



*“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: