

# Agrolíderazgo y Creación de Confianza

Dr. Juan Caliva

Especialista en Educación y Extensión Agrícola

# *Confianza*

- Es el factor principal para establecer y mantener buenas relaciones.
- Es depender de una persona o grupo de personas en cuáles se tiene fe.

# *Confianza*

- Se llama a un médico veterinario confiando en que se trata de un profesional serio, con títulos válidos, quien nos va a dar un diagnóstico certero de la salud del hato.
- Si compramos un fertilizante , se confía en que lo van a entregar a tiempo y con la fórmula indicada.



# *Autoconfianza*

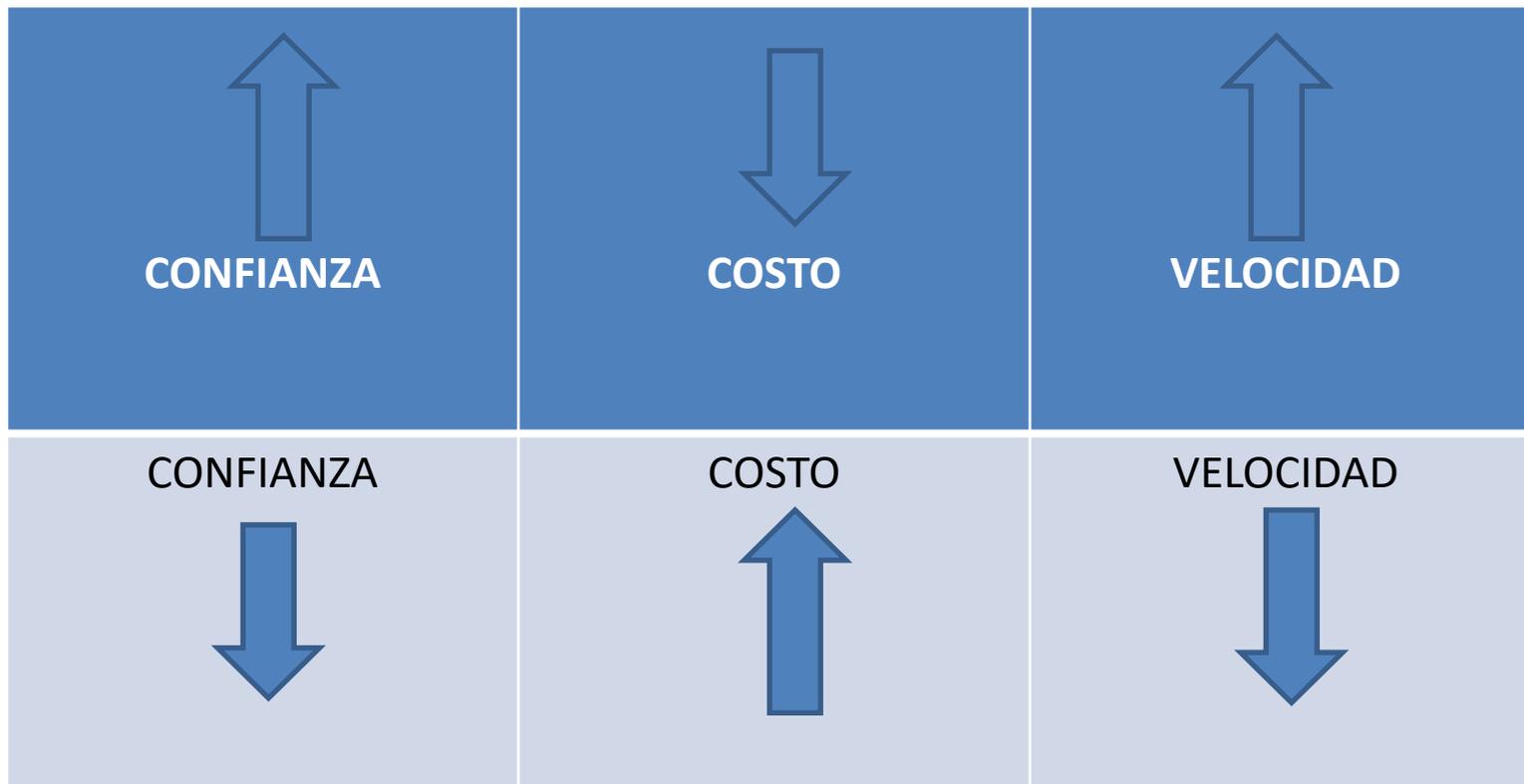
No pretendamos generar confianza sino somos capaces de confiar en nosotros mismos.

La confianza inicia desde adentro de la persona y se propaga hacia las relaciones personales , organizaciones, mercados y sociedades

*Ej: Promesas al inicio de año.*



# *Velocidad de la Confianza*



*“La desconfianza duplica el costo de  
hacer negocios”*

Profesor John Whitney,  
Columbia Business Scho

## *¿Qué requisitos son necesarios para establecer relaciones de confianza?*

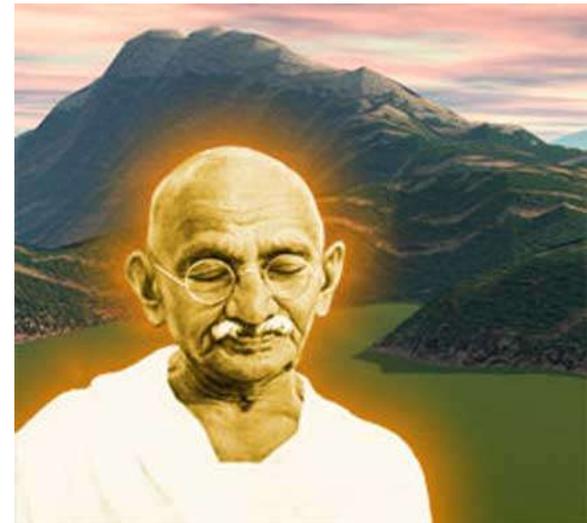
- Nuestra integridad
- Nuestras intenciones
- Nuestras aptitudes
- Nuestros resultados

