

### **Ganando la confianza y respeto de otros**

**Un factor muy importante en el momento de influir en otros es ganar y mantener su confianza y respeto. Cuando una persona confía en ti, la pura confianza puede hacer que ellos acepten tu mensaje y cooperen contigo. La confianza puede ser un concepto muy ambiguo pero hay ciertas cosas que son muy claras. Tú no puedes obtener la confianza de otros a menos que tú confíes en ti mismo primero. Tú mensaje no va a convencer a otros a menos que te convenza a ti.**

**Es muy difícil que seamos influidos por otro si sentimos que lo único que le interesa, es que va a sacar para él.**

**A continuación presento seis criterios que se tienen que dar juntos para ganar la confianza y respeto de los demás.**

### **Carácter de la persona: integridad y honestidad**

**Mi dentista es una de las personas más honestas que he conocido. Pero no es muy competente. He escuchado que es famoso por pasar la aguja a través de tu cachete.**

***¿Tú irías a este dentista?***

### **Conocimiento y habilidad**

**Mi dentista es uno de los mejores en el estado. El es muy bueno pero un poco aprovechado. No es muy honesto. Algunas veces se le ha encontrado cobrando de más y hasta tapando cavidades que realmente no tenías.**

***¿Tú irías a este dentista?***

### **Confianza en sí mismo**

**Mi dentista no tiene mucha confianza en su trabajo, parece que no cree en su servicio. Una ocasión él me dijo, “yo nunca he sido muy bueno leyendo los rayos X. me siento un poco inseguro acerca de esta, ve este es rayos X. y dime qué opinas.”**

***¿Tú irías a este dentista?***

### **Credibilidad y experiencia**

No estoy seguro si mi dentista tiene licencia. No veo ningún diploma en la pared, y nadie sabe a qué escuela fue. Su equipo no es el más actual. No sé qué tanta experiencia tiene. De hecho me ha pedido que le pague en efectivo el lugar de con cheque.

*¿Tú irías a este dentista?*

### **Congruencia y consistencia**

Mi dentista es una buena persona, pero no es muy consistente en lo que dice. El año pasado me dijo que probablemente tenía que remover una de mis muelas la siguiente vez que lo visitara. Cuando regrese, le pregunté que si iba a remover esa muela. Y me dijo que que no tenía que remover esa muela. Que quién me había dicho eso.

*¿Tú irías a este dentista?*

### **Verdadero interés y respeto por los demás**

Mi dentista cuando le quiero explicar cómo me siento, especialmente con uno de los trabajos que él hizo. Parece que no le interesa lo que yo le diga. Toma la actitud de que yo no sé nada, o que, lo que yo diga no es importante.

*¿Tú irías a este dentista?*

Yo estoy seguro que vas a invertir más tiempo buscando a un dentista que cumpla con los seis criterios de la confianza. Una verdadera confianza no existe sino se tienen estas seis características juntas. Nosotros sabemos que si una persona le falta una de estas características, eso va a afectar su habilidad para construir, ganar y mantener la confianza y respeto de los demás.

Escribe que vas a cambiar de ahora en adelante, para que los demás te sientan y vean más creíble, y te ganes su confianza y respeto.