



“La confianza se crea cuando alguien está vulnerable y no se saca provecho de ello”

¿QUÉ ES EL VALOR DE LA CONFIANZA?

La palabra *confianza* proviene de la conjunción de dos palabras: "Con Fe".

- Como valor tiene connotaciones mucho más amplias y profundas: implica fe en alguien, seguridad en la rectitud del otro, expectativas positivas ante las capacidades de alguien.
- Seguridad, autenticidad, fe en sí mismo y en los demás, son elementos esenciales de este valor.
- La confianza es el producto de la confiabilidad que nace del carácter y la competencia de una persona o una organización.

¿POR QUÉ PRACTICAR EL VALOR?

La confianza es la única cosa que si se remueve puede llegar a destruir el gobierno más poderoso, el negocio más exitoso, la amistad más sólida, el amor más profundo. Sin embargo si se desarrolla y se potencia es lo único que puede crear éxito sin precedentes, generar prosperidad en todas las dimensiones de la vida. Lamentablemente este importante valor es incomprendido y subestimado.

OBSTÁCULOS

- Deslealtad
- Inconsistencia
- Incongruencia
- Incompetencia
- Irresponsabilidad

“La confianza es la competencia clave del liderazgo de la nueva economía global”

¿CÓMO PRACTICAR EL VALOR?

La confianza es un activo para cualquier negocio. Cuando la confianza es alta la velocidad de ejecución sube y los costos bajan. Todos somos capaces de generar, favorecer o incluso recuperar el valor de la Confianza.

A continuación tres claves para desarrollarlo:

1.- AUTOCONFIANZA – CREDIBILIDAD

Es la confianza que tenemos en nosotros mismos, en nuestra capacidad de establecer y cumplir metas, mantener compromisos, inspirando confianza en los demás. Se basa en cuatro núcleos:

- INTEGRIDAD
¿Eres congruente?
- INTENCIÓN / PROPÓSITO
¿Cuáles son tus motivos?
- CAPACIDADES / COMPETENCIAS
¿Eres relevante?
- RESULTADOS
¿Cuál es tu historial de logros?

2.- CONFIANZA DE RELACIÓN - CONSISTENCIA

Es la capacidad para establecer relaciones confiables, en forma habitual.

13 comportamientos para generar confianza:
Hablar claramente • Mostrar respeto • Crear transparencia • Corregir las faltas • Mostrar lealtad • Obtener resultados • Mejorar • Enfrentar la realidad • Clarificar las expectativas • Asumir la responsabilidad • Escuchar primero • Honrar compromisos • Extender la confianza.

3.- CONFIANZA EMPRESARIAL – ALINEAMIENTO

Ocurre cuando la organización se alinea para objetivos consistentes. La confianza alinea los objetivos. Las personas trabajan mejor en un ambiente de confianza; el valor aumenta las ventas suben, hay trabajo en equipo, eficiencia, lealtad.

DESAFIÁTE A TI MISMO

Escribe que harás consistentemente para desarrollar este valor: