

Princípio de Liderança

Confronto



“A resposta delicada acalma o furor, mas a palavra dura aumenta a raiva.” Provérbios 15:1

Por John Schrock – Homem de Negócios.

Sublinhe os conceitos importantes encontrados neste princípio.

Quando somos confrontados por alguém, nossa tendência natural é de ficar na defensiva ou argumentando. Isso porque queremos sempre estar corretos. Estar errado é considerado humilhante e fere nosso orgulho. Por outro lado, defendemos nossa posição inclusive sabendo que estamos errados ou que “exageramos” na verdade. Ninguém está sempre correto em todas as situações. Todos estamos com frequência, parcialmente corretos. E é esse “parcialmente corretos” que nos gera os seguintes problemas:

1 Ao saber que estamos pelo menos parcialmente corretos, abrimos nossa boca e livremente damos nossas opiniões;

2 Quando expressamos nossas opiniões, estamos comprometidos a defender nossa posição. Não é fácil admitir quando estamos errados.

Não podemos ter boa comunicação sem bons relacionamentos. Eles nos dão o direito de comunicar nossa opinião sem conflitos. A comunicação pobre destrói os relacionamentos, gasta muito tempo e energia e se torna um obstáculo para a resolução dos problemas.

Podemos ganhar uma discussão, mas, perder a batalha ou o argumento que tratávamos de defender; inclusive, podemos até perder a um amigo. Quando temos desavenças, as quais todos temos, é importante “reconciliar-se com a outra pessoa logo” (Mateus 5:25), mas também dirigir e controlar nosso tom de voz. “Uma resposta delicada” desarma a ira. Quando nossa resposta é suave e amável, nossos oponentes nos respeitarão e

considerarão nosso ponto de vista. Isso nos dá a oportunidade de continuar a discussão. É maravilhoso como as palavras são poderosas nas mãos daqueles que sabem como usá-las. As palavras “sinto muito” são poderosas, mas quando vem de uma língua suave e sensível, desarmam. Uma resposta suave e lenta é mais poderosa que tanques e armas..

Há três perguntas que devemos responder antes de entrar num debate:

1 Quanto conheço sobre esse assunto? Não mostre arrogância, pois é bem diferente da confiança; tente reter todos os novos conhecimentos sobre o assunto, talvez eles se surpreendam.

2 Até que ponto consigo controlar minhas emoções? Não deixe que a ira o domine, respire fundo antes de responder;

3 Sei quando dizer: “Você está correto!” ou “Esse é um ponto interessante”.

Todos os bons comunicadores sabem como se mostrar humildes. Não é ruim

dizer: “Não sei”, ou “Não tenho certeza”. A maneira como usamos e dirigimos nossas palavras pode determinar a guerra ou a paz, amigos ou inimigos, e fracasso ou sucesso na vida. Devemos lembrar que é melhor ganhar parte de algo do que ficar sem nada. O homem que “sabe o que sabe”, não tem que gritar ou ser agressivo. Isso pode parecer um sinal de insegurança. Pode ser muito vergonhoso gritar quando se está errado.

Podemos evitar muitos problemas e ser mais produtivos ao dar respostas suaves àqueles que são arrogantes e agressivos. Quando as discussões criam mais calor do que luz, é tempo de devolver uma resposta suave e deixar os outros serem envergonhados sozinhos por sua gritaria. Nunca deveríamos sair sem estabelecer uma conclusão respeitosa.

Este princípio é parte do programa de desenvolvimento de caráter em um ano:

Fundamentos para o Êxito.

Pensamento para Reflexão:

A melhor forma de ganhar, é esquecer que existe um placar.

Avalie você próprio com nota de 1 a 10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Porque você se avaliou com esta nota ?										
Quais os benefícios que você obterá com nota maior de avaliação?										
Quais ações específicas você pode colocar em prática para testar os benefícios deste princípio?										
Lista de verificação diária de leitura dos princípios	D	S	T	Q	Q	S	S			

Completado

Não completado