



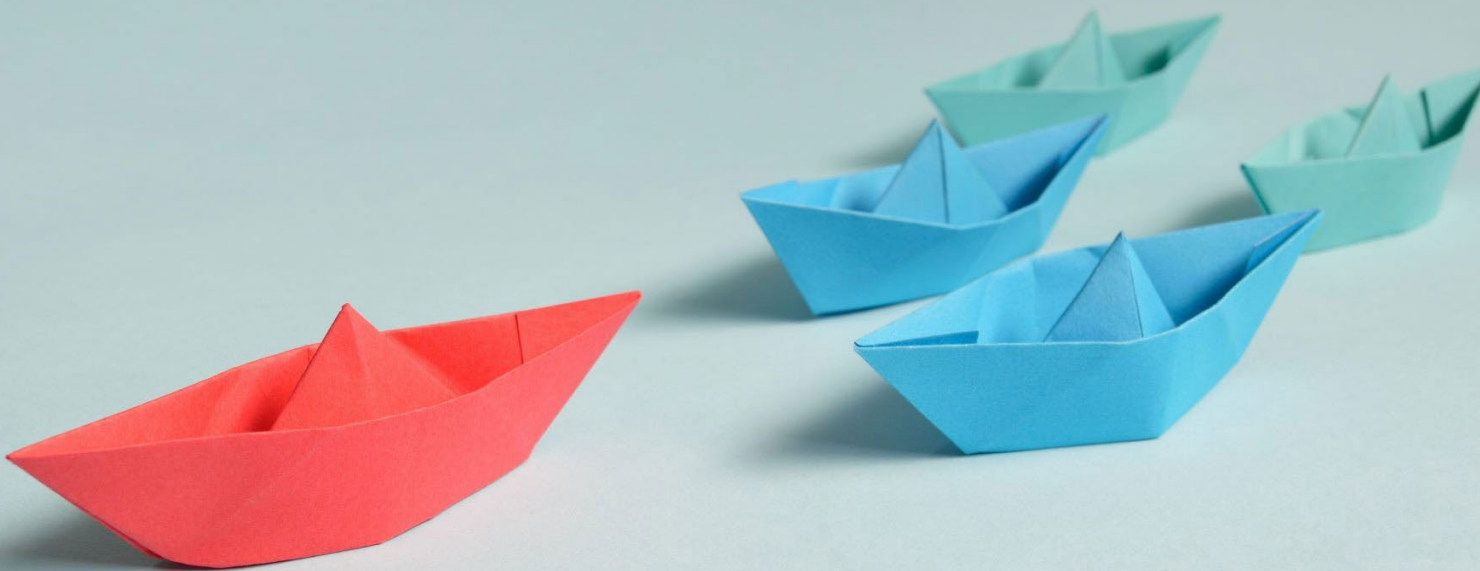
**Programa de Desarrollo
Líderes Imparables**
Guía del participante

CHUBB®



Nombre:

“Si tus acciones inspiran a otros a soñar más, aprender más,
hacer más y ser mejores, eres un líder”.
- Jack Welch -



Objetivos

- Conocer y aplicar los componentes de la marca personal.
- Identificar elementos esenciales del ser y de su identidad individual en la creación de su marca personal.
- Desarrollar su perfil de Líder Auténtico Imparable.
- Manejar herramientas para la conducción de conversaciones de carrera y la elaboración de planes de desarrollo.
- Analizar el uso adecuado de los distintos estilos de comunicación en función a las situaciones.
- Identificar las barreras de la comunicación y definir acciones para evitar su impacto.
- Comprender los fundamentos de la comunicación asertiva y los pasos para su práctica consciente.



“He aprendido que la gente olvidará lo que dijiste, la gente olvidará lo que hiciste, pero la gente nunca olvidará cómo los hiciste sentir”.

Maya Angelou

Temario por Sesión

1

Sesión 1: Branding Personal.

- Mi legado.
- Soy mi marca personal.
- Construyendo mi marca.

2

Sesión 2: Plan de Desarrollo.

- Construyo el futuro.
- Soy el arquitecto de mi propio destino.
- Soy el promotor de mi equipo.

3

Sesión 3: Estilos de comunicación.

- Soy un comunicador consciente.
- Tipos de comunicación.
- Barreras en la comunicación.

4

Sesión 4: Soy asertivo.

- Escucha y empatía.
- Asertividad.

