



**Pan de Vida**  
COLOMBIA

# Fundamentos para Liderazgo de influencia

## JUICIOS

*"Toda versión parece verdadera hasta que aparece quien presenta el otro punto de vista y pone las cosas en claro", Pr. 18:17*

### Qué es

Una de las características más apreciadas de un líder es su capacidad de hacer juicios correctos. Los juicios correctos no se obtienen y se mantienen automáticamente. Al contrario, se basan en el entendimiento diario de las situaciones y de las personas.

Liderazgo es guiar a las personas a través de problemas, teniéndolos enfocados en el resultado deseado. Eso requiere de un buen juicio, de lo contrario, los problemas se convierten en un desastre.

Se puede juzgar solo cuando se han escuchado las versiones de las partes de un problema. Así sucede en los tribunales y aun en nuestras propias vidas, por eso dicen: "Diga la verdad, solo la verdad y nada más que la verdad". La verdad completa.

La capacidad de discernir a través de las cortinas de humo de barreras como son los sentimientos y las diferentes opiniones es una de las manifestaciones más preciadas del carácter y exige mucho coraje. Llegamos a hacer buenos juicios si podemos encontrar la razón de las cosas. Asumimos retos, tomamos riesgos y obtenemos beneficios.

### Ingredientes

Así es el perfil de las personas que poseen buen juicio:

1. Son honestas consigo mismas y no tienen intenciones escondidas. Las personas no serán honestas con nosotros a menos que sepan que somos

honestos. Para que puedan aceptar nuestras decisiones deben entender que somos transparentes en nuestros juicios. En un ciclo que se repite y se alimenta a sí mismo, las otras personas serán transparentes con nosotros y podremos emitir juicios.

2. Se preocupan más por lo que es correcto que por quién tiene la razón.

3. Piden otras opiniones. No son demasiado orgullosas para pedir otras opiniones.

### Beneficios

Cuando somos capaces de hacer juicios correctos nuestra madurez de carácter se manifiesta en:

- **No tomar decisiones bajo presión.** Así nos reconocerán como personas sabias. Una de nuestras prácticas predilectas debiera ser la de consultarlo todo antes de emitir un juicio. La frase "Quiero volver a consultarlo con la almohada" resalta esta prudencia.
- **Analizar detenidamente** es en realidad una buena práctica porque nos ahorra un sinnúmero de problemas y nos permite contemplar bajo varios enfoques un asunto.
- **Los juicios actuales marcan nuestro futuro.** De allí la importancia de pensar antes de decidir y de proyectarnos hacia el futuro.
- **Adquiere una amplia comprensión de la vida misma y de la gente.** El hacer juicios y tomar decisiones está vinculado con la capacidad de entender el temperamento de las personas y sus

motivos al actuar y reaccionar. Para las personas de carácter este entendimiento de los demás es un propósito de toda la vida.

## Pasos a seguir

Para emitir nuestros juicios debemos:

- 1. Juzgarnos a nosotros mismos.** Antes de juzgar a los otros debemos primero juzgarnos a nosotros mismos porque tendemos a juzgar a los demás de acuerdo con nuestra propia percepción. Normalmente vemos en los otros lo que vemos en nosotros. Si somos codiciosos, odiosos o conflictivos, pensamos que los otros son iguales.
- 2. Vea dentro del corazón del problema o de la persona,** sin dejar que interfieran sus intereses personales o sentimientos. Eso es siempre fácil porque en cada situación hay personas con sus propios temperamentos involucrados. La mayoría de los problemas son problemas de las personas involucrando sus emociones y temperamentos. Cada uno trata de presentar su punto de vista del problema. Naturalmente, cada uno quiere evitar ser acusado.
- 3. El buen juicio viene de filtrar la basura** escuchando a ambas partes del problema hasta que descubrimos la verdad. Cualquier historia suena bien, hasta que oímos el otro lado de la historia. Una vez aclarado todo, debemos juzgar y tomar una decisión.
- 4. En la mayoría de los casos no es aconsejable culpar solamente a una persona, sino al equipo, porque se necesita un grupo para ganar.** Si culpa solo a una persona, divide al equipo. Un buen argumento que puede utilizar es "sé que Juan falló primeramente, pero si todos hubieran sido más cuidadosos el problema se hubiera evitado". Recuerde, culpar solamente a una persona destruye el equipo.
- 5. Perdona y fije las normas para el futuro.** Culpar a la gente por errores pasados bloquea el desarrollo porque encadena a la gente en el pasado y los aleja del futuro.

Debemos ser capaces de tomar decisiones en este mundo de las ventas a presión. Muchos vendedores al vender tratan de controlar los pensamientos de una persona para que vea solo un lado del asunto hasta que ha firmado un contrato.

Hacer juicios correctos es un valor que se requiere cada hora y cada día. Debemos buscar la verdad en cada asunto y entonces juzgar con un corazón puro. Si no nos dejamos presionar por las circunstancias cuando debemos hacer buenos juicios, somos considerados personas sabias.

## 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>										
<b>Tarea - aplicación</b> <i>(apóyese en la sección Pasos a seguir)</i> ¿Qué va a hacer? ¿Con quién? ¿Cuándo?										Cumplí <input type="checkbox"/>
										No Cumplí <input type="checkbox"/>
Lea diariamente este principio	Control diario de lectura									
	L	M	M	J	V	S	D			