

"POTENCIANDO TU MARCA PERSONAL"

Hoy en día, y gracias a los altos niveles de competitividad existente, tanto in side como out side, se hace necesario desarrollar una estrategia que te permita y además, te comprometa, a tu desarrollo personal y para ello hay que lanzar tu "marca personal", dentro de tu ambiente laboral como en tu círculo empresarial, que busque como objetivo principal destacar profesionalmente.

LIDERAZGO: TU CAPACIDAD DE INFLUIR EN LOS DEMÁS POSITIVAMENTE.

El Liderazgo depende más de tu capacidad de influenciar positivamente y mucho menos o nada, de la autoridad formal que ejerces así como también, el nivel y/o posición jerárquica que ostentas. Por ende, la percepción de tu entorno y su capacidad para entenderte, impulsarán tu liderazgo, esencialmente basado en la CREDIBILIDAD que irradies.

"Credibilidad"

Como hemos dicho, la Credibilidad que irradias es la base fundamental para el desarrollo del Liderazgo por influencia positiva, por ello, los PILARES QUE SUSTENTAN LA CREDIBILIDAD, deben ser valorados y practicados constantemente:

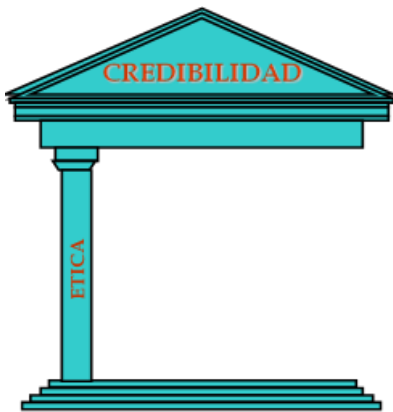


¿Cuáles son estos pilares que sustentan tu credibilidad?

ÉTICA: primer pilar de la credibilidad.

¿Qué es?:

Demostración consistente de integridad, honestidad, respeto y confianza, las personas de tu entorno, tanto laboral como social, deben ser capaces de identificar estas cualidades que definen a la ÉTICA, constantemente y así contribuirás a desarrollar el liderazgo.



ÉTICA: surgen las siguientes preguntas:

- ¿Cumples con lo que prometes?
- ¿Eres congruente con lo que predicas y practicas?
- ¿Te consideran digno de confianza?

Resultado: ¿eres Justo, humilde, confiable, Integro?

CAPACIDAD: segundo pilar de la CREDIBILIDAD, por tanto debes analizar si:



¿Das resultados, produces?

¿Puedes hacer lo que dices que vas a hacer y lo haces eficazmente?

¿Tienes la habilidad, el talento?

¿Eres competente y productivo?

¿Tienes Experiencia, formación e inteligencia?

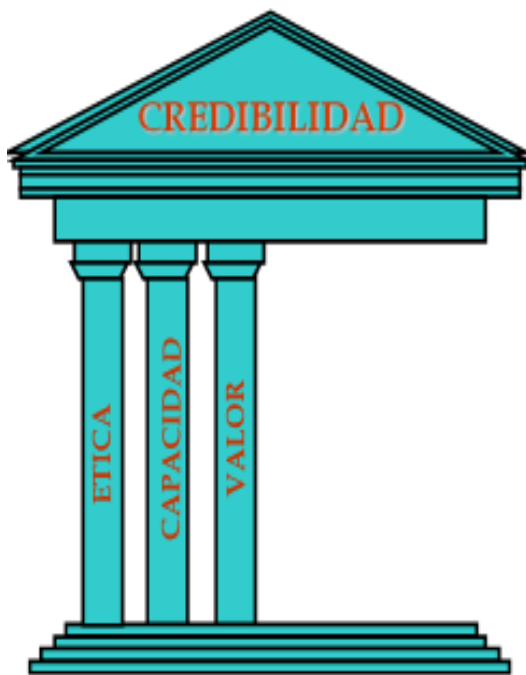
La Percepción de Capacidad INTERPERSONAL

TECNICA

- **Conocimiento**

- Intelecto
- Experiencia
- Sofisticación tecnológica
- Conocimiento del mercado
- Comunicación
- Dirección de equipos
- Resolución de conflictos
- Feedback
- “Coaching”
- Inteligencia emocional

VALOR: es el tercer pilar de la CREDIBILIDAD, y para identificarlo debes buscar las respuestas de las siguientes preguntas:



• ¿Cuestionas lo que no te parece?, o dices si a todo o no a todo.

