



MARCA PERSONAL

ES PROMESA Y CUMPLIMIENTO

**Si quieres dar en el blanco:
cumple lo que prometes, en los términos
en que lo ofreciste, con la mejor de las intenciones**

La fuerza de una marca personal depende no sólo de articular una propuesta de valor atractiva y diferenciadora sino, sobre todo, de cumplirla. La coherencia es la base de tu credibilidad. Y sin credibilidad, no hay marca que influya ni genere confianza. Y esto debe importarte: pues -finalmente- el objetivo de una marca personal potente debería ser influir. Influir en ideas, acciones, posturas, decisiones y actitudes de otros.

Más que venderte con una promesa altamente seductora debes esmerarte en hacer que “te compren”, cumpliendo aquello que ofreces, siendo la mejor versión de ti mismo, con todos y en todo momento. Para promover convincentemente una propuesta seductora se requiere de confianza en uno mismo pero, para hacer realidad esa promesa, se requiere ser confiable. Una cosa es tener autoconfianza y otra muy distinta que las personas confíen en uno.

“La autoconfianza no está reñida con la confiabilidad, pero... si tienes que escoger entre una de ellas: quédate con la segunda”



Con cada compromiso que cumplas, con cada llamada que devuelvas en el menor tiempo posible, con cada favor grande o pequeño que hagas, con cada ofrecimiento que satisfagas en los términos planteados: tu capacidad se evidenciará, tu credibilidad aumentará y tu esmero por generar valor a otros se sentirá y... hará la diferencia.

De tu coherencia, depende la fuerza de tu marca personal. De tu intención para con otros, depende que tan perdurable sea. En ocasiones, lo más valioso que puedes aportar a otros es escucharlos sin prejuicios, con el corazón. Sonreír, dar ánimo, brindar reconocimiento, estar presente en momentos importantes, son otras maneras de dejar una huella memorable.

Cuida cada día de hacer realidad lo que llamo las “5C” de la confianza, para efectos de tu marca personal

Compromiso.

Cumple lo que ofreces, con la mejor de las voluntades, en los términos que acordaste: calidad, alcance, plazo, etc.

Coherencia.

Asegura congruencia entre lo que dices y haces. En otras palabras: conviértete en el mejor ejemplo de lo que predicas, modelando con tu ejemplo.

Convicción.

Demuestra convencimiento por aquello en lo que crees, en lo que quieres, en lo que vales, en el valor que generas a otros.

Claridad.

Esfuérzate en ser claro, transparente, sincero. No endulces ni adornes lo que tengas que decir ni tampoco seas duro innecesariamente.

Constancia.

Persevera con firmeza y empeño en tus promesas, resoluciones, convicciones, planes, propósitos.

#REMARCATUMARCA

Hazlo nutriendo tus relaciones



**CONSISTENTE
MENTE**



**CONSCIENTE
MENTE**



**DELIBERADA
MENTE**



Lo que debilita la confianza de los demás en uno -como dice Iyanla Vanzant- es no hacer lo que se dijo que se va a hacer cuando se dijo que se va a hacer.

Iyanla Vanzant