

Capítulo 6



La Confianza

Quizá le sorprenda enterarse que, en sus autos, en una consulta o en una conversación personal, la mitad de los cientos de ejecutivos con los que he venido trabajando durante los últimos años han cuestionado su nivel competitivo, preguntándose si son los apropiados para una determinada labor. Luchaban contra su falta de confianza para triunfar o realizar sus sueños; se preguntaban si estaban engañándose al pensar que eran las personas correctas para desempeñar su trabajo.

Sus inseguridades son comunes. Podría parecer que los verdaderos líderes nunca dudan de sí mismos o de sus capacidades, pero creo que un noventa por ciento de ellos enfrentan estas dudas en algún momento de sus vidas.

Y precisamente, para liderar a otros de manera confiada, se precisa tener fe en uno mismo. Usted debe creer en sus razones y consejos para hacer las cosas. A menos que crea en sí mismo, en su programa, en sus metas, los demás no sentirán la confianza suficiente para seguirlo.

En estos momentos usted puede estar luchando por encontrar esa confianza y si no le está ocurriendo eso hoy, puede ser que le suceda en cualquier momento dentro de los próximos tres años.

Las siguientes preguntas y principios pueden guiarlo en esos momentos de incertidumbre.

En situaciones que me producen ansiedad e inseguridad, ¿estoy siendo muy egocéntrico?

Honestamente, he aprendido que la ansiedad asociada con la falta de confianza es con frecuencia un síntoma de egocentrismo. Si usted es egocéntrico, probablemente sea

ansioso y viceversa. Al final de cuentas, la ansiedad es sinónimo de egocentrismo.

Piense en una situación en la que le gustaría tener más confianza. En esta, ¿tiene en cuenta las necesidades e intereses de los demás? o ¿se centra casi por completo en usted y en no parecer inexperto, débil o indeciso? ¿Desea *ofrecerles* algo a los demás o *conseguir* algo de ellos en esta situación? ¿Teme no recibir la atención, el reconocimiento y la aprobación que necesita? o ¿todo el tiempo está pensando en cómo brindarles lo que *ellos* necesitan para triunfar?

Es posible que esté preocupado por una presentación o un discurso especial que tenga que hacer. Con frecuencia, los clientes me cuentan que en un día normal de operaciones en sus negocios tienen toda la confianza del mundo, pero cuando se les pide hablar en un seminario o cualquier otro gran evento, su ansiedad es apabullante.

Yo les aconsejo: —Miren, cuando se encuentren frente a un público, olvídense de ustedes. Dentro de un año la mayoría de los que lo escuchan ni siquiera se acordarán de su nombre o lo que usted dijo y en cinco años es probable que no recuerden que alguna vez usted habló con ellos. Después de todo, ¿cuántos conferencistas cree haber escuchado en toda su vida? ¿Y a cuantas personas de esas puede recordar, no sólo quienes eran, sino los comentarios que hicieron?

— No es que subestime lo que usted tenga que comunicarle a las personas o el impacto que pueda tener, —les digo. —No se preocupe tanto por lo importante que usted es y en especial por la forma en que luce. En tan sólo una semana todos habrán olvidado el color del vestido que usted llevaba puesto.

Antes de salir de casa asegúrese de estar bien peinado, de que su traje esté limpio y cosas por el estilo, pero después olvídense de usted y comience a centrarse completamente en la gente a la que se está dirigiendo: ¿quiénes son? ¿Cuáles son sus verdaderas necesidades? ¿Qué puedo decir para ayudarlos a suplir estas necesidades?

Cuando estoy a punto de hablar, frente a un público, si me siento ansioso, comienzo a mirar a las personas una a una. Miro a alguien en la primera fila y mentalmente le digo a esa persona: *No lo conozco pero me preocupo por usted y quiero verlo ganar. Sé que puede tener necesidades particulares relacionadas con*

el tema que estamos tratando y le tengo buenas noticias. Si escucha los principios que vamos a tratar y los aplica a su vida, realmente le serán de gran ayuda. Luego dirijo mi atención a la persona que esta al lado y le digo lo mismo, y luego a la siguiente y así sucesivamente. Para cuando llego a la segunda o tercera fila mi ansiedad ha desaparecido. Se ha convertido en un entusiasmo por comunicarle algo a la gente que sé les será útil.

Lo opuesto de amar a los demás no es odiarlos, es más bien ser egocéntrico.

