire. (Valdría la pena volverle a dar una leída al capítulo “**Palabras al Viento**” y podrá conectar mejor este capítulo con el contexto del libro y con la idea revolucionaria que le quiero vender).

Debo insistir, que no se trata de querer cambiar radicalmente a la otra persona, y mucho menos, pretender someterla o comprometerla a hacer lo que usted crea que es lo mejor para los dos, pues caerá en la peligrosa trampa de enviarle un mensaje que se debe comportar a su imagen y semejanza, y hasta aquí llegará la conversación y el efecto podrá terminar totalmente contrario a lo que esperaba, será tiempo perdido y el peor negocio de su vida.

Aquí de lo que realmente se trata, es de entender que somos y que necesitamos ser diferentes el uno del otro, que producimos cosas diferentes y a partir de esas diferencias, lograr hacer verdaderos acuerdos de convivencia, en los cuales ninguna de las partes se pueda sentir atropellada o vulnerada por la otra, en términos de contexto del libro, que ninguno de los dos termine “**tumbado**”; se trata de entender que podemos ser diferentes pero aún así, vivir en armonía, respetando precisamente esas diferencias y obviamente los acuerdos a los que se lleguen en El Contrato. A esto también se le llama... Un Negocio Gana Gana. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

El Mejor Vendedor del Mundo

Después de entender que la vida es un juego de compra y de venta constante y que también es un negocio que se rige bajo el esquema del Trueque, creo que si tuviera la oportunidad de hablar algún día con usted, imagino cuál sería una de las preguntas que pudiera hacerme con relación al libro, y esa pregunta muy probablemente sería; —**¿Y cómo logro ser el Mejor Vendedor del Mundo?**. —A lo que yo le respondería con toda firmeza y convicción; — No tengo idea.

Lo que sí le puedo y quiero compartir, son una serie de elementos y de estrategias que a lo largo de mi vida he podido aprender y que se han convertido en una verdadera clave de éxito, en muchos de los proyectos que me he trazado, al descubrir desde muy temprana edad, que todos los seres humanos realmente estamos dotados de una serie de cualidades y capacidades innatas, que nos hacen perfectos vendedores de ideas y de sueños cuan-



do realmente lo necesitamos ser, y en muchas ocasiones hasta sin darnos cuenta. Esto es lo que hace especial y mágico al género humano.

Entonces, en nuestra conversación yo le podría cambiar un poco su pregunta por esta: — **¿Y qué hace el Mejor Vendedor del Mundo para que las personas le compren su idea o su propuesta?** — A lo que yo le respondería; — Creo que hace lo siguiente:

1. Estudia muy bien a su cliente, conoce sus necesidades, gustos y tendencias.
2. Identifica con precisión, cuál es el lenguaje que más le gusta a su cliente, las palabras correctas y el tono de voz con que se vuelve más receptivo, escucha, entiende y acepta.
3. Le inspira mucha confianza a su cliente, le habla con la verdad.
4. Respeta a su cliente, entiende que él piensa y actúa diferente, y por eso no trata de imponerle su idea, su necesidad o servicio.
5. Es un estratega, sabe escoger muy bien el momento y el espacio adecuado para abarcar a su cliente, identifica sus estados de ánimo y sabe, cuando será más o menos receptivo.
6. Sabe con precisión cuando guardar silencio, se concentra mejor y exclusivamente en escuchar a su cliente, interpreta, entiende y confirma el mensaje que le quiere dar.



7. Es estratégicamente humilde, mantiene firme su estilo y estado de ánimo frente a un gesto, un comportamiento o una palabra agresiva de su cliente.
8. Le hace sentir al cliente que sus intereses priman sobre los suyos, y que es realmente importante para él.
9. Le muestra clara y transparentemente a su cliente todos los beneficios que le ofrece y le brindará con su idea, su producto o servicio.
10. Sabe cerrar el negocio, concreta, firma el contrato, se compromete y cumple. No deja nada en el aire ni para después.

Nota Importante: Entiéndase por **Cliente** a: Su Pareja, Padres, Hijos, Jefe, Compañeros o cualquier otra persona con quien quiera, necesite, o simplemente le convenga mantener una relación armónica, estable y duradera. **¿Ya hizo la cuenta de cuantos clientes podría tener o necesitar usted...?**

Es posible que esta sugerencia de intentar descubrir en sí mismo, su **Mejor Vendedor del Mundo**, pueda hacerle ver un poco más complejo aplicar la teoría de “**El Contrato**”, pues soy consciente que desarrollar a plenitud estos comportamientos estratégicos, podrá no resultarle fácil de la noche a la mañana, y necesitará de práctica y de concentración, para ir inyectando en su mente y en su actuar diario, estas diez habilidades que hacen de un



ser humano común, como usted y como yo... **Un gran Vendedor de Ideas.**

Solo léalas, analícelas y repáselas una y otra y otra vez, y muy posiblemente terminará por interiorizarlas y adoptarlas en el subconsciente, obligando a su mente a que las incorpore y aflore en cada conversación que sostenga con cualquier persona. De verdad creó que puede funcionar.

Sólo no olvide que grandes héroes de la humanidad, antes de dar el paso que dieron y de tomar las decisiones que tomaron, también eran personas normales como usted y como yo, y fue su valentía y su convicción de lo que querían lograr o cambiar, lo que los llevó a trascender, a salirse de la fila de lo normal, a romper paradigmas y algunas reglas, para poder evolucionar y dar ese primer gran golpe, tomar la decisión de hacer algo diferente, valiente y revolucionario ante los ojos del resto de la humanidad. (Entiéndase por Humanidad; el conjunto de personas que le rodean y con las cuales usted debe interactuar).

Personas comunes y corrientes que descubrieron en sí mismos, esas cualidades y habilidades que les hicieron grandes vendedores de ideas, y que le puedo asegurar, usted y yo también poseemos, sólo que como nunca las usamos, simplemente permanecen ocultas y archivadas en nuestra memoria genética, y sólo tendremos acceso a ellas, cada vez que tomemos la decisión de hacer algo realmente diferente frente a los demás.



Y entonces, ahora sí puedo retomar su primera pregunta de nuestra supuesta conversación: — **¿Y cómo logro ser el Mejor Vendedor del Mundo?** — A lo que yo le respondería: — Simplemente tomando la firme decisión de querer cambiar su realidad, de hacer algo diferente, que verdaderamente impacte su vida y la de las personas que le rodean, cuando verdaderamente haga algo por materializar esa idea, ahí, en ese preciso momento, encontrará el camino para sacar de su memoria genética, todas esas habilidades y destrezas que le permitirán vender fácilmente su idea y su propuesta, pero con una única condición, y es que sea realmente un GANA GANA para las dos partes, de lo contrario, no habrá negocio y usted o a usted, lo estarán o estará “tumbando” y engañando al otro, y así ya no funciona este juego de la vida.

Le puedo asegurar que usted y yo, también podemos ser diferentes y salirnos del común, pues ya estamos genéticamente programados y dotados con esas habilidades y será su deseo de cambiar, de mejorar y de materializar sus ideas y sueños, lo que le podrá convertir sin temor a equivocarme, en **El Mejor Vendedor del Mundo**.

Sin pensarlo, hemos terminado por construir una guía práctica de cómo venderle una idea a alguien, qué pasos debe considerar y ejecutar en cada conversación, para que con algo de práctica y de concentración en estos elementos, termine por descubrir, que la vida realmente le pudo haber dotado de cualidades inesperadas e increíbles, que lo hacen un gran vendedor, sobre todo, cuando lo que necesita vender, es la idea de vivir mejor y



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?

hacer de sus relaciones personales, verdaderas fuentes de tranquilidad y de equilibrio emocional, y a partir de este equilibrio, confluyan a su favor el resto de los universos que necesita para pasarla bien en este corto camino de nuestra existencia. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

El Silencio...

Una Opción, Una Solución

Debo confesar que a estas instancias del texto, aún no tengo muy claro cómo podría ser la estructura escrita, ni las condiciones generales bajo las cuales se deberá regir ese contrato que le estoy invitando a formalizar con la otra persona; pero seguramente algo se me ocurrirá, pues mi mayor deseo e interés, es que verdaderamente logre firmar un acuerdo de voluntades, por lo menos con una persona durante el primer año de haber leído y conocido esta revolucionaria idea, de tener un contrato escrito con alguien con quien convive, con alguien a quien ama, o simplemente, con alguien con quien le convenga estar bien.

De esta manera, creo que tendrá el tiempo suficiente para ir practicando todos los días, desarrollando y descubriendo en sí mismo, esas diez habilidades que hemos descrito y que le podrán convertir en el **Mejor Vendedor del Mundo**, y con ello, garantizar el éxito y la venta de este gran negocio para ambas partes. Tener un contrato escrito y con él, una relación inmejorable, con alguien



que le puede aportar mucho para su desarrollo y crecimiento personal.

Lo que si tengo claro, y muy claro, es qué hacer y cómo utilizar ese contrato, apenas lo logre firmar con la otra persona, y trataré de ser muy breve y contundente, para que entienda, perciba y le encuentre todos los beneficios a ese documento, que tantos dolores de cabeza le pudo haber causado hasta lograr su firma, su formalización, su legalización y la aceptación de la otra persona.

Pero antes, tendrá que conocer y entender muy bien los principios básicos y la estructura que tendrá ese contrato.

Elementos Básicos de El Contrato:

1. Subjetividades del Contrato.
2. Alcance del Contrato.
3. Objeto del Contrato.
4. Vigencia del Contrato.
5. Exigibilidad y Aplicabilidad de El Contrato.
6. Derechos y Deberes de las Partes.
7. Plazos para Cumplir con los Compromisos Adquiridos.
8. Derechos y Deberes aún no acordados.
9. Arbitramento.



10. Fuerza Mayor.

11. Modificaciones al Contrato.

Una vez presentados los elementos básicos y sobre los cuales configuraremos más adelante “**El Contrato**”, ahora sí, le daré mi idea y mi estrategia de cuándo, cómo y para qué utilizarlo:

Cuándo esté por iniciar o incluso esté inmerso en una discusión con la otra persona, cuando sienta que le están incumpliendo un compromiso adquirido, cuando experimente una sensación de frustración o de decepción de la otra persona por algo que dijo, hizo o dejó de hacer o decir, cuando sienta que su relación es contraria a lo que quiere y necesita, cuando considere que tiene la necesidad de salvar o de mejorar una relación; ahí, en ese preciso momento, saque El Contrato, desempólvelo y léalo, identifique quién de los dos lo puede estar incumpliendo, señale el párrafo o la condición incumplida, y entréguelo a la otra parte sin mediar palabra, en un completo silencio, garantice que la otra persona si lea el artículo o condición que está posiblemente incumpliendo, y entonces... Siga guardando silencio, mucho y permanente silencio, si realmente descubre que fue o es la otra persona quien lo está incumpliendo, y deje que El Contrato y la Psicología hagan su trabajo con la otra persona, siendo posible que tarde un poco en reaccionar como usted espera, pero dele tiempo al tiempo y seguramente logrará y se sorprenderá de lo que puede conseguir con el silencio y obviamente con El Contrato.



Un simple, pero estratégico cambio en la forma de manejar sus discusiones y diferencias con las demás personas, es a lo que le estoy invitando, si entiende que con todas las discusiones y enfrentamientos que ha tenido en su vida con las personas que convive e interactúa, de poco o de nada le han servido para mejorar sus relaciones y sana convivencia familiar, laboral y social.

Guarde absoluto silencio y más silencio, sólo entregue su copia de **El Contrato**, controlando sus emociones y señalándole a la otra persona la página y el numeral que siente puede estar incumpliendo del acuerdo que hicieron y firmaron días, meses o años atrás.

Nunca olvide que la otra persona tiene memoria selectiva y se le podrá “**olvidar**” fácilmente lo que había prometido y lo que habían acordado... Ahí, en ese momento deje que sea El Contrato quien hable y quien termine o evite la discusión y el enfrentamiento, pues a éste ya nada de lo escrito y firmado se le olvidará.

No entre, ni motive discusiones sin sentido, guarde silencio y deje que sea el contrato quien hable. Así funciona este juego, esta idea, esta estrategia, y hasta ahí, llegará la discusión, pues se necesitan dos para pelear y usted no necesitará entrar en ese juego, usted tiene un documento que lo respalda, un documento al cual, nunca se le olvida nada de lo acordado ni de lo pactado. Fácil, no cree?

Ahora bien, si al leer El Contrato encuentra claramente que ha sido usted quien lo ha estado incumpliendo y



ese incumplimiento, es seguramente la causa de la discusión, pues no olvide que usted también tiene memoria selectiva, respire profundamente varias veces, llénesse de mucha humildad y prepare un muy buen discurso para ofrecer excusas y comprometerse a no volver a incumplir los acuerdos y compromisos adquiridos con la otra persona, y entonces, se acabará o se evitará una discusión inútil, que no aporta para nada y que lo único que hará, será abrir heridas o viejas cicatrices que van a doler por mucho tiempo y ese dolor, terminará por convertirse en rabia, rencor o resentimiento, que van a necesitar de mucho tiempo y de un gran esfuerzo para curarlas, cuando resulta realmente tan fácil evitar hacer esas heridas o abrir esas cicatrices, sólo con su silencio y una copia de El Contrato, evitando una discusión, un pleito o un enfrentamiento que no les llevará a nada bueno y por el contrario, poco a poco irán deteriorando cada vez más la relación.

Esto ya no tiene sentido que siga pasando y llegó la hora de cambiar y de evolucionar, para no seguir cometiendo los mismos errores de siempre y seguir sufriendo las mismas decepciones. Sólo pida y dé la garantía de todo lo que le prometieron, dijeron y vendieron, pero también, de lo que prometió, dijo y vendió, pues ahora ya ambos tienen la **Factura**, tienen un contrato y un acuerdo escrito, al cual nunca se le olvidará nada.

Lograr entender y disfrutar este juego de la vida, exige no perder tiempo valioso en discusiones o pleitos inútiles que nunca llevarán a nada bueno.



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?



Mejor saque El Contrato, guarde silencio, póngase un sombrero e invite a la otra persona a comer un delicioso helado. Así funciona este juego de la vida. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

Le pediré hacer un último ejercicio: Pare por unos minutos la lectura y trate de recordar la o las últimas discusiones o enfrentamientos que ha tenido o que tuvo recientemente con su pareja, con su hijo, con sus padres, con un compañero, un amigo o incluso con su jefe, y piense y analice, si la hubiera podido evitar o minimizar, si el tema, el error o la falla que generó y motivó la discusión, la hubieran tenido previamente acordada, negociada y por escrito con la otra persona. Piense en esto por un momento, imagine la película, ruede nuevamente las imágenes del enfrentamiento, pero ahora con un contrato escrito en su mano. ¿Cómo hubiera sido el desenlace y el final de esa historia, de esa discusión inútil?



El Contrato

Para este último capítulo del libro, quiero insistir en que mi idea y mi visión de lograr un acuerdo escrito con otra persona, que les permita tener y mantener una mejor y más sana convivencia, está lejos de pretender querer cambiar radicalmente a esa otra persona y menos, de someterla o comprometerla a hacer algo que no quiera ni pueda hacer; se trata es de entender, que somos y que necesitamos ser diferentes el uno del otro, y a partir de esas diferencias, aprender a convivir, o mejor, aprender a negociar, a canjear y a ceder unas cosas por otras, pero nunca de procurar convertir a los demás a nuestra imagen y semejanza. Esto nunca lo lograremos.

Ampliamente explicada la esencia de “**El Contrato**”, ahora intentaré brindarle un formato escrito, simple, pero práctico y aplicable, de cómo podría ser ese documento, y no pierda tiempo valioso pensando en cómo estructurarlo, para que más bien, se concentre en cómo va a lograr venderle la idea a la otra persona, de tener un contrato y un acuerdo escrito, y de todos los beneficios



que le podrá traer a la relación cualquiera que esta sea.

Para que ahorre tiempo y energías, en la página **www. alguienteobserva.com** podrá encontrar el formato de “**El Contrato**”, bajarlo y plasmar en éste, los acuerdos a los que conjunta y voluntariamente llegó con la otra persona, para posteriormente firmarlo y dejarlo ahí, donde todo el tiempo lo puedan ver.

Así, ya más nunca dejarán a la memoria selectiva de cada uno, los compromisos adquiridos, la estabilidad y la armonía de la relación con su pareja, con sus hijos, padres, compañeros, amigos, jefes y demás personas que considere importantes para su vida, progreso y éxito personal.

Sólo Imagine el Escenario... No más discusiones inútiles... No más enfrentamientos ni agravios que le generan tanto daño a la relación... Una relación donde prime el respeto y la tolerancia por las diferencias de sus integrantes... Una relación que tiene claramente establecidos los Derechos, pero también los Deberes de las partes... Una relación donde el silencio y un documento escrito, tienen el poder de evitar, frenar o terminar una discusión y un enfrentamiento, que puede promover la violencia y la fractura de un pilar importante de su vida. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

Posdata: Le sugiero y recomiendo darle una nueva lectura al capítulo de **EL MEJOR VENDEDOR DEL MUNDO**, pues le ayudará a visualizar más fácilmente, con quién y cómo podría lograr firmar este acuerdo de voluntades, que a continuación le voy a redactar.

El Contrato

Acuerdo de Voluntades

SUBJETIVIDADES DEL CONTRATO: Las partes acuerdan y convienen en aceptar los siguientes aspectos y consideraciones, vitales para la formalización del presente contrato y acuerdo de voluntades:

1. Que sólo se podrá recibir lo mejor del otro, cuando se da lo mejor de sí mismo.
2. Que si queremos que la otra persona cambie algunos aspectos y comportamientos en la relación, tendremos que cambiar primero nosotros.
3. Que para recibir, primero hay que dar.
4. Que el egoísmo y la autosuficiencia son el mayor cáncer que sufren las relaciones interpersonales y que nuestra relación puede estar ya sufriendo de esta enfermedad, aún sin darnos cuenta.
5. Que si queremos que algo cambie en nuestras vidas, tendremos que hacer cosas diferentes todo el tiempo.
6. Que la vida y las relaciones interpersonales son un Juego, que tiene condiciones y que funciona bajo el esquema del Trueque. Que cada uno produce y ofrece cosas diferentes y de esta manera nos com-



plementamos y ambos nos beneficiamos de todo el producido.

La firma del presente documento representa nuestra mayor manifestación y el deseo que tenemos los abajo firmantes, de conservar y construir una relación cada vez más sólida y soportada en el respeto, en el entendimiento y en la aceptación de las diferencias, que como seres humanos tenemos y que son fundamentales en el desarrollo y el bienestar de ambas personas individualmente vistas.

ALCANCE DEL CONTRATO: Los abajo firmantes, en aras de lograr una sana convivencia que nos permita crecer y disfrutar de la existencia y de la presencia del otro en nuestros propios espacios, momentos y entornos individuales, declaramos conocer todas y cada una de las condiciones descritas en el presente documento, y nos acogemos voluntariamente a éste, comprometiéndonos a cumplirlo a cabalidad.

OBJETO DEL CONTRATO: Las partes acuerdan, se comprometen y obligan a mantener, cumplir, actualizar y a mejorar todas y cada una las condiciones aquí plasmadas, y que se configuran como un acuerdo de voluntades, que buscan reducir, evitar y eliminar considerablemente las discusiones inútiles, por las diferencias apenas normales que se puedan presentar durante la convivencia y la relación propiamente dicha.

VIGENCIA DEL CONTRATO: El presente contrato tendrá una vigencia indefinida y sólo podrá ser revoca-



do de manera bilateral, mediante acuerdo escrito de las partes o de manera unilateral, con el compromiso que dicha terminación unilateral, no interrumpa o signifique una rotura total y definitiva de la relación y de la amistad que se forjó a lo largo de la convivencia familiar, social o laboral entre las partes.

Las partes acuerdan, convienen y se comprometen a que la terminación bilateral o unilateral del presente contrato y de todos sus anexos modificatorios, se producirá de manera armonizada, respetuosa y concertada, evitando agravios y enfrentamientos inútiles.

EXIGIBILIDAD Y APLICABILIDAD DE EL CONTRATO: Las partes acuerdan, se comprometen y obligan a que el presente contrato, podrá ser exigido y/o expuesto por cualquiera de las partes, cuando se esté iniciando una discusión inútil por cualquier razón, error, falla o incumplimiento que voluntaria o involuntariamente, pudo haber cometido la otra persona, que consciente e inconscientemente se hubiera cometido por cualquiera de las partes y que afecte negativamente el estado anímico de la otra, generando una fractura temporal en la estabilidad, la armonía y la tranquilidad de la relación.

Cualquiera que sea la parte o persona que exija y utilice el contrato para evitar, frenar o terminar definitivamente una discusión inútil en la cual estén inmersos, se compromete a guardar silencio, a no responder más a los agravios, mantener una actitud negociadora, e ir a buscar el contrato y entregarlo a la otra persona, indicando cuál



de las condiciones y/o acuerdos se está incumpliendo y que está generando la discusión y el problema; y seguirá guardando silencio, completo silencio.

La parte quien reciba el contrato y que podrá estar actuando como victimario, que esté dejando que sea la rabia, el egoísmo, la angustia o cualquier otra emoción, la que hable y maneje la situación, se compromete a guardar silencio por 10 minutos, respirar profundamente y revisar en el contrato entregado, el acuerdo o compromiso incumplido y guardará silencio, completo silencio.

Las partes acuerdan y se comprometen, a que será lo escrito en el contrato lo que dirima la situación, quien determine la causa y el posible responsable del malestar generado y el origen de la discusión, para asumir las responsabilidades correspondientes, ofrecer las pertinentes y convenientes disculpas y evitar o frenar una inútil y frecuente discusión.

Igualmente, las partes se comprometen y obligan a no dejar pasar más de tres (3) días a partir de la frustrada discusión, para conversar tranquilamente del tema, falla, error o incumplimiento que motivó la discusión y sacar sus propias conclusiones, o nuevos compromisos, que eviten reincidir en el mismo problema.

Vocabulario:

Frustrada Discusión: Entiéndase la capacidad de los integrantes o de uno de ellos, de evitar, frenar o terminar la



discusión y el enfrentamiento entre las partes.

Discusión Inútil: Entiéndase como el enfrentamiento o agarrada que no sirve para nada, en la cual sólo hay perdedores, que no conseguirá nada bueno y por el contrario le hará mucho daño a la relación.

DERECHOS Y DEBERES DE LAS PARTES: Las partes acuerdan, se comprometen y obligan a cumplir, garantizar y a respetar los derechos que se plasman en el siguiente cuadro, y que corresponden a las expectativas y necesidades que tiene cada una de las partes, con respecto a la convivencia y a la relación propiamente dicha, es decir, a lo que espera cada uno del otro y al compromiso adquirido por cada integrante, de brindar y suplir a la otra parte sus expectativas y necesidades, y que fueron previamente acordadas en el proceso de negociación que motivó el presente Contrato.

El siguiente cuadro contempla los acuerdos y los compromisos adquiridos por las partes, después de escuchar y de concertar cuales de las expectativas y necesidades de cada integrante, serán efectivamente suplidas por la otra parte, es decir, los derechos acordados para una de las partes, se convertirán automáticamente en las obligaciones y deberes de la otra parte y viceversa.

