

Los 13 Comportamientos de Alta Confianza



Estos 13 comportamientos son comunes a los líderes y personas de alta confianza en todo el mundo. A medida que trabaja en comportarse de manera que genere confianza, una forma útil de visualizar y cuantificar sus esfuerzos es pensar en términos de "cuentas bancarias". Recuerde, al igual que las relaciones, cada cuenta bancaria es única; todos los depósitos y retiros no son iguales; y lo que constituye un depósito para una persona puede no serlo para otra.

Los 13 comportamientos requieren una combinación de carácter y competencia. Los primeros cinco surgen inicialmente del carácter, los segundos cinco de la competencia y los últimos tres de una mezcla casi igual de carácter y competencia.

Sin embargo, llevados al extremo, estos comportamientos no generan confianza, y el "opuesto" o la "falsificación" de cada comportamiento crea los mayores retiros.

Comportamientos basados en conductas

Conducta #1 : Hable con franqueza.

Comuníquese con claridad para que no lo malinterpreten. Preceda sus discusiones declarando su intención, para que no deje ninguna duda sobre lo que está pensando. Los comportamientos falsos incluyen retener información, adular y engañar. Sea honesto y llame a las cosas por lo que son. No manipule a la gente, no distorsione los hechos ni deje falsas impresiones.

Conducta # 2: Demuestre respeto.

Este comportamiento se basa en los principios de respeto, justicia, bondad, amor y cortesía. Lo contrario se experimenta comúnmente como una falta de respeto, que es un gran problema, tanto en el trabajo como en el hogar. La falsificación es fingir respeto o preocupación o, lo más insidioso de todo, mostrar respeto y preocupación solo por aquellos que pueden hacer algo por usted.

Conducta # 3: Crear Transparencia.

Sea real y genuino, diga la verdad de una manera que la gente pueda verificar. Lo contrario es oscurecer, y la falsificación es una ilusión de pretender que las cosas son diferentes de lo que son. Puede establecer la confianza rápidamente siendo abierto y auténtico, yendo por el lado de la divulgación y sin tener agendas ocultas.

Conducta # 4: Corregir los Errores.

Haga una restitución en lugar de simplemente disculparse. Lo contrario es negar o justificar los errores debido al ego y al orgullo, la falsificación es encubrir los errores. Discúlpese rápidamente, tome medidas para restituir cuando sea posible y demuestre humildad personal para lograr este comportamiento.

Conducta # 5: Mostrar lealtad.

Dé crédito a los demás y hable de las personas como si estuvieran presentes. Lo contrario es atribuirse el mérito o no representar a las personas de forma justa. La falsificación es parecer que comparte el crédito, pero luego minimiza la contribución de otros cuando están fuera. Para exhibir un carácter confiable, dé crédito libremente, no hable mal de las personas a sus espaldas y no revele la información privada de los demás.

Conducta # 6: Entrega resultados.

Esta es una forma de convertir a los cínicos y establecer confianza en una nueva relación. Debido a que a menudo es difícil medir los resultados, tómese un tiempo para definirlos por adelantado. Al establecer un historial, hacer que sucedan las cosas correctas, llegar a tiempo y dentro del presupuesto, y no

poner excusas para no cumplir, recupera rápidamente la confianza perdida en el lado de la competencia.

Conducta #7 : Mejora.

Mejore continuamente aprendiendo, creciendo y renovándose. Otros desarrollarán la confianza en su capacidad para tener éxito en un entorno que cambia rápidamente. Lo opuesto es la entropía y el deterioro, mientras que la falsificación es el estudiante eterno, siempre aprendiendo, pero nunca produciendo. No tenga miedo de cometer errores, pero aprenda de ellos. Desarrollar sistemas de retroalimentación formales e informales y responder a ellos.

Conducta # 8: Confrontar la realidad.

Afronte los problemas difíciles de frente. Esto afecta la velocidad y el costo al facilitar la interacción abierta y el logro rápido y también le permite involucrar la creatividad, la capacidad y la sinergia de los demás para resolver problemas. Cuando los líderes usan el comportamiento opuesto al ignorar los problemas, pagan un impuesto enorme cuando las personas sienten que están siendo deshonestos. Es mucho mejor abordar los problemas reales y liderar con valentía las discusiones sobre temas incómodos.

Conducta # 9: Aclare las expectativas.

Cree una visión compartida y un acuerdo desde el principio. Lo contrario es dejar expectativas indefinidas y la falsificación es ser vago en los detalles. Tenga en cuenta que la mayoría de las circunstancias abarcan tres variables: calidad, velocidad y costo, pero solo puede tener dos. Siempre

discuta y revele las expectativas, y nunca asuma que son claras o compartidas. Renegocie si es necesario, pero no viole las expectativas una vez que hayan sido validadas.

Conducta # 10: Practique la responsabilidad.

Hágase responsable a usted mismo y a los demás. Los líderes que generan confianza hacen ambas cosas. Lo contrario es no asumir la responsabilidad, y la falsificación es señalar con el dedo. Otras personas responden a la responsabilidad, especialmente los artistas intérpretes o ejecutantes. Quieren rendir cuentas. No evite ni eluda la responsabilidad y tenga claro cómo comunicará el progreso.

Comportamientos de carácter y competencia

Conducta # 11: Escuche primero.

Comprenda genuinamente los pensamientos y sentimientos de otra persona, antes de intentar diagnosticar o aconsejar. Lo opuesto y falso es hablar primero y escuchar al final, o no escuchar nada, y fingir escuchar mientras espera su propia oportunidad de hablar. Escuchar le enseña qué comportamientos generan dividendos. Usa tus ojos y tu instinto para escuchar tan bien como tus oídos, y no presumas que sabes lo que les importa a los demás.

Conducta # 12: Mantenga los compromisos.

Es la forma más rápida de generar confianza en cualquier relación. Lo opuesto es romper los compromisos y la falsificación es hacer compromisos vagos y

poco fiables, o nunca hacerlos en primer lugar. Algunas culturas ven los compromisos de manera diferente y comprender la diferencia es clave para obtener dividendos y evitar los impuestos sobre la confianza. Las personas tienden a ver los compromisos familiares como más flexibles que los compromisos laborales, pero son igualmente importantes. Haga del cumplimiento de todos los compromisos el símbolo de su honor.

Conducta # 13: Extienda la confianza.

Cambia la confianza de un sustantivo a un verbo. Mientras que los otros comportamientos lo ayudan a convertirse en una persona o gerente más confiable, este comportamiento número 13 lo ayuda a convertirse en un líder más confiable. Extender la confianza la aprovecha para crear reciprocidad. Lo contrario es retener la confianza. La falsificación consiste en brindar una confianza falsa al otorgar responsabilidades a las personas, pero sin autoridad ni recursos para completar una tarea. También existe una confianza falsa que parece confianza hasta que haces un seguimiento de las personas y la microgestión. En función de la situación, extiéndalo condicionalmente a quienes se están ganando su confianza, pero extiéndalo abundantemente a quienes se la hayan ganado.