• ¿Defiendes tu opinión y principios?, eres conocido por ser consecuente con lo que piensas o cambias de opinión a la primera.

• ¿Apoyas las decisiones difíciles hacia abajo?, sienten tus subalternos que apoyas sus decisiones aunque éstas sean complicadas y estás allí para acompañar?

• ¿Hablas con claridad?, o ni tú mismo te entiendes.

• ¿Admites tus errores?,

• ¿Puedes modificar conductas para producir mejores resultados?, influencias positivamente cuando sabes que están haciendo mal y buscas el cambio.

CONSIDERACIÓN: Cuarto pilar de la CREDIBILIDAD:



Interés por su desarrollo: ¿tus subalternos saben de tu interés para el desarrollo profesional de ellos?

Respeto, trato y empatía: ¿aplicas estas virtudes?

Escucha Activa: ¿escuchas permanentemente?

Atención a puntos de vista distintos:
¿permites que se emitan opiniones diferentes a las tuyas?

Accesibilidad/Tiempo: ¿estás disponible para que tus subalternos te consulten?

SERENIDAD: Quinto pilar de la CREDIBILIDAD:



Tolerancia a altos niveles de stress e incertidumbre.

Expresión de emociones y reacciones dentro de un rango aceptable.

Paciencia.

Capacidad de recibir feedback constructivamente.

Ecuanimidad en situaciones críticas.

CONVICCIÓN: Sexto pilar de la CREDIBILIDAD:



Pasión por la causa.


Entrega, compromiso.

Actitud positiva.

Confianza y claridad.

Capacidad de inspirar a otros a seguir la misma dirección.

Cómo se desprende de los valores arriba descritos, el liderazgo debe ir acompañado de una permanente actitud hacia ellos, solo de esta manera podremos potenciar nuestra marca personal, y con ello, alcanzar el éxito individual en nuestra vida profesional y personal, para ayudar a ejecutar esta actividad, les comparto unas herramientas que ayudarán a lograrlo:

ESCUCHAR	<i>Para</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Entender la historia: el pasado</i> ▪ <i>Realizar acciones en el futuro</i>
PREGUNTAR	<i>Para entender</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>El problema</i> ▪ <i>Las opiniones</i>
OBSERVAR	<i>Para reflejar</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>El cuerpo</i> ▪ <i>La emoción</i> ▪ <i>El lenguaje</i>
DAR FEEDBACK	<i>Para</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Conocer áreas de mejora</i> ▪ <i>Mejorar la relación</i>
LLEGAR A UN ACUERDO	<i>Para llegar</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Al objetivo</i> ▪ <i>Al compromiso</i>

