PROPÓSITO:

Guía No. 27: Credibilidad.

Promover la interacción idónea, consigo mismo, con los demás, con la naturaleza, en los contextos escolar, familiar, social y laboral.

MOTIVACIÓN:



“El profesor Jaime Arturo nos puso dejo que investigara que es la credibilidad, así que me pondré a investigar. Credibilidad es un concepto que las personas utilizan para decidir si creen o no, ya que es una de las informaciones de la que no son testigos directos. La credibilidad va de la mano con la verdad, de manera que una persona o fuente poseerá un mayor grado de credibilidad si no se ha visto involucrada en episodios en los que se haya puesto en evidencia o se sospeche que ha mentido. La credibilidad es importante porque es la que consigue que no tengas que imponerte, ni ser autoritario, sino que simplemente, con tus argumentos, con tu forma de ser, consigues ser convincente y la gente te sigue. La credibilidad está asociada a la confianza que nos tenemos las personas, a la confianza a tu profesión y directamente relacionada con el éxito social, profesional y personal. Ocho pasos para la credibilidad: 1. Los que valoran su credibilidad, actúan de acuerdo con sus valores y principios, no caen en la tentación de la ganancia inmediata, pues saben que esa confianza es la base de la reputación y prestigio. 2. No sobrevenden, tampoco favorecen el auto bombo, pues su credibilidad está basada en realidades y no solo en apariencias. 3. No son improvisados, ni se duermen en los laureles. Trabajan con seriedad, rigor y disciplina, y se puede confiar en ellos, pues se preparan par ejercer la especialidad. 4. Cumplen sus palabras, respetan sus promesas y sus compromisos, no cambian de opinión a la ligera y no necesitan de papeles firmados para validar acuerdos. 5. Son coherentes, tienen los mismos valores para sus vidas personales y profesionales sin doble discurso, son íntegros y no viven en conflictos. 6. Son leales hasta en las malas; no venden sus lealtades al mejor postor, ni comprometen la reputación de otros gratuitamente, con chismes. 7. Reconocen los créditos ajenos y jamás los toman par sí mismos, no piratean ni copian el trabajo intelectual ajeno; agradecen públicamente la colaboración de otros. 8. Dicen la verdad; tienden a ser, líderes de opinión, pero no dejan de hacer lo correcto, aunque eso los haga temporalmente impopulares; son honestos y transparentes”.

EXPLICACIÓN:

La credibilidad es aquello que damos por cierto o verdadero. ¿Por qué es importante la credibilidad? Porque la credibilidad es aquel valor que consigue que no tengamos que imponernos ni ser autoritarios, porque simplemente con nuestros argumentos conseguimos ser convincentes y la gente nos cree. La credibilidad está asociada a la confianza, en las personas y en su profesión. Por lo tanto la credibilidad está relacionada con el éxito social, profesional y personal. Las persona creíbles consiguen que tú confíes en ellas y que quieras hacer lo que ellas te dicen que es mejor. Las personas creíbles generan mucha motivación para el cambio. Primera fase. Reputación, apariencia física, edad y otras características. Cuando no conoces a la persona que vas a visitar la reputación es importante. Por ejemplo, cuando nos recomiendan a un médico que es muy bueno, pero no lo conocemos. Si no tenemos referencias previas de esa persona, entonces cobra mucha importancia para la credibilidad, la apariencia física. No tengo ninguna información previa de esa persona, no se nada de su reputación, por eso la primera imagen que tenemos de esa persona es importante que coincida con nuestras expectativas. Por último, la edad también suele ser un factor de credibilidad. Nos comenta Patricia, que entre los 35 y 55 años están los niveles más altos de credibilidad. Hasta los 35 te falta experiencia. A partir de los 55 nos da la impresión de que no hay tanta motivación. Segunda fase. Relacionada con el contacto personal. El conocimiento, la memoria, la honestidad y la transparencia, los errores, el dinamismo, el optimismo, la comunicación y la puntualidad. Lo más importante de esta fase es el conocimiento. Ya puedes ser guapo, atractivo, joven, extrovertido, etcétera, que, sin conocimiento, sin demostrar que sabes de lo que estás hablando de poco te sirven el resto de 'características'. La memoria también es importante porque la asociamos con la inteligencia. La gente que proporciona datos e información contrastada nos parecen más creíbles. Una persona creíble, nos comenta Patricia, también debe tener otras cualidades entre las que destacan: la honestidad, la transparencia, asumir los errores, el dinamismo, el optimismo, la comunicación y la puntualidad. Tercera fase. Tener palabra. Organización. Factores externos no controlables. Las personas que tienen palabra no necesitan de contratos ni de papeles firmados. Son creíbles y su palabra es una forma de 'contrato'. Son personas creíbles porque respetan los compromisos adquiridos. La credibilidad de una persona aumenta cuando te dan de una forma muy bien organizada sus argumentos, opiniones o soluciones.

EJERCICIOS:

1. Comprar la guía, pegarla, copiarla y desarrollarla en el cuaderno.

2. ¿Cuáles son las ocho cualidades de una persona con credibilidad?

3. ¿Cuáles son las 7 técnicas de comunicación para aumentar el éxito y la credibilidad?

4. Realizar un dibujo a todo color, relacionado con el tema tratado en esta guía.

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto). Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:

https://www.protocolo.org/social/etiqueta-social/la-credibilidad-para-la-gente-que-vive-en-sociedad.html