“Un líder lleva a la gente a donde nunca habrían ido solas... es alguien que conoce el camino, recorre el camino y muestra el camino”.

-Hans Finzel-

Sesión 1: Branding Personal.

Mi legado.



Reflexiona y responde:

1. ¿Cómo deseas ser recordado?

2. ¿Qué huella quieres dejar en otros?

“Algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con que pasará, otras hacen que suceda”.

~Michael Jordan

“Es mejor liderar desde atrás y poner a otros al frente, especialmente cuando las cosas van bien.

En cambio, debes tomar la primera línea cuando hay peligro. Es entonces cuando la gente apreciará tu liderazgo”

~Nelson Mandela

Soy mi marca personal.

Los 3 elementos clave de la marca persona son:



“La autenticidad ha de ser la base de tu marca personal”

Atributo Imparable #8: “Somos Auténticos”



Mostramos quiénes somos en realidad, sin miedo a mostrar nuestras emociones y vulnerabilidades. Compartimos lo que nos motiva, nuestras experiencias y lo que creemos sobre el futuro.

Aprendemos de los demás para impulsar la mejor versión de nosotros mismos y así contribuir positivamente a los equipos que pertenecemos. La empatía, el coraje y el reconocimiento rigen nuestras relaciones. Influjimos en nuestro entorno, con base en nuestro propósito y los valores que tenemos como persona y como empresa.



Reflexiona y responde:

1. ¿Cuándo eres más auténtico?

Construyendo mi marca personal.



Reflexiona y responde las siguientes preguntas para determinar tu identidad personal.

¿Quién soy?

Mi infancia:

¿Dónde y cuándo nací?

¿Quiénes son mis padres?

¿Quiénes son mis hermanos?

¿Qué posición ocupas entre los hermanos?

¿Qué me enseñaron mis padres o qué aprendí de ellos desde pequeño?

¿Qué valoro de mis raíces?

Lo que me más me gustaba hacer en la infancia (entre los 7 y los 12 años) era:

Mi edad adulta:

¿Cuáles son mis valores y creencias?

¿Cuáles son mis fortalezas, mis dones, mis talentos? ¿En qué destaco? Menciona 5 cualidades personales

¿Cuáles son mis pasiones? ¿Qué amo hacer en el trabajo y en mi vida? ¿Qué me hace levantarme en las mañanas?

¿Qué no me gusta hacer?

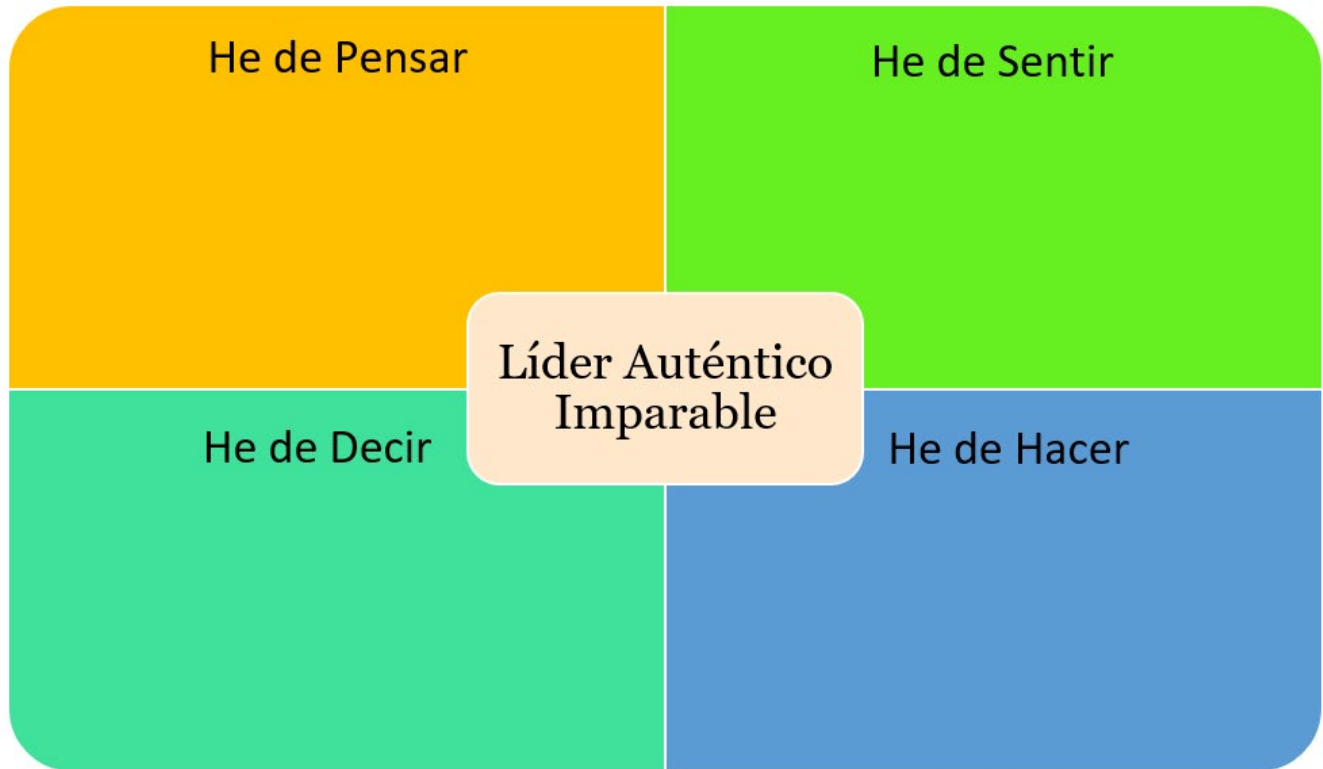
¿Cuáles son las brechas que me alejan de ser un líder imparables? Mencionar 5 áreas de oportunidad de mejora.

