



# LA ESTRATEGIA DE LA CEBOLLA

## EL CONCEPTO

***La confianza va por capas. En cada ocasión debo decidir cuántas capas me quito y cuántas me dejo.***

La confianza se basa en dos pilares: la capacidad de abrirme con los demás, y el juicio de si merecen o no mi confianza. Por tanto, ante cada situación, y asumiendo que somos capaces de abrirnos, nos vamos a preguntar: ¿son dignos de mi confianza?. Porque igual que la cebolla va a capas, nosotros en cada caso necesitamos decidir cuántas capas nos quitamos. Que yo sea capaz de abrirme a los demás no significa que lo tenga que hacer con todos, porque puedo tener desengaños.

*Ejemplo: En un viaje de trabajo, nos encontramos cenando un grupo de 4 personas de la oficina. Nos sentíamos bien, y nos abrimos contándonos cosas muy personales. A la vuelta, media empresa sabía de nuestra cena, y sobre todo de lo que habíamos hablado. Alguien no merecía habernos quitado tantas capas. Alguien había traicionado la confianza.*

## CÓMO UTILIZARLO

1. Si eres de quitarte muchas capas enseguida, en cada conversación plantéate qué límites te fijas. Piensa en la persona o personas que tienes delante y decide cuántas capas tiene sentido quitarte. No actúes desde tu capacidad de apertura, sino desde el juicio de si merecen o no esa confianza.
2. Si te cuesta abrirte, practica en “terreno seguro”. Provoca conversaciones con personas que merecen tu absoluta confianza, y ves practicando el contarles más, el sacarte un par de capas más. Valora cómo te sientes y qué reacción provocas.
3. Si alguien ha traicionado tu confianza, no decidas que con la gente “no te puedes abrir”. Decide que con esa persona no te puedes abrir. No generalices la experiencia, y actúa selectivamente en función de cada persona o cada ocasión.