*“Valores trascendentales como la confianza y la integridad se traducen literalmente en ingresos, ganancias y prosperidad”*

Patricia Aburdene, Autora de “Megatrends (2010)”.

# *Integridad*

- Consiste en comportarse y expresarse con sinceridad, respetando los valores, la justicia y la verdad
- Ser congruente con uno mismo y con los demás
- Implica predicar con el ejemplo



# *Intenciones*

- Deben ser claras y no podemos dar la sensación de que tenemos una agenda oculta.
- Así mismo deben estar alineadas con las intenciones de la comunidad, ser nobles y buscar el bien común.



# Capacidades

- Son nuestros talentos, habilidades, conocimientos. Son los medios que usamos para conseguir los resultados deseados.
- Es a su vez un conjunto de atributos que una persona o una organización posee, que le permiten desarrollar una acción efectiva.



# Resultados

- Mide nuestra capacidad práctica de lograr lo que estamos predicando.
- Cuando logramos resultados medibles mejoramos nuestra confianza.
- “CUENTAS CLARAS CONSERVAN AMISTADES” dice el refrán popular.



Para lograr establecer relaciones de confianza se requiere **carácter y competencias**.

Para crear confianza se debe tener el paquete completo.



## *Factores que Generan Desconfianza*

- Falta de Integridad
- Intenciones no claras
- Falta de conocimientos
- No rendición de cuentas o cuentas no transparentes

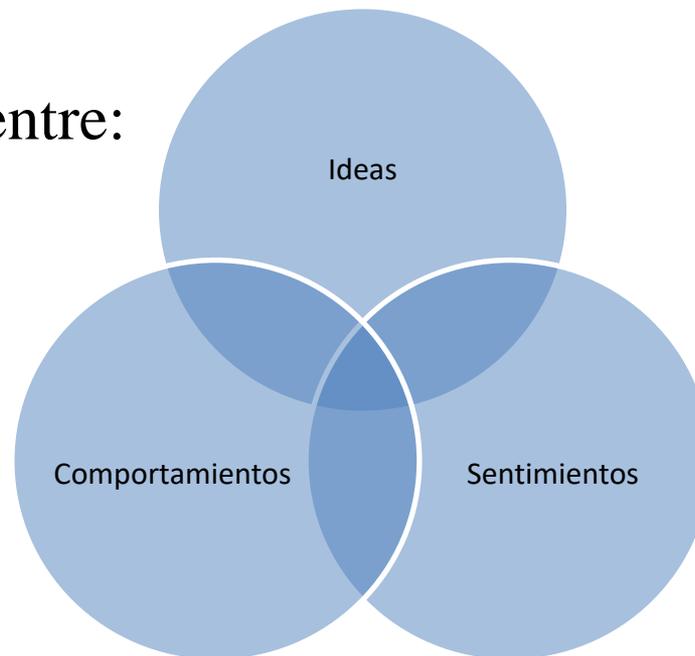
# *La Confianza se construye*

- La *integridad* se fortalece con la *sinceridad* .
- La honestidad se debe convertir en un ejercicio diario y necesario en las relaciones personales, profesionales y laborales.

*“En el momento en que surge alguna sospecha en los motivos de una persona, todo lo que esa persona haga se mancha” Mahatma Gandhi*

# *Las intenciones se aclaran con el diálogo*

- La solución de muchos de los problemas podría alcanzarse mediante el diálogo oportuno y honesto.
- La comunicación asertiva actúa como un ahorrador de conflictos potenciales
- Implica congruencia entre:



# *Tips para Comunicación Asertiva (Ganar-Ganar)*

- Escuche con la intención de comprender
- Dé información clara y concisa
- Sea directo y específico
- Utilice ejemplos concretos
- Evite evaluar/culpar; busque contribución individual orientada a resolver el problema

- Lo importante no es lo que usted comunica, sino lo que el otro comprende.



# *Aptitudes*

- Se desarrollan con estudio y experiencia profesional y se pueden fortalecer con coaching
- La educación y la capacitación constante
- **LAS APTITUDES SE DESARROLLAN DURANTE LA VIDA (constante capacitación)**

*“El que considera que sabe mucho es porque no sabe nada”.*

# *Transparencia en los resultados*

- Historial de logros y metas alcanzadas
- Resultados verificables
  - Que generen confianza para emprender nuevos proyectos y fijar nuevas metas
- Transparencia
  - *Recordemos que la LUZ es el mejor desinfectante*



*“La Técnica y tecnología son importantes, pero sumarles confianza es el desafío de la década”*

Tom Peters, Autor de libros sobre Tendencias

- Plan de vida
- Dónde estoy?
- Dónde quiero llegar?
- Cómo voy a hacer para lograrlo?

***MUCHAS GRACIAS!***