La humildad, un buen aliado para generar confianza

La confianza es fundamental para el trabajo en equipo, pero ¿cómo ganársela? Según un estudio de Sebastien Brion lo primero es ser realista al calcular cuánto confían en nosotros.

30 de julio de 2015

¿Un gran **ego** puede ayudarle a progresar en su empresa? No si lo que quiere es ganarse la **confianza** de sus compañeros de trabajo.

©IESE Business School

Según un estudio del profesor del IESE **Sebastien Brion**, **Robert B. Lount Jr.** y **Sarah Doyle**, publicado en *Social Psychological and Personality Science*, en ese caso es mejor calcular a la baja que al alza el grado de confianza que genera en los demás.

El análisis de los resultados de una encuesta entre alumnos de MBA revela que uno de los factores que determinaban cuánta confianza llegaban a generar en sus compañeros de equipo era el acierto con que cada individuo calculaba lo que los demás confiaban en él.

Así, los estudiantes que lo calcularon mal generaron menos confianza, especialmente los que se sobrevaloraron.

La conclusión del estudio es, pues, doble. Para labrarnos la confianza de los demás, lo primero es saber hasta qué punto confían en nosotros. Y segundo, si bien un cálculo preciso de la confianza que inspiramos en los demás es básico para aumentarla, **vale más pecar de humildad que sobrevalorarnos**.

La paradoja de la confianza

"La mejor manera de saber si puedes confiar en alguien es hacerlo", dijo Ernest Hemingway. Esta naturaleza paradójica de la confianza ha sido objeto de muchos estudios. Y es que no parece posible labrarse la confianza de los demás si de entrada desconfían en nosotros y no nos permiten demostrarles que merecemos tal privilegio.

Por otra parte, no hay que olvidar que la confianza es fundamental para el trabajo en equipo y las relaciones laborales. Está probado que un nivel elevado de confianza mejora la **colaboración** y el **rendimiento**, además del **compromiso** y la **satisfacción** de los empleados.

Un grupo motivado

Los autores pidieron a 272 alumnos de primer curso de MBA que valoraran cuánto confiaban en sus compañeros de equipo y cuánto creían que estos confiaban en ellos después del primer y del segundo trimestre. Un total de 229 respondieron en ambos momentos.

La encuesta incluía las siguientes afirmaciones: "Confío en esta persona" y "Me fío de la palabra de este miembro del equipo", por un lado, y "Esta persona confía en mí" y "Esta persona se fía de mi palabra", por el otro, que los participantes debían puntuar en una escala de 1 (totalmente en desacuerdo) a 7 (totalmente de acuerdo).

Los autores remarcan la **importancia del trabajo en equipo** en el MBA (determina entre el 30% y el 60% de la nota final), por lo que los alumnos tenían un claro incentivo para trabajar bien con sus compañeros de equipo.

©IESE Business School

Haciendo uso de dos tipos de análisis estadístico, los autores observaron que quienes calcularon con más tino cuánto confiaban en ellos sus compañeros de equipo en la primera ronda de la encuesta disfrutaron de una mayor confianza en la segunda.

¿Por qué les sirvió esa precisión? En palabras de los autores, "las personas capaces de percibir acertadamente hasta qué punto otros confían en ellos presentan el **nivel de autosuficiencia adecuado** y saben manejar mejor sus relaciones personales, lo cual contribuye a generar más confianza en los demás".

Sea humilde y confiarán en usted

Los autores también descubrieron que los estudiantes que infravaloraron cuánto confiaban en ellos sus compañeros se labraron una mayor confianza que quienes se sobrevaloraron, seguramente porque los primeros se esforzaron más, mientras que los segundos no exhibieron el tipo de comportamientos que contribuyen a generar confianza.

Por tanto, el estudio también lleva implícita una advertencia: **cuidado con las muestras de autosuficiencia** en un equipo. Aunque otros trabajos han señalado las ventajas de esa actitud para ganar estatus y poder, no ocurre lo mismo con la confianza. Para labrársela, **le conviene ser humilde**.

+INFO

Más información en "**Cómo lograr autoridad y no perderla**"

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School