



EMPRENDE AHORA!

¿Tienes un plan B para tu economía?

¡Tenemos una propuesta que puede ser una gran oportunidad para ti!

PERSONAS Y FAMILIAS CONSTRUYENDO JUNTAS UN ACTIVO PARA CONSOLIDAR SU ECONOMÍA Y ALCANZAR LA PROSPERIDAD FINANCIERA.

DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Punto de Contacto:
+52 (998) 2291407
contacto@emprendeahora.mx

Credibilidad – La Realidad vs La Percepción

“La credibilidad no es algo que se tenga, es algo que se gana”

Cuando usted goza de credibilidad, la gente lo considera creíble, y usted es percibido como quien tiene la experiencia para hacer que las cosas sucedan o para resolver los desafíos. La credibilidad se basa en tres cosas: **su conocimiento, su historial, y su apariencia.**

¿Qué ha sucedido en el pasado? ¿Ha cumplido usted todas sus promesas? ¿Se le conoce por revelar verdades a medias, o peor aún, por ocultar parte de la verdad? ¿Respeto sus compromisos? ¿Asume sus errores? ¿Afronta la realidad con madurez? La respuesta a todas estas preguntas contribuye o afecta la percepción de su credibilidad.

La credibilidad crece cuando uno no deja brechas entre lo que dice y lo que hace. La percepción es que usted está dispuesto y en capacidad de hacer lo que dice que hará. *La credibilidad alta aumenta la confianza de otros e incrementa su nivel de compromiso. La credibilidad baja disminuye la motivación, engendra crítica y se manifiesta en la **falta de apoyo.***



Si deseas convertirte en un modelo a seguir. Haz lo que les pides a otros que hagan. Ve al frente con las mangas recogidas, haciendo lo que se necesita hacer. Destaque, y practique lo que predica.

SOMOS FAMILIAS CONSTRUYENDO UN ACTIVO QUE CONSOLIDE SU ECONOMIA

EMPRENDE AHORA!

¿Tienes un plan B para tu economía?

¡Tenemos una propuesta que puede ser una gran oportunidad para tí!

PERSONAS Y FAMILIAS CONSTRUYENDO JUNTAS UN ACTIVO PARA CONSOLIDAR SU ECONOMÍA Y ALCANZAR LA PROSPERIDAD FINANCIERA.

DESARROLLO EMPRESARIAL

Punto de Contacto:
+52 (998) 2291407
contacto@emprendeahora.mx

Sea algo justo o no, la forma como usted se presenta, así como su comportamiento, afectan o benefician su percepción de la credibilidad. Aprenda a presentarse de forma calmada, preparada y autoritativa. *Cuando usted se presenta de forma emocional o nerviosa, sencillamente echa su credibilidad por la borda.* La gente creíble no corre por ahí como pollo sin cabeza. No se muestra en desorganización como si no tuviera el control. *La gente creíble está al control de la situación y demuestra compostura todo el tiempo.* Y aun cuando no se sientan así en el interior, se muestra así en el exterior. Los estudios demuestran que cuando se llega a tiempo y se demuestra organización, se aumenta dramáticamente la percepción inicial de la credibilidad.

Existen dos cosas que afectan la credibilidad sustancialmente y son:

- **El engaño:** cualquier tipo de mentira o engaño es usualmente obvio para los demás, y su efecto en la credibilidad es instantáneo. Hay quienes creen que porque no se les atrapa en la mentira, logran salirse con la suya. Pero eso no es cierto. *Las personas sienten de forma subconsciente la mentira y toman nota mental sin decir una palabra.* Usted nunca deberá arriesgar su credibilidad mediante cualquier forma de engaño porque simplemente no vale la pena, y existen muchas posibilidades de que el engañador no quede sin ser descubierto.
- **Ser demasiado bueno para ser realidad:** para evitar este efecto, revele alguna debilidad. Resulta curioso pero, la gente es tan escéptica por estos días que intenta buscar algún tipo de debilidad en usted y en su producto. Si usted no les demuestra una debilidad, preferiblemente una debilidad pequeña, ellos le buscarán una. *Revelar una pequeña debilidad tiende a hacer que la gente le vea como más honesto y creíble que aquellos que tratan de ocultar sus faltas o debilidades.* Nuestra credibilidad se incrementa cuando somos lo suficientemente maduros para asumir nuestros errores y debilidades. La gente puede olvidarse de las debilidades rápidamente, pero no es tan presta para olvidar un encubrimiento.

¿De que no nos damos cuenta?

