

Los 4 Núcleos de la Credibilidad



La confianza es una función de dos cosas: el carácter y la competencia. El carácter incluye su integridad, sus motivos, su intención con la gente. La competencia incluye sus capacidades, sus habilidades, sus resultados y su historial.

La buena noticia es que podemos aumentar nuestra credibilidad y podemos aumentarla rápidamente, especialmente si entendemos los cuatro elementos clave o los cuatro "núcleos" que son fundamentales. Dos de estos núcleos tratan del carácter; los otros dos tratan sobre competencia.

Núcleo 1: Integridad

Para usar la metáfora del árbol, la integridad es la raíz. Aunque está bajo tierra y ni siquiera es visible la mayor parte del tiempo, es absolutamente vital para la nutrición, la fuerza, la estabilidad y el crecimiento de todo el árbol.

Todos hemos visto personas con una capacidad enorme, resultados sólidos, incluso a veces con buenas intenciones, que desafortunadamente hacen lo que están haciendo de manera deshonesta o sin principios. Es la mentalidad de "el fin justifica los medios".

Por otro lado, tener solamente integridad, y no los otros tres núcleos, es ser un "buen tipo", tal vez incluso una persona completamente honesta, que es básicamente inútil.

Para la mayoría de las personas, integridad significa honestidad: decir la verdad y dejar la impresión correcta. Pero hay al menos tres cualidades adicionales: congruencia, humildad y coraje.

Entonces, ¿cómo hacemos para aumentar nuestra integridad?

1. Haga y cumpla compromisos con usted mismo.
2. Tenga una convicción.
3. Sea asertivo.

Núcleo 2: Intención

En el diccionario, la intención se define como "plan" o "propósito". Ninguna discusión sobre la intención estaría completa sin hablar de tres cosas: motivo, agenda y comportamiento.

Motivo

- El motivo es su razón para hacer algo, e inspira la mayor confianza cuando muestra una preocupación genuina por las personas, los propósitos y la sociedad en su conjunto.

Agenda

- La agenda surge de un motivo. Es lo que pretendes hacer o promover por tu motivo. La intención que inspira la mayor confianza es buscar el beneficio mutuo, darse cuenta de que la vida es interdependiente y buscar soluciones que generen confianza y beneficio para todos.

Comportamiento

- Por lo general, el comportamiento es la manifestación del motivo y la agenda. El comportamiento que mejor crea credibilidad e inspira confianza es actuar en el mejor interés de los demás. Es fácil decir "me importa" y "quiero que ganes", pero es nuestro comportamiento real lo que demuestra si lo decimos en serio o no.

En muchas organizaciones, el mensaje que comunica el comportamiento no es "nos importa"; es más bien "eres prescindible". Es importante tener en cuenta que a veces, desafortunadamente, un mal comportamiento resulta ser una mala ejecución de buenas intenciones.

1. Examina y redefine tus motivos. Es una tendencia humana asumir que tenemos una buena, o al menos justificable, intención.
2. Declare su intención. Señala su comportamiento y les permite a las personas saber qué buscar para que lo reconozcan cuando lo vean.
3. Elija abundancia. Abundancia significa que hay suficiente para todos. Lo contrario, la escasez, dice que hay mucho para todos, y si lo obtienes, no lo haré.

Las personas que son modelos, los líderes que se autoexaminan y las personas que están atentos a la intención, sirven como poderosos recordatorios de que podemos hacer algo, incluso con los más profundos desafíos personales del carácter que afectan la credibilidad. Pues sabemos que el carácter es el requisito previo de la confianza.

Nucleo 3: Capacidades

Usando la metáfora de un árbol, las capacidades son las ramas que producen los frutos o los resultados. Las capacidades son particularmente esenciales en la economía cambiante de hoy, donde la tecnología y la globalización están desactualizando los conjuntos de habilidades más rápido que nunca.

Una forma de pensar sobre las diversas dimensiones de las capacidades es recordar estas palabras: Talentos, Actitudes, Habilidades, Conocimientos, Estilo.

Los talentos son nuestros dones y fortalezas naturales. *Las actitudes* representan nuestros paradigmas, nuestra forma de ver, así como nuestras formas de ser. *Las habilidades* son nuestras competencias, las cosas que podemos hacer bien. *El conocimiento* representa nuestro aprendizaje, percepción, comprensión y conciencia. *El estilo* representa nuestro enfoque y personalidad.

El fin en mente aquí es desarrollar esos cinco elementos y crear la mejor alineación posible entre nuestros dones naturales, nuestras pasiones, nuestras habilidades, conocimiento y estilo y la oportunidad de ganar, contribuir, marcar la diferencia.

Para mejorar la credibilidad aumentando las capacidades:

1. Utilice sus fortalezas.
2. Manténgase relevante.
3. Sepa adónde va.

Núcleo 4: Resultados

¡Los resultados importan! Son importantes para su credibilidad. En palabras de Jack Welch, tener resultados es como tener "fichas de desempeño" sobre la mesa. Te dan influencia.

Volviendo una vez más a la metáfora del árbol, los resultados son los frutos: el propósito final tangible, medible y el producto de las raíces, el tronco y las ramas.

Hay tres indicadores clave mediante los cuales las personas evalúan los resultados: desempeño pasado, desempeño presente y desempeño futuro anticipado.

Dada la importancia de los resultados para establecer credibilidad y confianza tanto con nosotros mismos como con los demás, la pregunta es: ¿Cómo podemos mejorar nuestros resultados?

1. Asumir la responsabilidad de los resultados.
2. Confíe que va a ganar.
3. Mantengase firme hasta el final.