



Pan de Vida
COLOMBIA

Fundamentos para Liderazgo de influencia

ENTENDER A LAS PERSONAS

"Porque el Señor otorga sabiduría. Cada una de sus palabras es un tesoro de conocimiento y comprensión", Pr. 2:6

Qué es

El mundo actual está lleno de sofisticados sistemas de comunicación. Sin embargo, muy poco hemos mejorado en entendernos los unos con los otros.

Como tenemos diferente estado de crecimiento, tenemos distintas opiniones que crean conflictos. Entender a las personas es en realidad la llave que abre la sabiduría para resolver esos conflictos.

Ingredientes

En el carácter de las personas que entienden a los demás encontramos estos ingredientes:

1. Entienden las necesidades de la gente que los rodea. Saben qué quieren y por qué lo quieren. A veces, lo único que ellos desean es ser apreciados y reconocidos. Cada uno de nosotros tiene, como ser humano, al menos las siguientes cuatro necesidades básicas:

1. *Ser amado.*
2. *Experimentar un sentido de logro y autoestima.*
3. *Experimentar el sentido de pertenencia.*
4. *Sentirse económicamente seguro.*

Si nos guiamos por las cuatro necesidades básicas de la gente para entenderla, llegaremos a ser buenos líderes, de lo contrario, será muy difícil.

2. Motivan a la gente para que sirva a otros. La conocen y saben cómo dirigirla y cómo lograr de ella una respuesta acertada. ¡Qué llave para el liderazgo es esta!

3. Saben cuáles son las debilidades y cuáles las fortalezas de los demás. Así pueden trabajar hombro a hombro, aun en medio de diferencias y de opiniones distintas.

4. Saben cómo ubicar a las personas según sus capacidades. Entender las debilidades de alguien para cubrirlas con las fortalezas de otro, es una habilidad que requiere agudeza y comprensión de la naturaleza humana.

Podemos destruir a la gente al tratar de ponerla en un molde al cual no pertenece. Las personas tienen diferentes habilidades y temperamentos, lo que las hace diferentes. Aplicar este principio es una llave para el éxito y simplifica la vida: no somos iguales, somos diferentes, pero cada uno tiene un lugar en la vida. Debemos encontrar tal lugar.

Poner a todo el mundo en un mismo molde es destructivo e insatisfactorio y ninguna sociedad vivirá para siempre bajo este concepto.

Beneficios

Entender a las personas:

- **Nos evitará muchos conflictos.** Podremos liderar y motivar a los demás.
- **Nos dará un corazón perdonador.** Es interesante que el perdón haga parte de este principio. Cuando entendemos a una persona, no la juzgamos. Posiblemente hayamos estado en una situación similar o pasado por la misma circunstancia. Nos

hacemos una idea completamente diferente de esa persona.

- **Somos más tolerantes.** La tolerancia es un aspecto supremamente crucial en los negocios, en la familia, y en las relaciones. El buen entendimiento nos provee también de una actitud de perdón.

Pasos a seguir

1. **Entender la ignorancia de las personas o el porqué de lo que hicieron.** Preguntarles qué personas y qué les aportaron al código de comportamiento que aplican. La gente quiere ser amable y buena, pero las circunstancias, la presión en la vida, y sus códigos, las empuja más allá de sus esperanzas y de sus sueños.
2. **Darles a conocer los verdaderos principios para que logren transformarse y así desplegar todo el potencial que hay en ellas.**
3. **No desarrollar una actitud condenadora.** Cuando no entendemos a las personas generamos muchos conflictos innecesarios, una actitud que nos lastima

más a nosotros mismos. La mayoría de los conflictos se originan porque no nos entendemos los unos con los otros.

El sabio rey Salomón hablaba mucho acerca de cierta clase de personas: los necios, los burladores, los rebeldes, los perezosos y otros. Era sabio y famoso porque los entendía y sabía como tratarlos. Él experimentó gran fama y éxito porque entendía a su gente y ellos lo llamaban sabio. Si no entendemos a los burladores y rebeldes, tendremos muchos conflictos y desarrollaremos una actitud negativa contra ellos.

4. Si tenemos un negocio, **debemos entender a los empleados para poder motivarlos bien y obtener un buen rendimiento.**
5. **Conocer las necesidades de nuestros clientes;** de lo contrario, sólo les servimos pero no los satisfacemos.

Cuadro de acción

Evalúese de 1 a 10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Por qué no se calificó con 10? <i>(apóyese en la sección Ingredientes)</i>										
¿Qué beneficios obtendrá al subir su calificación? <i>(apóyese en la sección Beneficios)</i>										
Tarea - aplicación <i>(apóyese en la sección Pasos a seguir)</i>										
¿Qué va a hacer?										
¿Con quién?										
¿Cuándo?										
Lea diariamente este principio	<i>Control diario de lectura</i>									
	L	M	M	J	V	S	D			