

Episodio #365

CULTURA DE FAMA Y CULTURA DE CONFIANZA

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Como sociedad, trabajadores, emprendedores y líderes, hemos llegado a creer que ser _____ es lo mismo —o mejor— que ser _____.

El problema es que esa _____ hace que busquemos la fama en lugar de buscar ser personas confiables.

Ser famoso no es malo. Pero ser confiable es el _____ de toda relación.

1.- La cultura de fama busca _____ . La cultura de confianza construye _____ .

La visibilidad puede _____ puertas, pero la confianza determina si puedes _____.

La cultura de fama pregunta: “¿Quién me está _____?”.

La cultura de confianza pregunta: “¿Quién puede _____ conmigo?”.

“En cuanto te das cuenta de lo que vales para los demás, la confianza deja de estar relacionada con el autobombo.”

— Harvard Business Review.

2.- La cultura de fama celebra el _____ . La cultura de confianza mide la _____.

Mientras el reconocimiento puede dar _____, la consistencia da _____.

“No se puede contar día tras día con los líderes que no tienen fuerza interior porque su capacidad de desempeño cambia constantemente.”

— John C. Maxwell.

Las 21 leyes irrefutables del liderazgo.

La fama se alimenta del aplauso, del _____, del escenario y del número de seguidores.



Episodio #365

CULTURA DE FAMA Y CULTURA DE CONFIANZA

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

La confianza se alimenta de hacer lo que dijiste que ibas a hacer, sostener tus _____ aunque no te feliciten y no cambiar tu conducta _____ de quién te esté mirando.

Entre más fama tienes, más tienes que vivir de tal manera que seas _____ de confianza.

3.- La cultura de fama confunde seguridad con _____. La cultura de confianza distingue la apariencia de la _____ real.

“La actividad no es necesariamente logro.”

— John Maxwell.

Las 21 leyes irrefutables del liderazgo.

Una persona puede hablar fuerte, _____ seguridad, tener buena presencia, usar un buen lenguaje corporal y, aun así, no ser _____.

Cada generación maneja la confiabilidad de forma distinta:

Gen X: _____ de otros, son escépticos. Ya esperan la decepción.

Gen Z: *“Fake it until you make it”*. Cueste lo que cueste, la _____ va primero.

Gen Alpha: _____. Muéstrame tus grietas y creeré en ti.

4.- La cultura de fama depende del _____. La cultura de confianza depende de la humildad.

Preguntas de la cultura de fama: “¿Cómo me veo?”, “¿Qué van a decir de mí?”, “¿Me están reconociendo?”, “¿Me están dando mi lugar?”.

“La cultura de fama suele alimentar el ego porque convierte el liderazgo en una identidad pública.”

— Ryan Holiday.

El ego es el enemigo.



Episodio #365

CULTURA DE FAMA Y CULTURA DE CONFIANZA

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Preguntas de la cultura de confianza: “¿Estoy _____ bien?”, “¿Estoy escuchando?”, “¿Estoy aprendiendo?”, “¿Estoy siendo justo?”, “¿Estoy ayudando al equipo a ganar?”.

Humildad: forma _____ de verte. Consiste en abrazar la perspectiva de que los otros son más _____ que tú y dedicar tu vida a servir.

5.- La cultura de fama quiere impacto _____. La cultura de confianza construye _____ lentamente.

“La confianza es la cuenta bancaria emocional y la esencia de la filosofía ganar/ganar.”

— Stephen Covey.

Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva.

Las herramientas de la fama —acción rápida—: contenido _____, fotos con personas importantes, frases matonas e invitaciones a lugares VIP.

Las herramientas de la confianza —acción lenta—:

- Conversaciones _____.
- _____ cumplidas.
- Feedback constructivo.
- _____ los logros de los demás.
- Hablar menos y _____ más.

Palabras: famoso, confiable, distorción, cimiento, visibilidad, credibilidad, abrir, quedarte, viendo, contar, reconocimiento, consistencia, atención, autoridad, cargo, valores, dependiendo, digno, competencia, capacidad, proyectar, competente, dudan, apariencia, transparencia, ego, sirviendo, sana, importantes, rápido, reputación, viral, difíciles, promesas, celebrar, escuchar.