¿Cuáles son los logros que he cosechado en mi vida de los cuales me siento más orgulloso?

“La congruencia es la madre de la credibilidad”

Reflexiona y responde:

Para ser mi mejor versión de un líder Auténtico Imparable lo demostraré a través de la congruencia entre mi pensar, sentir, decir y actuar. Por ello me comprometo a demostrar los siguientes comportamientos:



Sesión 2: Plan de Desarrollo.



Construyo el futuro.

1. Imagina tu vida dentro de tres (3) años, ¿cómo se vería si te conviertes en ese líder imparable que visualizaste?

2. ¿Qué hace que esto sea importante para ti?

3. ¿Qué necesitas para llegar allí?

A large, empty rectangular box with a dashed blue border and rounded corners, intended for a handwritten response to question 3.

4. ¿Qué compromiso decides hacer contigo y con Chubb?

A large, empty rectangular box with a dashed blue border and rounded corners, intended for a handwritten response to question 4.

Soy el arquitecto de mi propio destino.

Aspecto a Fortalecer	Modalidad	Acciones	Resultado Esperado (Indicadores de Medición)	Fecha Inicio Fecha Fin	Recursos
-	<u>70</u>	-	-	-	
	<u>20</u>	-	-	-	
	<u>10</u>	-	-	-	
-	<u>70</u>	-	-	-	
	<u>20</u>	-	-	-	
	<u>10</u>	-	-	-	
-	<u>70</u>	-	-	-	
	<u>20</u>	-	-	-	
	<u>10</u>	-	-	-	

Reglas de Oro para tu plan de desarrollo:

- Dedicar un tiempo a planificar y otro a actuar.
- Considerar que “menos es más”.
- Asegurar que tus objetivos sean SMART.
- Plantear tus objetivos en positivo.
- Potenciar tus fortalezas, te impulsarán en el desarrollo de tus oportunidades.
- Tener en cuenta la relación esfuerzo/beneficio.
- Comenzar con metas pequeñas, realizables y ir escalando.
- Ampliar tu perspectiva.
- Visualizar creativamente tu futuro en el presente.
- Incorporar tu desarrollo a tu trabajo.
- Actuar como si ya estuvieses en tu nueva versión.
- Ser ágil y responsable.

Soy el promotor de mi equipo

El 89% de los colaboradores creen que son responsables de su propio desarrollo profesional; sin embargo, solo el 16% de los colaboradores expresa tener conversaciones continuas y frecuentes sobre sus carreras.

- Las conversaciones de carrera impulsan el éxito de las empresas.
- Incorporar a la cultura corporativa conversaciones de carrera y desarrollo aumenta el compromiso y el rendimiento.
- Una conversación sobre la carrera y el desarrollo profesional no es una única entrevista entre un colaborador y su líder.
- Consiste en una serie de conversaciones con una red de personas, diseñadas para tratar los temas de mayor relevancia para un colaborador.

