

SER CONFIABLE, GENERA RELACIONES DE BENEFICIO MUTUO Y GRANDES NEGOCIOS

La confianza genera relaciones de beneficio mutuo y permite crear resultados sinérgicos que hacen que: relaciones, equipos y compañías multipliquen sus ganancias.

Todos hablamos de generar o crear confianza y que tanta confianza tenemos en los demás, cuando parece un término que cada vez se va acabando en las relaciones interpersonales y qué decir de los equipos y organizaciones. No hay duda que contando con la confianza en un equipo, interacción u organización, los objetivos se logran en menos tiempo y con mejores resultados.

Ingredientes para generar confianza:

1 Integridad, parece fácil el término y conocido por todos, pero poco aplicado en la actualidad, para esto se requiere tener carácter. Está compuesto por tres elementos indispensables:

a) Congruencia, lo que piensas, dices y haces, debe ser lo mismo. Esto comienza con tu diálogo y compromiso interior. Primero comienza con uno, cuando piensa en hacer algo, realmente se compromete y lo cumple o busca maneras de justificar la falta de acción. En segundo lugar está, cuando el compromiso se adquiere con otras personas, sin requerir, empeñar la palabra o firmar un documento, el solo hecho de decir que lo realizará, es suficiente para cumplirlo.

b) Madurez y equilibrio, por consiguiente buscar el beneficio tanto de los demás, como el propio, sin pasar por encima de los valores de los demás pero tener el suficiente valor para defender los propios, sin agresión.

c) Pensar que el sol sale para todos, cuando el pensamiento es de escasez, cada vez que tenga la oportunidad de obtener algo en su beneficio, aún pasando por encima de los demás, lo hará. Esto generará desconfianza. Pero, cuando se piensa que el sol sale para todos y que todos podemos realizar relaciones de beneficio mutuo en donde cada quien obtenga los resultados que busca, se logra buscar el beneficio propio, así como el de los demás.

2 Competencia. Significa contar con los conocimientos, habilidades, actitud y experiencia para realizar una actividad.

Se podrá tener el carácter y confiar en esa persona, pero si no cuenta con la competencia, seguramente no se le permitirá realizar la actividad. Si confía en la persona y esta nunca ha realizado la actividad que se requiere, ¿le permitirá realizarla o dudará de encomendársela?

Las organizaciones, así como las interacciones, buscan personas que logren resultados, sin estos, no hay beneficio que compartir o celebrar. Podrán hablar y decir muchas cosas pero lo que cuenta en realidad, son los resultados que de su competencia se logre. Las organizaciones mantienen tarde o temprano a las personas que logran resultados.

En conclusión debe cuidar generar confianza en sus relaciones a través de ser integro y competente en su función o responsabilidad.
La pregunta que está en el aire es...

¿eres confiable?



Oscar Vázquez Guevara
DIRECTOR CONSULTORÍA Y CAPACITACIÓN

www.grupomdc.com