NOTA: Los derechos y compromisos aquí descritos, son **ficticios** que sirven sólo de ejemplo para el diligenciamiento del Contrato.



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?

DERECHOS Y DEBERES DE LAS PARTES	
Los Derechos de una de las partes se entenderán y traducirán en las Obligaciones de la otra.	
DERECHOS DE: Nombre	DERECHOS DE: Nombre
1. No me alzarás la vos delante de la gente y menos en privado.	1. Me darás y respetarás mis espacios y tiempo para con los amigos y actividades que me distraigan.
2. Respetaras mis gustos con relación a la forma de vestir, de comer y de interactuar con las demás personas.	2. Respetarás mi privacidad, los espacios y momentos en los cuales prefiera y me guste estar solo(a).
3. No me recalcarás constantemente mis defectos humanos y mis errores del pasado.	3. No me impondrás visitas, fiestas o actividades a las cuales no quiera asistir, sin importar la razón o la motivación que tenga.
4. Me podrás exigir para superarme y ser mejor ser humano y mejor Profesional, pero sin atropellarme ni violentarme. Dame y seguiré tu ejemplo, pero sólo en aquellas cosas que considere serán convenientes para mí y no para ti.	4. No pretenderás que piense, hable y actúe como tú. Somos diferentes y tengo una historia, unos sueños y unos proyectos diferentes a los tuyos.



5. No recibiré, ni aceptaré un promedio de notas del Colegio o de la Universidad inferior al 4.0%, pues será la recompensa a todo mi esfuerzo y sacrificio.	5. No volverás a ir por mí de sorpresa, cuando esté con todos mis amigos para llevarme a la casa
6.	6.
7.	7.
8.	8.
9.	9.
10.	10.
11.	11.
12.	12.
13.	13.
14.	14.
15.	15.
16.	16.
17.	17.
18.	18.
19.	19.
20.	20.

PLAZOS PARA CUMPLIR CON LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS: En caso de acordar un plazo o pe-



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?

río de tiempo para cumplir y/o brindar uno o varios de los compromisos y deberes aquí adquiridos, se relacionarán en el siguiente cuadro, indicando el compromiso adquirido (El derecho del Otro), con su respectiva fecha o plazo para ser cumplido por la parte comprometida.

TIEMPOS Y PLAZOS PARA CUMPLIR CON LOS COMPROMISOS	
Los derechos y compromisos no relacionados, se entenderán de cumplimiento inmediato	
DERECHOS DE: Nombre	DERECHOS DE: Nombre

DERECHOS Y DEBERES AUN NO ACORDADOS:

Las partes acuerdan y se comprometen a **exponer, expresar, a escuchar y a plasmar** en el presente contrato, todas aquellas expectativas y necesidades que tiene y espera cada una de la otra, que no fueron ni quedaron acordadas en el numeral anterior, y que por cualquier motivo, razón o circunstancia, la otra parte no está en capacidad de comprometerse a brindarlas, y en cuyo caso, no serán de obligatorio cumplimiento, mientras se encuentren plasmadas en el presente artículo del contrato, salvo que se acuerde una modificación y/o aceptación de las mismas o de algunas de ellas, posteriormente a la firma del



contrato, y se harán mediante anexo o modificación escrita y firmada por las partes.

En tal sentido las partes acuerdan, convienen y se comprometen a no generar, iniciar o motivar discusiones, enfrentamientos, pleitos, agravios o cualquier otra controversia, por no recibir o brindar cualquiera de los aspectos descritos en el siguiente cuadro, en razón que quedaron previamente acordados y claro para las partes, que no se brindarían, ni se recibirían de la otra parte.

NOTA: Los derechos y compromisos no adquiridos que se describen a continuación, son **ficticios** que sirven sólo de ejemplo para el diligenciamiento del Contrato.

DERECHOS Y DEBERES AUN NO ACORDADOS	
Condiciones, Expectativas y Necesidades de las Partes, a las cuales NO se Comprometen ni Obligan a Brindarlas.	
Nombre:	Nombre:
1. No me comprometo a llegar todos los días antes de las 7:00 PM, como lo has pretendido en estos años.	1. No me comprometo a girar sobre tu eje. Tú no eres mi único mundo y necesito y quiero compartir con otras personas y amigos.
2. No me comprometo a ir la casa de tu madre cada ocho días, como quieres que lo haga. Iré cuando realmente lo quiera hacer por mi propia voluntad.	2. No me puedo comprometer a dejar de celarte de manera inmediata, haré un esfuerzo para respetar los espacios y momentos que no estés conmigo.



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?

