

Principio de Productividad **Confiabilidad**

Escrito por John Schrock—Hombre de negocios.

Decir la verdad da gran satisfacción al hombre y el trabajo arduo le redunda en muchas bendiciones

Por favor subraye los conceptos mas importantes que encuentre.

Las relaciones de calidad se construyen sobre principios, en especial el principio de la confiabilidad. Si nos fijamos bien, todo lo creado funciona para inspirar confianza. Hay leyes fijas y constantes como la gravedad y el tiempo. En torno de ellas, organizamos nuestras vidas. Nuestras familias, y aún los negocios, se construyen alrededor de personas y cosas que nos inspiran confianza.

La confiabilidad, en general, quiere decir que nos podemos fiar de alguien y estar seguros de su respuesta siempre. Al confiar se asume y se cree en lo que la otra persona hará. “Yo confío en que usted llegará a tiempo” o “yo creo en lo que usted me dice”, son importantes manifestaciones de confiabilidad de lado y lado.

BENEFICIOS

La confianza es esencial para tener relaciones significativas, amistades duraderas y fructíferas, sociedades exitosas en los negocios y equipos de trabajo eficaces.

- La confianza es un factor esencial para alcanzar el éxito sostenido.
- La confianza es un simple estado mental. En tiempos de conflicto es fácil destruirla, pero difícil crearla.

INGREDIENTES

Cuando se analiza el comportamiento de personas confiables se encuentran cuatro aspectos comunes:

- **Son íntegros.** No cambian lo que piensan, lo que dicen o lo que hacen. Siempre tienden a cumplir sus deberes. No son de doble cara. Tienen el valor de hacer lo correcto aunque sea duro y costoso.
- **Son honestas.** Son personas sinceras, abiertas y que dan la cara. Tienden a no mentir y, en especial, no hacen promesas que no pueden cumplir. Por supuesto, no hacen fraude, ni estafan.
- **Cumplen sus promesas.** Sin importar si éstas son pequeñas o grandes, porque hay congruencia entre lo que dicen y hacen. Por ello mismo, cumplen sus citas, entregan a tiempo informes o tareas. En general, lo que dicen, lo cumplen.
- **Son leales.** Son personas que manifiestan adhesión continua hacia principios, compromisos y personas. Defienden a los suyos, son buenos amigos y cuidan a quienes los cuidan. Van mas allá de las expectativas de sus familias y sus equipos de trabajo; velan por ellos, guardan secretos y son capaces de decir “no” cuando corresponde.

Cada mentira o engaño es como una bomba que destruirá la confianza que otros tienen en nosotros.

PASOS A SEGUIR

Si no somos confiables, podemos ser reemplazados por alguien que si lo sea. Mantener una reputación confiable exige:

- Valore a la gente y su puntualidad como un recurso. Así aprenderá a reconocer el tiempo como un bien valioso. No olvide que el tiempo siempre determina la calidad de los resultados que alcanzamos.
- Cumpla y esté en lo que debe hacer. La reputación de incumplidos o de poco comprometidos nos puede generar barreras en nuestra vida profesional y personal. La gente termina por no creernos o por no contar con nosotros.

- Nunca apele a excusas o a disculpas. Prefiera la verdad para evitar caer en mentiras para cubrirse, lo que empeora y magnifica el defecto.
- Cumpla su palabra y espere que los demás procedan de igual manera. Sea franco, sencillo, fácil de llevar y de entender. Convierta la palabra y el apretón de manos en contratos.
- Sea tan previsible y estable como el sol que nos ilumina en las mañanas. Si los cambios de las leyes físicas pueden alterar drásticamente el funcionamiento del universo., mucho mas aún sucede con las personas. Aprenda a ser constante en sus pensamientos y en sus emociones, pues la variabilidad, destruye empresas, familias y sociedades.
- Aprenda a planear y proyectarse. Es muy importante entender que las culturas que no son francas, claras, fijas y previsibles, terminan por ser desechadas y apartadas de la prosperidad.

Debemos alcanzar en nuestra esencia la confiabilidad. De esta manera se adquiere constancia, regularidad y seriedad. El valor de las maquinas se mide por su constancia, mucho mas aún el de las personas. La ausencia de confiabilidad rompe todo.

La clave completa es que como personas tenemos que producir una valía en nosotros mismos. Una constante, una actitud previsible. Ésta constante incrementará nuestra propia valía y redundará en mejores condiciones personales, familiares y profesionales.

AUTOEVALUACION

Reflexione y responda

¿Si alguien le pregunta a cinco personas que lo conocen sobre su confiabilidad, ¿Qué responderán?

¿Cómo reacciona cuando alguien llega tarde a una cita con usted?

¿Qué es lo que más valora usted en las personas confiables que conoce?

Vuelva a leer el Principio

¿Qué tan bien aplica usted éste Principio en su vida?

Evalúese de 1 a 10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Por qué se dio ésta calificación?										
¿Qué beneficios obtendrá al subir Su calificación?										
¿Qué acción especifica puede Poner en práctica Para probar los Beneficios de este Principio?										
Chequeo de la Lectura diaria del Principio	L	M	M	J	V	S	D			
Cumplí		No cumplí								

“Aquel que es confiable es como el sol, siempre está ahí, aún cuando la tormenta esté arremolinando”