

Principio de Liderazgo

Confrontación

"La repuesta suave aparta el enojo, pero las palabras ásperas provocan dispuesta." Proverbios 15:1



Escrito por John Schrock—Hombre de negocios.

Subraye los conceptos importantes encontrados en este principio.

Cuando somos confrontados por alguien, nuestra tendencia natural es ponernos a la defensiva ó ser argumentadores. Esto es porque queremos estar siempre en lo correcto. Estar equivocado es considerado humillante y hiere nuestro orgullo. Por lo tanto, defendemos nuestra posición inclusive sabiendo que estamos equivocados ó hemos exagerado la verdad. Nadie está siempre en lo correcto en todas las situaciones. En cambio, todos estamos con frecuencia, parcialmente en lo correcto. Es éste "parcialmente en lo correcto" lo que nos genera los siguientes problemas:

1. Como sabemos que estamos por lo menos parcialmente en lo correcto, abrimos nuestra boca y libremente damos nuestras opiniones.
2. Cuando hemos expresado nuestras opiniones, estamos comprometidos a defender nuestra posición. No es fácil admitir que estemos equivocados.

No podemos tener buena comunicación sin buenas relaciones. Las buenas relaciones nos dan el derecho de comunicar nuestra opinión sin conflictos. La comunicación pobre destruye las relaciones, gasta mucho tiempo y energía y nos obstaculiza para la resolución de los problemas.

Sí, podemos ganar una discusión, pero perder la batalla ó el argumento que tratábamos de defender, y posiblemente perder también un amigo, en el proceso. Cuando tenemos desacuerdos; los cuales todos tenemos, no solo es importante el "reconciliarse con el enemigo pronto," (Mateo 5:25) sino igualmente manejar y

controlar nuestro tono de voz. "Una respuesta suave" desarma la ira. Cuando nuestra respuesta es suave y amable, nuestros oponentes nos respetarán y considerarán nuestro punto de vista. Esto nos da la oportunidad de continuar la discusión. Es increíble qué tan poderosas son las palabras en las manos de aquellos que saben como usarlas. Las palabras "Lo siento" son poderosas, pero cuando vienen de una lengua suave y sensitiva, desarman. Una respuesta s-u-a-v-e y l-e-n-t-a, es más poderosa que tanques y pistolas.

Hay tres preguntas que debemos formularnos antes de entrar en el debate:

1. ¿Qué tan enterado estoy del tema? No muestre arrogancia, que es diferente a confianza, y pruebe reteniendo todos sus conocimientos; y tal vez ellos se sorprenderán.
2. ¿Qué tanto control tengo sobre mis emociones? No deje que la ira lo controle, respire profundo antes de responder.
3. Sé cuándo decir: "¡Usted puede estar en lo correcto!" ó "¡Ese es un punto interesante!"

Todos los buenos comunicadores saben como mostrarse humildes. Y no es malo decir: "No sé," ó "No estoy seguro." La manera como usamos y manejamos las palabras puede determinar la guerra ó la paz, amigos ó enemigos, y fracaso ó éxito en la vida. Debemos recordar que es mejor llevarnos parte de algo que nada de todo. El hombre que sabe lo que sabe, no tiene que gritar ó ser agresivo. Si lo hace, puede interpretarse como un signo de su inseguridad. Puede ser muy vergonzoso gritar cuando se está equivocado.

Podemos evitar muchos problemas y ser más productivos al dar respuestas

suaves a aquellos que son arrogantes y agresivos. Cuando las discusiones crean más calor que luz, es tiempo de devolver una respuesta suave y dejar a otros avergonzarse con su gritería. Nunca deberíamos irnos sin establecer un cierre respetuoso.

Este principio es parte del programa de desarrollo de carácter en un año:

Fundamentos para el logro.

Preguntas para discutir:

¿Cómo responde usualmente cuando alguien le dice algo con ira ó arrogancia?

¿Qué aspecto de este principio lo reta más?

Medición personal con respecto al Principio:

¿Que tan bien aplica usted este principio en su vida?

(10 siendo lo más alto, 1 siendo lo más bajo)

¿Ve la importancia de subir la calificación?

Pensamiento para Reflexionar:

La mejor manera de ganar, es olvidar que existe un marcador.

Para más de estos Principios y Recursos adicionales visite

www.lared.org