

CÓMO MANEJAR SU CARRERA

Lucas Reaño

Consultor Senior, DBM Perú
lucas_reano@dbmperu.com

RESUMEN

El manejo de la carrera profesional en el mundo de hoy, donde las fusiones, adquisiciones, estructuras organizacionales más planas y constantes avances tecnológicos están siempre presentes en nuestras empresas, nos obliga a estar preparados para manejar nuestra carrera con un enfoque proactivo en donde la confianza en si mismo, la disciplina y la actitud, juegan un papel importantísimo. Este artículo lo invita a reflexionar sobre el tema dándole pautas para manejar eficientemente su carrera y sobre todo el cómo hacerlo para tener éxito en el propósito.

ABSTRACT

Managing a professional career in today's competitive world, where mergers, acquisitions, flatter organizational structures and constant technological advances are ever present, forces us to look at our career proactively and, importantly, with the necessary self-confidence, discipline and the right attitude. This article invites you to think about your career and provides guidelines that will allow you to manage it efficiently and, above all, successfully.

¿Cómo manejar su carrera profesional? ¿Sabe realmente hacia dónde va? ¿Tiene definido un plan estratégico personal? ¿Revisa periódicamente su desarrollo profesional? Son sólo algunas de las preguntas que nos tenemos que hacer, si queremos lograr el éxito en un mundo laboral cambiante donde los clientes y empleadores son cada vez más exigentes.

Para ser competitivas, las empresas se reinventan continuamente, cambiando sus estructuras e incluso sus culturas corporativas, ya que tienen que responder con eficiencia a las crecientes exigencias de los clientes. A pesar de ello, son lamentablemente pocos los ejecutivos que hacen un auto análisis y se preguntan cómo estos cambios afectan sus carreras.

La realidad es que hoy ya no se llega a las posiciones más altas sólo escalando hacia arriba. Hoy las carreras profesionales en muchas empresas se manejan como una pieza en un tablero de ajedrez, con movimientos hacia arriba, hacia abajo, laterales, y en oportunidades diagonales. Depende de nosotros mismos crear el camino que deseamos seguir y enfrentar el cambio adecuándonos al entorno, teniendo en cuenta lo que menciona Edgardo Loret de Mola en su libro "Administración de Carrera: El único trabajo que nunca acaba" *"Nuestro mundo cambia velozmente, pero nuestra naturaleza humana no: simplemente evoluciona. Nuestra esencia humana no cambia, sólo el entorno lo hace y al hacerlo nos genera fantasía de que cambiamos como seres humanos, pero los componentes básicos de nuestra naturaleza humana siguen siendo los mismos y la realidad de nuestro cambio es que solo tenemos la oportunidad de adecuarnos al entorno durante el breve lapso que duran nuestras vidas."*

Piense en las siguientes condiciones al evaluar su carrera profesional:

- **El cambiar de trabajo cada 3 a 5 años ya no es mal visto.** En el mundo cambiante de hoy, muchas veces los ejecutivos que han conseguido resultados importantes en más de una empresa podrían tener ventaja en relación a quienes han hecho carrera en una misma empresa. En comparación a lo que sucedía en el pasado, hoy el permanecer muchos años en un mismo puesto en una misma empresa, puede ser un signo de inflexibilidad, de rechazo al cambio o a enfrentar nuevos desafíos: Cabe destacar que el haber trabajado en diferentes áreas de una misma empresa puede ofrecer la misma experiencia y variedad que ofrece el haber trabajado en diferentes empresas.
- **Las carreras zig-zag son cada vez más frecuentes.** En las empresas modernas, que tienden a ser organizacionales más planas, puede ser necesario retroceder para luego ascender a posiciones de mayor responsabilidad. Las empresas requieren personal que pueda adaptarse fácilmente a diferentes escenarios y tenga una visión global del negocio. Usted agregará más valor si se preocupa de adquirir experiencia, aunque sea temporalmente, en otras áreas.
- **Los planes de carrera tradicionales perdieron vigencia.** Los ejecutivos modernos no esperan que la empresa se preocupe de su desarrollo profesional. Son proactivos porque saben que tienen que cuidar su empleabilidad ya que nadie tiene el trabajo garantizado. Por ello, se preocupan en desarrollar habilidades que sean transferibles a otros sectores y a otras funciones. Según Luis Carlos Cabrera (DBM 2006), *“Empleabilidad es la capacidad de acumular y mantener sus competencias, red de contactos y conocimientos al día, de tal forma de tener siempre el poder de decidir sobre su proyecto de carrera”*
- **Piense en los consejos que usted mismo probablemente ofrece a otros,** para asegurar su empleabilidad y el éxito de su plan de carrera. Preocúpese de establecer y monitorear estrechamente su plan estratégico personal, reconozca sus habilidades y competencias, pida consejo y apoyo a otros para multiplicar sus posibilidades de éxito.
- **Busque cambios que le permitan promover el desarrollo de su carrera** y procure alinear sus aspiraciones profesionales con las estrategias de la empresa. Asimismo, esté siempre al tanto de identificar oportunidades donde pueda agregar valor a la empresa.

Recuerde, su carrera es responsabilidad de usted, de nadie más. Su éxito, por lo tanto, depende de usted, de nadie más. Tómese el tiempo necesario para reflexionar y trazarse una ruta, sepa hacia dónde quiere llegar y cómo tiene que hacer para conseguirlo. Recuerde, es posible controlar su destino. El asumir la responsabilidad de su plan de carrera lo ayudará para prepararse para el futuro.

Un aspecto muy importante en el manejo de su carrera, es el enfrentar la búsqueda de empleo proactivamente y no en la forma tradicional del envío de curriculums, su meta debe ser **“NO BUSCAR TRABAJO, SINO LOGRAR QUE EL MERCADO LO BUSQUE.”**

La primera reacción de muchas personas que inesperadamente pierden el empleo, es desempolvar su viejo currículum, completarlo rápidamente incluyendo el último trabajo, sacar un sinnúmero de copias y empezar la gran repartición a través de los amigos y familiares, a quienes les piden ayuda para lograr una buena difusión, con el clásico agregado de *“pásame la voz si sabes de algo.”*

Otros lo complementan saliendo a la calle, con un maletín lleno de CVs, para dejarlos en las empresas que se les cruzan por el camino. Terminada la tarea, empiezan los grandes sueños y se dicen *“Ha sido un gran día, he repartido muchos curriculum y estoy seguro que me llamarán.”*

Comienza la etapa de espera, unos días, unas semanas, unos meses o quizá más y nadie llamó. Entonces llega la siguiente etapa, la ansiedad, *¿Por qué no me llaman? Ya me lo habían dicho, en el País no hay trabajo, ya soy un viejo de 36,”* entre otros lamentos.

Simplemente lo que ha pasado es que eligió el camino equivocado, está buscando cualquier cosa, en cualquier lugar, en el momento menos indicado y sin estar preparado

Reflexionemos un poco, si quisiéramos iniciar un proceso de venta, qué es lo que tenemos que hacer? Conocer el producto ¿verdad? Luego, fijar su mercado objetivo y posteriormente procurar el mejor posicionamiento en ese mercado. ¿De acuerdo?

Usted tiene que hacer exactamente lo mismo:

- Conocerse muy bien. Evaluar sus competencias, destrezas, talentos y, por qué no, los aspectos que tiene por mejorar.
- Hacer un recorrido por su vida laboral y reconocer sus grandes contribuciones.
- Revisar sus éxitos académicos
- Empezar a revisar su currículum para ver cuán actualizado está.