3. No me comprometo a llevarte a cada reunión y a cada actividad que tenga con mis compañeros, amigos y de la empresa, te llevaré e invitaré cuando sienta que la podemos pasar bien juntos.	3. No me puedo comprometer a ser tan organizado como quieres que sea, haré un esfuerzo para dejar el menor desorden posible.
4. No te obligaré, ni exigiré que me acompañes a todas partes y actividades que yo quiera. Estarás en los sitios, lugares y momentos que realmente quieras compartir conmigo o con otras personas incluso.	4. Tengo un temperamento fuerte, por lo que no me puedo comprometer a no responder en algunos momentos de forma agresiva, haré un esfuerzo para manejar mis emociones y controlar ese defecto que tengo y que tanto te afecta.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
8.	8.
9.	9.
10.	10.
11.	11.
12.	12.
13.	13.
14.	14.
15.	15.
16.	16.
17.	17.
18.	18.



19.	19.
20.	20.

ARBITRAMENTO: Las partes acuerdan y convienen, que en caso de presentarse una situación, que genere una discusión o un enfrentamiento y cuyo motivo pudiera no estar claramente definido o establecido en el presente contrato, se podrá recurrir a la intervención de un tercero, que a juicio de las partes, tenga la idoneidad, la madurez y la imparcialidad necesaria, para escuchar a las dos partes y entrar a dirimir la diferencia que se esté presentando, la razón de la misma y la solución más inmediata, a la cual las partes se acogerán y aceptarán, para efectos de finalizar o eliminar el motivo de discordia y de enfrentamiento.

La condición de Arbitramento, podrá ser utilizada o propuesta por cualquiera de las partes, en caso que no se llegue a ningún acuerdo, con relación a la situación o el evento que generó la discusión inútil y el enfrentamiento entre las partes, y que no estuviera claramente considerada en el contrato.

FUERZA MAYOR: Las partes acuerdan y convienen en aceptar y entender, que habrán y se podrán presentar situaciones y eventos accidentales, imprevisibles y de fuerza mayor, entendiéndose como tal, aquellos eventos o situaciones, que se salen del alcance, del control y de la voluntad de cualquiera de las partes y que podrían generar ocasionalmente el incumplimiento total o parcial de alguno o varios de los compromisos aquí adquiridos,



en cuyo caso, las partes se comprometen a promover un diálogo amigable, formal y oportuno, para analizar la situación puntual, escuchando con objetividad la posición, explicación y argumentación de la otra parte, con relación a los motivos de fuerza mayor, que le llevaron a incumplir un compromiso en particular.

MODIFICACIONES AL CONTRATO: Las partes acuerdan y convienen en aceptar y entender, que las necesidades, expectativas, gustos, preferencias y tendencias de cada integrante de la relación, podrán cambiar, variar en algún aspecto, modificarse o incluso desaparecer con el tiempo, descubriendo nuevas expectativas y necesidades, que no fueron incluidas por obvias razones en el presente contrato y en cuyo caso, las partes se comprometen y obligan a **expresar y a escuchar** objetivamente todas esas nuevas necesidades y expectativas, que surjan durante el proceso de maduración y fortalecimiento de la relación, logrando nuevos acuerdos de voluntades, que se incorporen al presente contrato, y que garanticen la plena satisfacción de cada una de las partes, erradicando de forma efectiva, esas discusiones inútiles y de paso, lograr una relación y una convivencia sumergida en un mar de entendimiento, tolerancia y armonía, elementos fundamentales para la felicidad individual de cada una de las partes.

Las modificaciones y nuevos acuerdos que se realicen durante la vigencia del presente contrato, se deberán realizar y formalizar mediante en el siguiente formato:



MODIFICACION #1 AL CONTRATO PRINCIPAL	
Los partes acuerdan y convienen en realizar las siguientes modificaciones al contrato principal	
NUEVOS DERECHOS Y DEBERES DE LAS PARTES	
DERECHOS DE: Nombre	DERECHOS DE: Nombre
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
8.	8.

TIEMPOS Y PLAZOS PARA CUMPLIR CON LOS NUEVOS COMPROMISOS MODIFICACION #1			
Los Derechos y Compromisos no Relacionados, se Entenderán de Cumplimiento Inmediato			
DERECHOS DE: Nombre		DERECHOS DE: Nombre	
DERECHO	Fecha para Cumplirlo	DERECHO	Fecha para Cumplirlo



EN SERIO PROMETÍMOS TODO ESTO?

NUEVOS DERECHOS Y DEBERES AUN NO ACORDADOS - MODIFICACIÓN #1	
Nuevas Condiciones, Expectativas y Necesidades de las Partes, a las cuales NO se Comprometen ni Obligan a Brindarlas.	
Nombre:	Nombre:
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Para constancia se firma en la ciudad de _____
en dos copias, el día ___ del mes _____ del año 20____

Nombre:

Parentesco / tipo de relacion:

Fecha:

Firma

Nombre:

Parentesco / tipo de relacion:

Fecha:

Firma

FIN DEL CONTRATO

Del Autor

Aquí termina mi parte del trabajo y de las muchas horas que me senté a pensar y a escribir, acerca de cómo podría venderle esta revolucionaria idea de tener un contrato escrito con alguien a quien le interese mantener bien y feliz a su lado.