Episodio #365

CULTURA DE FAMA Y CULTURA DE CONFIANZA

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Como sociedad, trabajadores, emprendedores y líderes, hemos llegado a creer que ser famoso es lo mismo —o mejor— que ser confiable.

El problema es que esa distorsión hace que busquemos la fama en lugar de buscar ser personas confiables.

Ser famoso no es malo. Pero ser confiable es el cimiento de toda relación.

1.- La cultura de fama busca visibilidad. La cultura de confianza construye credibilidad.

La visibilidad puede abrir puertas, pero la confianza determina si puedes quedarte.

La cultura de fama pregunta: “¿Quién me está viendo?”.

La cultura de confianza pregunta: “¿Quién puede contar conmigo?”.

“En cuanto te das cuenta de lo que vales para los demás, la confianza deja de estar relacionada con el autobombo.”

— Harvard Business Review.

2.- La cultura de fama celebra el reconocimiento. La cultura de confianza mide la consistencia.

Mientras el reconocimiento puede dar atención, la consistencia da autoridad.

“No se puede contar día tras día con los líderes que no tienen fuerza interior porque su capacidad de desempeño cambia constantemente.”

— John C. Maxwell.

Las 21 leyes irrefutables del liderazgo.

La fama se alimenta del aplauso, del cargo, del escenario y del número de seguidores.



Episodio #365

CULTURA DE FAMA Y CULTURA DE CONFIANZA

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

La confianza se alimenta de hacer lo que dijiste que ibas a hacer, sostener tus valores aunque no te feliciten y no cambiar tu conducta dependiendo de quién te esté mirando.

Entre más fama tienes, más tienes que vivir de tal manera que seas digno de confianza.

3.- La cultura de fama confunde seguridad con competencia. La cultura de confianza distingue la apariencia de la capacidad real.

“La actividad no es necesariamente logro.”

— John Maxwell.

Las 21 leyes irrefutables del liderazgo.

Una persona puede hablar fuerte, proyectar seguridad, tener buena presencia, usar un buen lenguaje corporal y, aun así, no ser competente.

Cada generación maneja la confiabilidad de forma distinta:

Gen X: Dudan de otros, son escépticos. Ya esperan la decepción.

Gen Z: *“Fake it until you make it”*. Cueste lo que cueste, la apariencia va primero.

Gen Alpha: Transparencia. Muéstrame tus grietas y creeré en ti.

4.- La cultura de fama depende del ego. La cultura de confianza depende de la humildad.

Preguntas de la cultura de fama: “¿Cómo me veo?”, “¿Qué van a decir de mí?”, “¿Me están reconociendo?”, “¿Me están dando mi lugar?”.

“La cultura de fama suele alimentar el ego porque convierte el liderazgo en una identidad pública.”

— Ryan Holiday.

El ego es el enemigo.



Episodio #365

CULTURA DE FAMA Y CULTURA DE CONFIANZA

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Preguntas de la cultura de confianza: “¿Estoy sirviendo bien?”, “¿Estoy escuchando?”, “¿Estoy aprendiendo?”, “¿Estoy siendo justo?”, “¿Estoy ayudando al equipo a ganar?”.

Humildad: forma sana de verte. Consiste en abrazar la perspectiva de que los otros son más importantes que tú y dedicar tu vida a servir.

5.- La cultura de fama quiere impacto rápido. La cultura de confianza construye reputación lentamente.

“La confianza es la cuenta bancaria emocional y la esencia de la filosofía ganar/ganar.”

— Stephen Covey.

Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva.

Las herramientas de la fama —acción rápida—: contenido viral, fotos con personas importantes, frases matonas e invitaciones a lugares VIP.

Las herramientas de la confianza —acción lenta—:

- Conversaciones difíciles.
- Promesas cumplidas.
- Feedback constructivo.
- Celebrar los logros de los demás.
- Hablar menos y escuchar más.