Como puede apreciar, el último paso de esta lista es la revisión de su currículum. Si usted ya lo envió a muchas personas, probablemente haya “quemado” algunas posibilidades en el camino. Tiene que aceptar que ha ido muy rápido y no siempre las cosas hechas para salir del paso nos traen los mejores resultados.

Entonces, vayamos en busca del trabajo ideal siguiendo las pautas mencionadas e interiorizando cuán importante es conocer muy bien a ese excelente producto que queremos posicionar en el mercado. Aunque crea conocerse muy bien, dedique unas buenas horas a reconocerse y valorar sus fortalezas, a recordar todo lo exitosa que ha sido su vida laboral e identificar sus logros, a revisar todos los estudios realizados y todas las actividades extracurriculares en las que ha participado. Recién tendrá todos los elementos necesarios para su currículum.

Dedique un buen tiempo para lograr un producto de excelente calidad, un producto que marque la diferencia y que se note que viene de usted. Una vez que lo termine, hága revisar su CV por personas que le merezcan confianza. Siempre hay algo que se puede escapar.

El siguiente paso será asegurarse que su currículum esté excelentemente representado, y allí es donde se necesita de su gran energía y entusiasmo. Practique su presentación ante algún amigo que le pueda dar una crítica constructiva. A veces el cónyuge puede cumplir muy bien ese rol. O junto a su espejo y una grabadora siga practicando hasta que se convenza que está frente al mejor postulante que haya visto.

Con esa confianza en si mismo estará listo para dirigirse a sus empresas objetivo a través de su red de contactos, la cual tiene que haber preparado pensando en sus amigos, compañeros de clase, profesores, proveedores, clientes, ex compañeros de trabajo, familiares, amigos de sus padres, amigos de sus hermanos, médicos o el representante de su Iglesia, entre muchos otros más.

A todas esas personas tendrá que llamar para hacerle conocer que se encuentra en esta etapa laboral, para que lo conozcan mejor, sus logros, sus competencias, sus habilidades, para que ellos a su vez puedan convertirse en sus publicistas, en personas que lo puedan “promover” si se diera el caso. Su gran entusiasmo, energía y confianza en el futuro, contribuirán a su mejor posicionamiento. No desperdicie esta oportunidad, si hace un buen trabajo con sus contactos, el

trabajo que usted busca podría estar a la vuelta de la esquina. No deje de actuar, muy pronto comprobará que el mercado lo está buscando.

Una recomendación final para su búsqueda: hay muchas personas que quieren llegar rápido y correr tras el éxito, no deje de hacerlo, pero piense si no es mejor atraerlo permanentemente, fortaleciendo sus capacidades profesionales, mejorando activamente su desarrollo social y distinguiéndose siempre por su excelente imagen.

No obstante, sea usted un fiel seguidor de estos consejos, es probable que pueda caer en un entrampamiento y no encuentra lo que quiere, por alguna falla en el enfoque o en su actitud. Si así fuera, "SI NO CONSIGUE EMPLEO, SIGA TRABAJANDO". No se equivoque, tenga mucho cuidado!! Lo que usted no tiene es empleo, pero sí tiene mucho trabajo. Se trata de uno de los más importantes trabajos que se le ha presentado en su vida, "trabajar para usted."

El conseguir empleo, como ya lo hemos mencionado, requiere mucho más que el tradicional envío de curriculum a cuanto aviso se publique. Se trata de un intenso trabajo que tiene que desarrollarse con mucho entusiasmo, no hay espacio para el pesimismo, ni para esperar la "llamada", si usted no se está moviendo en el mercado. Como decía Thomas Edison, "*Todo llega para quien se mueve mientras espera.*"

Para hacer su trabajo bien, empiece muy temprano, vístase para su trabajo, haga un uso adecuado del tiempo, estableciendo hábitos regulares de búsqueda para mantener un orden. Recuerde que está trabajando para usted, usted es su jefe y tiene que lograr los mejores resultados. Respete escrupulosamente su plan de acción semanal, pero recuerde que también puede tomarse pequeños descansos para aclarar sus ideas y no estresarse.

Contáctese con 10 a 15 personas diariamente y no se desanime si no puede lograr entrevistarse personalmente con ellos de inmediato. Es probable que el 70%, por razones de trabajo u otras, difiera la reunión. No es nada contra usted; no se desanime, ni dude de su empleabilidad. Las cosas son así, usted está desarrollando el mejor trabajo de su vida y las cosas que valen la pena no son fáciles. Si logra entre 3 ó 5 reuniones diarias, está yendo por buen camino, felicítese!!!!

Tenga presente que así como cuando tiene un empleo, asiste a reuniones sociales, desayunos profesionales, foros o conferencias, ahora es cuando más tiene que hacerlo. Visite a sus amigos, colegas y familia y cuénteles con mucho entusiasmo el gran trabajo que viene realizando. Rodéese siempre de gente positiva que lo aliente y cuídese de que un familiar querido, lo esté vendiendo como el "pobrecito." Recuerde, el mercado no compra víctimas, busca gente exitosa y optimista.

No descarte algún trabajo temporal si no se concretan sus objetivos en un tiempo prudencial. Hay procesos que toman más tiempo y, mientras tanto, usted puede estar aliviando su caja y sintiéndose mejor.

Tenga en cuenta también, que aunque le ponga mucho empeño y dedicación a su búsqueda, ésta puede sufrir sus bajones. No se preocupe si se trata de un período muy corto, pero si se prolonga, revise cuidadosamente su estrategia para ver qué está pasando. Es probable que se haya desviado de su cauce y no esté aprovechando al máximo su tiempo. ¿No estará cubriendo su tiempo con algunas tareas domésticas para no enfrentar la situación? ¿No estará buscando excusas para no hacer la tarea? ¿Su cónyuge le está dando el soporte que necesite en este momento? Quizá él o ella no están sintonizados con el programa que usted tiene que ejecutar y pueden no estar conscientes que el resultado de este trabajo será beneficioso para toda la familia. Si hay algo de esto, reaccione rápidamente, está usted desarrollando un trabajo para toda la vida y los grandes objetivos requieren de grandes esfuerzos, voluntad inquebrantable y; sobre todo, conexión con uno mismo, conexión con el entorno y conexión con el propósito de una carrera profesional exitosa.

Si hablamos de "conectividad", no quiero dejar de mencionar lo expresado por el brasileño Luis A. M. de Costa Leite, "*No basta planificar, ordenar, procesar y juntar las partes, es preciso darles valor, sentido, estrategia, amplificación y consecuencia. Asocie inteligencia,*

competencia y motivación, ejerza su liderazgo como instrumento de su propio trabajo.” Del mejor trabajo que le ha tocado realizar, siga estos consejos y muy pronto estará celebrando su triunfo:

1. Mantenga siempre una mentalidad positiva y no pare su búsqueda así tenga varios procesos por cerrar. No se quede esperando.
2. Establezca hábitos regulares de trabajo y respete su plan de acción semanal.
3. Rodéese siempre de gente positiva y asista a toda reunión posible.
4. Si observa que su proceso sufre un bajón, revise su estrategia, evalúe, busque apoyo y continúe. Asegure un soporte familiar positivo y alentador.
5. Permanezca conectado permanentemente con lo que usted hace, con su entorno y con los resultados que obtiene.

Esté siempre consciente que el logro de este gran objetivo requiere de confianza en uno mismo, de disciplina para cumplir un plan de trabajo, de paciencia para aceptar que un proceso puede demorar más de lo planeado y de resistencia económica para soportar el tiempo de búsqueda. Pero, sobre todo, requiere de una voluntad inquebrantable y una obsesión por lograr el trabajo ideal. Si pese a todo esto, aún no consigue el empleo, siga trabajando.”

Finalmente, lea a continuación la “RECETA PAR EL ÉXITO PROFESIONAL”. Hay muchas personas que constantemente se preguntan cómo lograr el éxito en su carrera profesional y muchas otras que nunca lo hacen. Esta receta le servirá en ambos casos.

Supongamos que el médico nos receta un remedio y acto seguido vamos a la farmacia a comprarlo. El producto que nos ofrecen viene en una caja sobria y debidamente sellada. Al abrirlo, nos encontramos con un pomo igualmente sellado de excelente presentación y una literatura que describe el producto destacando sus principales características, la cual indica también para qué es bueno el producto, cómo debe tomarse, su vigencia, contraindicaciones, entre muchos otros detalles que lo hacen interesante. Es muy probable que ante la recomendación del médico, la excelente presentación del producto y su precio adecuado, decida comprarlo.

Imagínese, por un momento, la situación contraria. Usted llega a la farmacia y le ofrecen el mismo producto en una caja amarillenta y estropeada. Inmediatamente pensará que el producto es malo, o ha expirado. Probablemente decidirá cambiar de farmacia o producto.

En ambos casos, tenemos cuatro elementos: el producto, el contacto que nos recomendó el producto, el cliente y el precio.

Si proyectamos esta situación al manejo de la carrera profesional, el producto se convierte en la persona; la caja representa su vestimenta y su presentación personal; el pomo contiene todas sus competencias, habilidades, destrezas y conocimientos, es decir “vitaminas” y la literatura representa su currículum.

La literatura o posología que viene con el remedio, bajo sello y firma de un Químico Farmacéutico y toda una Organización que lo respalda, contendrá todos los detalles del producto. Del mismo modo, un currículum, deberá decir exactamente quién es usted.

Por su lado, usted deberá representar muy bien ese papel, por medio de un excelente marketing personal. Siguiendo con la analogía, el médico que recomendó el producto es parte de su red de contactos. Debe estar convencido de las características y bondades del producto, para presentarlo con toda confianza al mercado.

De esta manera, su red de contactos se convierte en una parte importantísima para el éxito en su carrera profesional. Así como el visitador médico tiene que conocer el producto profundamente y debe posicionarlo y presentarlo impecablemente ante los médicos, Usted tiene que realizar las mismas importantes tareas. Debe asegurarse que sus contactos lo conozcan bien y debe posicionarse en el mercado en busca de su trabajo ideal.

El precio de un producto tiene una íntima relación con todas sus características, bondades y potencialidades. De la misma manera, su precio o salario, tendrá una relación directa con su valor en el mercado. Usted tiene la responsabilidad de hacer crecer su precio a lo largo de su carrera y lo conseguirá a medida que se convierte en protagonista de su destino. Usted tiene la palabra, “toma el timón” y decide dónde quiere ir.

Si hablamos de recetas para el éxito no podemos dejar de mencionar los componentes esenciales del éxito en la carrera profesional según Herminia Ibarra de Harvard: el desarrollo profesional constituido por sus habilidades y competencias; el desarrollo social basado en su red de contactos, a quién conoce y quién lo conoce; y finalmente, el desarrollo moral, es decir, su imagen y reputación.

Si quiere lograr el éxito en su carrera profesional, siga la siguiente receta:

- Conózcase profundamente, sus habilidades, destrezas y capacidad para agregar valor.
- Desarrolle un excelente marketing personal.
- Mantenga y desarrolle su red de contactos.
- Preocúpese de su desarrollo profesional para proteger su valor de mercado.
- Desarrolle su calidad humana y conviértase en un gran contribuyente en su empresa.

Al terminar de leer este artículo, algunos podrían pensar que me olvidé de mencionar un factor que muchos consideran importante en el desarrollo de su carrera profesional, “*la suerte.*” Podría ser, pero tenga en cuenta que la suerte es el encuentro entre la preparación y la oportunidad. Esté siempre preparado para que cuando “pase el tren” lo lleve al éxito y ¡suba con mucha seguridad!