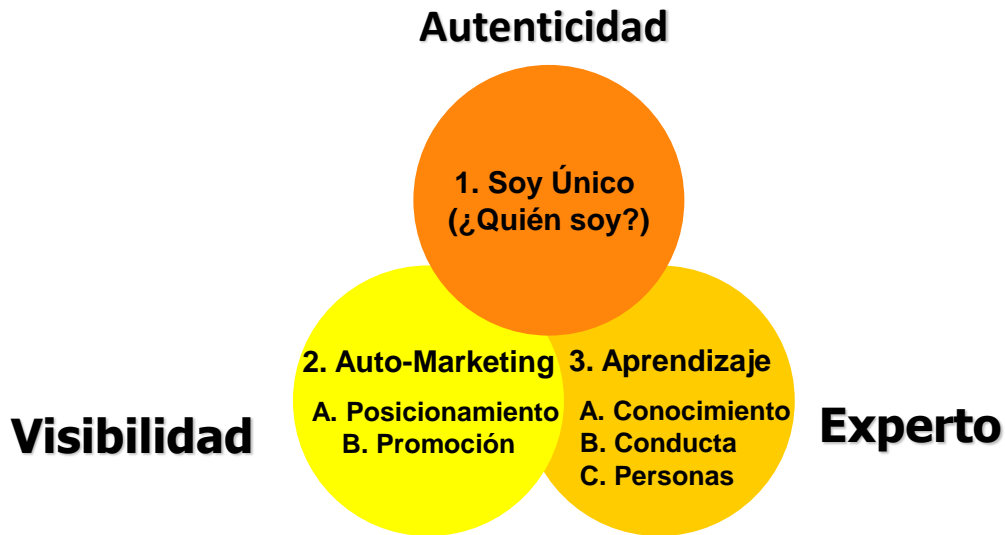
Estas herramientas de uso constante te permitirán entender mejor a tu entorno y generar el liderazgo que buscas, es importante destacar que deben usarse todo el tiempo y su aplicación puede ser por partes o completas, según la necesidad de interacción con tu entorno.

GESTIÓN DE TU MARCA PERSONAL:

“Todas nuestras organizaciones y nuestras carreras serán completamente reinventadas en los siguientes 25 años”.
La seguridad laboral, como la hemos conocido por las últimas cuatro generaciones, se acabó. Se acabó y se fue.

Como reza el mensaje, la evolución constante de la vida nos lleva a evolucionar como personas, como profesionales y por supuesto como empresas, al ser éstas el medio para que las personas vivan, es decir, las empresas son las que nos dan el trabajo, al cambiar las personas cambian las empresas, y eso nos lleva a que para gestionar tu marca personal, la atención y la actitud al cambio, será vital, debemos ser conscientes de que si no nos preparamos para enfrentar cambios, perderemos el liderazgo y con ello vendrá el fracaso.

Estrategias de Marca



La estrategia para impulsar tu marca personal pasa necesariamente por tres elementos que la conforman:

- **AUTENTICIDAD:** ¿me considero único?, es decir, ¿puedo destacar sobre el resto?, ¿sé exactamente quién soy?
- **VISIBILIDAD:** ¿destaco por mí mismo?, ¿la organización me identifica fácilmente?, puedo y debo estar a luz todo el tiempo.
- **EXPERTO:** ¿conoces el negocio más que los demás?, ¿conoces a tu gente más que ellos mismos?

LO MÁS ESCENCIAL DE TU MARCA PERSONAL ES: LO QUE LOS DEMÁS CREEN QUE TU PUEDES HACER POR ELLOS.

Y en ese sentido, la ejecución de la estrategia se basa en mirar el futuro teniendo en cuenta lo siguiente:

- **Podemos CAMBIAR el FUTURO NO EL PASADO**
- **Ayuda a VISUALIZAR un futuro POSITIVO no un pasado de errores**
- **Los buenos buscan IDEAS para alcanzar METAS**

EN CONSECUENCIA:

- **SOLICITA, sugerencias para el futuro**
- **ESCUCHA, sin juzgar**
- **PIENSA, antes de responder**
- **AGRADECE las ideas**

CON ELLO TU ÉXITO ESTÁ ASEGURADO Y TU LIDERAZGO SE CONSOLIDARÁ Y SERÁS RECONOCIDO COMO ALGUIÉN A QUIÉN HAY QUE SEGUIR SI O SI.

Mario Klatich C.

Director

MKC Consultoría[®]

Teléfono Oficina: 51-1-4429657

Celular: 51-977803312

Web: www.mkcconsultoria.com

Mail: mklatich@mkcconsultoria.com