¿Qué es en realidad lo peor que podría pasar en esta situación? ¿Qué es en realidad lo peor que podría pasar en esta situación?

Ganará confianza en la medida en que entienda que puede lograr lo que se propone, incluso en caso de ocurrir lo peor.

¿A quién puedo pedirle ayuda en esta situación?

¿Quiénes son sus amigos y conocidos, el grupo de personas que pueden orientarlo en el área en la cual usted no es muy instruido?

Entre más sepa realmente, más confianza tendrá para admitir lo que no sabe.

Le recomiendo tener una “lista de amigos de toda la vida” y agregar nombres nuevos permanentemente. No incluya sólo personas que viven cerca, sino también algunas que estén muy lejos pero que, a pesar de eso, usted sepa que su amistad perdura.

¿Cuáles son los verdaderos amigos que estarán conmigo en éste o en cualquier momento de mi vida sin importar si gano o pierdo?

Son las personas que lo apoyan y disfrutan de su compañía sin importar las circunstancias. Su confianza crecerá cuando

piense en el compromiso de ellos hacia usted, cuando se dé cuenta que no siempre tiene que ganar para que lo acepten o lo amen.

¿En qué campo me siento un experto?

Con frecuencia conozco personas que dicen, con algo de vergüenza: “sé muchas cosas y a la vez ninguna”. Si usted se clasifica dentro de este grupo, le aconsejo comenzar a especializarse en algo, a entender algunas cosas de la forma más completa posible. Podría ser algo de mecánica, manejar una finca o dictar una clase de una materia específica. Sea cual sea, si usted la maneja por completo, ganará una confianza interna desconocida para todos aquellos que viven la vida sabiendo “*un poco de todo*”.

¿Cuáles son mis fortalezas, capacidades y talentos?

Otra forma de descubrirlos es preguntarse: “¿Qué he hecho bien en el pasado?” Para que esté alerta, le sugiero que mantenga una “Lista de progresos positivos”, como se describe a continuación.

Lista de progresos positivos

Tómese un tiempo para hacer una lista de todos los acontecimientos importantes que ha logrado hasta el momento. Cuando sienta que va a desfallecer, repase esa lista. Ella puede ser un salvavidas emocional que lo lleve a tierra cuando las mareas de la duda o la desesperanza lo golpeen.

¿Cuál es mi mayor fortaleza?

Peter Drucker le dice a los líderes “Identifiquen su mayor fortaleza y *maximícela*”. No cuatro ni cinco, sino *la mayor* fortaleza.

¿Qué actividad estoy realizando cuando me siento mejor?

¿Puedo involucrarme más en esta actividad? ¿Cómo?

¿En que aspecto de mi vida deseo un crecimiento individual?

Cuando el individuo crece, tiende a ganar confianza. Cuando se estanca, la pierde.

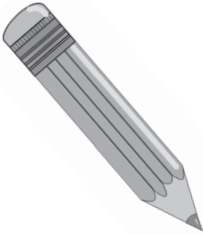
¿Cuál es el enfoque de mi vida?

Use la tabla de enfoque de vida (vea el capítulo dieciséis) para orientarse sobre lo que realmente quiere ser y hacer en el futuro. Si usted sabe hacia donde se dirige y en qué se convertirá a largo plazo, eso le ayudará a mantener su confianza mientras enfrenta la ansiedad y la turbulencia del presente

GUIA DE ESTUDIO CAPITULO 6

Nombre: _____

Fecha: _____



Lea Filipenses 1:6

Recuerde

Cuando se sienta ansioso sobre el futuro o cuestione sus capacidades, pregúntese:

♦ En situaciones que me producen ansiedad e inseguridad, ¿estoy siendo muy egocéntrico? _____

♦ ¿Qué es en realidad lo peor que podría pasar en esta situación?

♦ ¿A quién puedo pedirle ayuda en esta situación? _____

♦ ¿Cuáles son los verdaderos amigos que estarán conmigo en este o cualquier momento de mi vida sin importar si gano o pierdo? _____

♦ ¿En qué campo me siento un experto? _____

◆ ¿Cuáles son mis principales fortalezas, capacidades y talentos?

◆ ¿Cuál es mi mayor fortaleza?

◆ ¿Qué actividad estoy realizando cuando me siento mejor?

◆ ¿En que aspecto de mi vida deseo un crecimiento individual?

◆ ¿Cuál es el enfoque de mi vida?

Saber y hacer las preguntas correctas aumentará su confianza como líder.