Revisa en tu travesía de aprendizaje los **“Los Sí y los No de las Conversaciones de Carrera”**

"Una manera de saber si estás exhibiendo liderazgo de servicio es si las personas debajo de ti están creciendo y desarrollándose"

Sesión 3: Estilos de comunicación.

Soy un comunicador consciente.

Es imposible no comunicar:
"Toda vida humana ocurre en las conversaciones, y es en ese espacio donde se crea la realidad en la que vivimos"
~Humberto Maturana

Revisa en tu travesía de aprendizaje los **"Estilos de Comunicación con base en la Personalidad"**

Elementos de la comunicación y su impacto.



Lenguaje
Corporal



Tono de Voz



Palabras

Barreras en la comunicación.

Reflexión Individual:

1. ¿Cuáles son las barreras de comunicación que observas con mayor frecuencia en ti?
2. ¿Cuáles barreras de comunicación observas en la organización?
3. ¿Qué acciones puedes implementar para evitarlas o minimizar su impacto?

Revisa en tu travesía de aprendizaje cómo **“Gestionar las barreras de comunicación”**

Sesión 4: Soy asertivo.

Escucha activa significa:

- Escuchar con atención y cuidado, comprender realmente y desde su punto de vista lo que nos dice nuestro interlocutor (empatía).
- Escuchar activamente supone estar psicológicamente presentes.
- Ser conscientes de lo que nos dicen y demostrar a nuestro interlocutor que recibimos su mensaje.
- Estar presentes en la conversación. Evitar estar ocupados pensando en qué le contestaremos a esa misma persona cuando acabe su turno.
- Preguntar para asegurarnos que estamos entendiendo la misma información.

Escuchar de forma asertiva y empática demuestra que te interesas y comprendes a las demás personas. Escuchar de forma asertiva es una de las habilidades más importantes para tratar a las personas que podrás adquirir jamás.

“Si se supone que deberíamos hablar más que escuchar,
tendríamos dos bocas y una oreja”
~Mark Twain

Asertividad.

Instrucciones:

Lee los enunciados a continuación y califica tu actuación de acuerdo con la frecuencia con la cual este comportamiento te describe. Piensa en cómo actúas normalmente, no en cómo te gustaría hacerlo y sé muy honesto al contestar.

Pregunta	Nunca	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
1. Con frecuencia me siento víctima de las circunstancias que me rodean.					
2. Me desquito con los demás cuando estoy angustiado o siento que me tratan injustamente.					
3. A menudo empiezo mis frases con "tú haces que yo me..."					
4. Tengo dificultades para admitir que estoy equivocado(a).					
5. Me agobio a mí mismo(a) y no digo que "no" cuando quiero hacerlo.					
6. Soy excesivamente crítico conmigo mismo(a).					
7. A menudo utilizo conceptos como "nunca" y "siempre" cuando hablo con alguien sobre su comportamiento.					
8. Evito a toda costa los enfrentamientos y me avergüenzo de expresar mis deseos, o luchar por mis derechos.					
9. Tomo el control sobre las cosas para asegurar que se hagan como yo quiero.					



Reflexiones:

1. ¿Cuál es la tendencia de tus comportamientos más frecuentes?

2. Revisa la lista de los comportamientos que te gustaría cambiar. Detállalos a continuación:

3. Identifica acciones que puedes implementar para cambiarlos. Incluye estas acciones en tu plan de desarrollo:

7 Cs de la Comunicación Asertiva

1. Sé **C**ortés: sin agresividad o doble sentido, porque la amabilidad abre puertas.
2. Sé **C**onciso: sin decorar la información, para ahorrar tiempo.
3. Sé **C**ompleto: sin prescindir de lo esencial, para obtener la respuesta deseada.
4. Sé **C**orrecto: sin errores o inexactitudes para generar confianza.
5. Sé **C**oherente: sin desorden o disonancias para que tenga sentido.
6. Sé **C**oncreto: sin abstracciones para centrar la idea importante.
7. Sé **C**laro: sin ambigüedades para que se entienda.





Ejercicio en Equipos:

1. ¿Cuáles son las barreras existentes a nivel personal y organizacional para la asertividad?

2. ¿Qué acciones proponen para eliminar o minimizar estas barreras y aumentar la comunicación asertiva?

“En términos de estilo, nada con la corriente.
En términos de principios, permanece como una roca”
~Thomas Jefferson

