



Hola Amigos,

Otra vez, nos presentamos con Uds. con información y novedades para, como de costumbre, agregarles valor con temas convenientes a su función de Liderazgo para aplicar en las empresas que se desempeñan hoy.

Esperamos que el tema de hoy les resulte más que útil.

Todas las relaciones sociales que no se basan en la fuerza requieren sustentarse en la confianza.

Este es el elemento unificador básico, el que hace de cemento en la relación. Si no hay confianza, es difícil concebir una relación entre el padre y el hijo, entre los miembros de una pareja, entre el maestro y el alumno, entre amigos, entre el médico y el paciente, entre integrantes de un mismo equipo de trabajo, entre gobernantes y gobernados, etc. Sin confianza, cada una de esas relaciones se ve comprometida y tenderá a disolverse.

La empresa emergente, la confianza y los desafíos de la transformación.
Rafael Echeverría

Por dónde anduvimos

Ya les conté de nuestras incursiones del año pasado y que pueden ver en la sección Newsletter de nuestra página www.dmasvg.com

Este trimestre lo empezamos trabajando con Metalúrgica Agomar, Lanxess, Banco Galicia y Tarjeta Mira.

En el segundo trimestre, ya sabemos que estaremos nuevamente en la UFASTA de Bariloche con la cátedra de Comportamiento Organizacional, comenzaremos a trabajar con Bimbo y también con Indemet, a la vez de continuar las colaboraciones con nuestros clientes, ya amigos.

Por qué seguimos a alguien? Por qué aceptamos su liderazgo?

Quizá porque tenemos afinidad con lo que piensa... Alcanza? Quizá sea porque además lo dice... Alcanza?. Será necesario que, además, eso que dice lo haga... Alcanza? Necesitamos también que sepa de eso que hace. Verdad?. Y así y todo, como respuesta para todas estas cuestiones, nos cuesta "CONFIAR", definir a ese otro como "CONFIABLE".

Algunos autores contemporáneos como por ejemplo Rafael Echeverría, Fred Kofman, Stephen Robbins, entre otros, cuando describen las características de la confianza, de una o otra manera se responden estas preguntas coincidiendo en los atributos de alguien confiable como quien

- Dice lo que piensa
- Hace lo que dice
- Sabe lo que hace

Y como verán, entre estas 3 características (ellos las llaman Dominios de la Sinceridad, de la Responsabilidad y de la Competencia), encontramos cierta coherencia que de alguna manera nos tranquiliza. Es como el antídoto contra la **incertidumbre y la inseguridad.**

Confiar en alguien, nos deja (voluntariamente) en una situación de **vulnerabilidad** en la que todo lo que esperamos es que aquel en quien confiamos, no se aproveche ni **saque ventaja** de nosotros para sí.

Y en las empresas. Grandes, medianas o chicas. Multis o Pymes; pasa lo mismo.

Pasa con la gente que trabaja en ellas y con cada uno de los equipos o grupos de trabajo que las integran.

Las personas buscan a ese líder en quien confiar. Que no los defrauden, que no se aprovechen.

No quiero descartar en este artículo la infinidad de condiciones que uno busca en un líder. La idea es rescatar el valor fundamental de la CONFIANZA para la vida de las personas y para la **FUNCIÓN DE LIDER** y permítanme la pregunta pero... **Ud.** lector, dueño, gerente, responsable de la gente en el trabajo... **ES CONFIABLE?** Se cree **DIGNO** de que la gente, su gente, **LE OTORQUE PODER?** **QUÉ HIZO** para contestar con un sí?

QUÉ VA A HACER PARA QUE ELLOS CONTINÚEN DICIÉNDOLE "SÍ"?

Abrazo. DV

CÓMO CONSTRUIR CONFIANZA

Hablando con los participantes de distintas capacitaciones que hemos conducido, encontramos coincidencias en la necesidad de construir confianza **trabajando sobre:**

- Coherencia
- Competencia
- Predictibilidad
- Lealtad
- Sinceridad
- Consideración
- Respetuosidad
- Flexibilidad
- Equidad

- Optimismo
- Pasión
- Comunicación
- Accesibilidad
- Sintonía con el otro
- Responsabilidad
- Autoridad
- Claridad
- Transparencia
- Humildad
- Ejemplo
- Honestidad
- Compromiso
- Delegación
- Participación
- Resultados
- Coraje
- Determinación
- Autocrítica
- Resiliencia
- Autoconfianza

Seguro hay más. Respeto a éstas, ubíquelas Ud. en el orden que más le hagan sentido ☺

Damos + Valor a su Gente
www.dmasvg.com

02324 15 55 25 61 ⇄ 011 15 4971-5438