Al final del cuento, fue esa mi mayor motivación para dejar de hacer muchas cosas de mi trabajo y de mi vida personal, y sentarme por horas a escribir esta carta de amistad para todos, de innovación y de revolución, con la esperanza de que no sólo no me tilde de estar loco, sino que también, le encuentre el sentido, la aplicabilidad y el beneficio que la filosofía de **EL CONTRATO** le podrá brindar en su vida y sus relaciones interpersonales.

Ahora corre por su cuenta y será usted quien tome la última decisión, si continúa con su vida y sus relaciones interpersonales tal y como las está viviendo o sufriendo de manera indefinida, o por lo menos, intenta hacer algo diferente para cambiar su historia y su vida, mejorarlas



y hacer de ellas verdaderas fuentes de tranquilidad, armonía y de concentración para el resto de proyectos que tiene por realizar y por alcanzar.

Si siente que no necesita de “**EL CONTRATO**”, pues todas sus relaciones son estables, amables y armoniosas, déjeme felicitarle y de paso, pedirle que nos cuente cómo lo ha conseguido, pues tendrá la responsabilidad social de compartir con los demás su sabiduría y estrategias, para que muchas personas podamos alcanzar su estado de felicidad y de éxito personal, en la forma de interrelacionarse con quienes le rodean.

Reciba un caluroso abrazo de este Jugador de la Vida, que sólo está lleno de buenas intenciones y que quiere, desea y sueña con aportar un granito de arena en la construcción de una mejor sociedad, de un mejor entorno familiar y de un mejor País, partiendo de la felicidad de los individuos. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

No olvide hacer el ejercicio que le propuse, y trate de recordar la o las últimas discusiones o enfrentamientos que ha tenido o que tuvo recientemente con su pareja, con su hijo, con sus padres, con un compañero, un amigo o incluso con su jefe, y piense y analice si la hubiera podido evitar o minimizar, si el tema, el error o la falla que generó y motivó la discusión, lo hubiera tenido previamente acordado, negociado y por escrito con la otra persona. Piense en esto por un momento, imagine la película, ruede nuevamente las imágenes del enfrentamiento, pero ahora con un contrato escrito en su mano. ¿Cómo



hubiera sido el desenlace y el final de esa historia, de esa discusión inútil?

Gracias DIOS por haberme permitido terminar este libro y contribuir de alguna manera, a que las personas que lo lean, sean igual o más felices que este servidor.

Posdata: Si logra firmar “EL CONTRATO” con alguien con quien conviva o necesite mantener una relación estable, por favor no deje de contármelo a través de la página www.alguienteobserva.com, pues celebraré con un buen vino, el saber que alguien está igual o más loco que yo. Ojalá fuera Usted. **Porque lo Escrito, Escrito está.**

Si desea obsequiar este libro, lo podrá conseguir en la siguiente dirección: Carrera 43 B #32 Sur 17 Envigado Antioquia Tel. 448 11 12

En la Página: www.alguienteobserva.com

F I N



EL CONTRATO

JUAN CARLOS DÍAZ JIMÉNEZ

Administrador de Empresas y Técnico en Seguros, Fundador y Líder de una reconocida e importante empresa de asesoría integral en Riesgos y Seguros **RISKS & PROTECTION LTDA**, autor de otros dos libros “**El Derecho a la Felicidad**” y “**Real Perdón y Olvido**”, conferencista y promotor de una filosofía de vida a la que llamó “**Alguien te Observa**”; **JUAN CARLOS DÍAZ JIMÉNEZ** nuevamente se compromete con los lectores a escribirles lo que bien ha llamado, una carta de amistad para todos, y a través de su nuevo libro “**EL CONTRATO**”, seguir avanzando en sus ideas innovadoras, que muestran nuevas maneras de ver, concebir y vivir sus relaciones interpersonales, desde el campo de la Estrategia y desde la óptica de lo Escrito.

EL CONTRATO, se convierte entonces en la nueva forma que encontró el Autor, de seguir aportando como empresario de los seguros y como patriota, a la construcción de un mejor entorno familiar, empresarial, social y claramente, a lograr entre todos la cimentación para un mejor País.

Del Autor

Si siente que no necesita de **EL CONTRATO**, pues todas sus relaciones son estables, amables y armoniosas, déjeme felicitarle y de paso, pedirle que nos cuente cómo lo ha conseguido, pues tendrá la responsabilidad social de compartir con los demás su sabiduría y estrategias, para que muchas personas podamos alcanzar su estado de felicidad y de éxito personal, en la forma de interrelacionarse con quienes le rodean.