La credibilidad es esencial para consolidar su liderazgo. *El punto ciego con la credibilidad está en asumir que se tiene y que uno es creíble.* Usted puede ser la persona más inteligente en su campo y la más calificada, pero si esa no es la percepción, usted no tiene credibilidad. Usted pudiera hasta ser un experto, pero si no le perciben en todo momento de esa forma, no es creíble. Si alguien revela algo negativo sobre usted o su compañía, su credibilidad se puede ver socavada. Con frecuencia dejamos de pensar en

EMPRENDE AHORA!

¿Tienes un plan B para tu economía?

¡Tenemos una propuesta que puede ser una gran oportunidad para tí!

PERSONAS Y FAMILIAS CONSTRUYENDO JUNTAS UN ACTIVO PARA CONSOLIDAR SU ECONOMÍA Y ALCANZAR LA PROSPERIDAD FINANCIERA.

DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Punto de Contacto:
+52 (998) 2291407
contacto@emprendeahora.mx

la credibilidad porque siempre nos consideramos personas creíbles. Siempre decimos la verdad y tenemos experiencia en nuestra área de dominio. Es posible que eso sea cierto, **pero la credibilidad es una percepción, no un hecho. No es algo que se tenga, es algo que se gana.**

¿Cómo cuido e incremento mi Credibilidad?

Como usted lo sabe, la mentira y el engaño destruyen la credibilidad que se haya obtenido en el pasado. Muchos no están dispuestos a decirnos que somos mentirosos en nuestra cara, *pero deciden silenciosamente no creer en lo que decimos*. La persona presenta alguna excusa ("Necesito tener más información", "Búsqueme después", "Lo pensaré"), y entonces nunca más volvemos a saber de ella. ¿Qué indicios pudieran ser una indicación de esto? ¿Cómo sabe usted si está siendo afectado por una credibilidad baja? ¿Le ocurren algunas de las cosas que se citan a continuación?

- Se presentan quejas a sus superiores
- Se piden referencias
- No se devuelven las llamadas
- Se cancelan las citas
- No se vuelve a celebrar negocios con usted
- No se demuestra lealtad

La clave está en aumentar de forma continua la credibilidad (sin importar en qué punto empieza usted). ¿Qué necesita hacer usted para superar los desafíos a la credibilidad? Prepárese muy bien y anticipe cualquier pregunta que llegue a surgir. Usted no logrará tener credibilidad o carisma si no se prepara. El día de hoy encuentre maneras de incrementar su credibilidad con las personas sin aparecer como un jactancioso. ¿Qué debe hacer o decir para dar a conocer su experticia, cualificaciones, educación, o experiencia y ser percibido como un experto? Sea creativo por ejemplo, haga que quienes tienen credibilidad le presenten ante otros.



EMPRENDE AHORA!

¿Tienes un plan B para tu economía?

¡Tenemos una propuesta que puede ser una gran oportunidad para ti!

PERSONAS Y FAMILIAS CONSTRUYENDO JUNTAS UN ACTIVO PARA CONSOLIDAR SU ECONOMÍA Y ALCANZAR LA PROSPERIDAD FINANCIERA.



Punto de Contacto:

+52 (998) 2291407

contacto@emprendeahora.mx

¿QUIÉNES SOMOS?

SOMOS FAMILIAS CONSTRUYENDO UN ACTIVO QUE CONSOLIDE SU ECONOMIA

Creemos que la prosperidad financiera, el fortalecimiento de las relaciones familiares y el desarrollo integral personal, está al alcance de tus manos, sin importar tus antecedentes educativos, tus habilidades y las experiencias adquiridas, cualquier persona con el coraje, la determinación y los deseos de alcanzar el éxito, puede construir un negocio rentable.

Estamos en búsqueda de personas y familias interesadas en mejorar su situación

"Si tienes un sueño, ¡atrévete a creer, atrévete a luchar, atrévete a hacerlo realidad!"

Rich DeVos,
Co-Fundador de Amway



económica, emocional - mental y/o Física.

Puedes elegir cuando trabajar, donde hacerlo y con quien. Se trata de una oportunidad de emprender. Si Usted está dispuesto a trabajar y a aprender, también pondrá tener el dinero y la clase de vida que desea.

¿IMAGINATE COMO SERÍA TU ESTILO DE VIDA, SI TIEMPO Y/O DINERO NO FUERAN UN INCONVENIENTE?

Toma el control de tu vida. Nosotros podemos orientarte.

SOMOS FAMILIAS CONSTRUYENDO UN ACTIVO QUE CONSOLIDE SU ECONOMIA