

En buena compañía

Dos poderosas herramientas para que despegue su carrera

En los últimos meses he estado implementando una encuesta informal durante mis presentaciones a grupos de profesionales latinos en grandes corporaciones: les pregunto quiénes tienen mentores. Ya no me sorprende -aunque sí me preocupa- que un mínimo porcentaje de participantes responda afirmativamente



© GABE PALMER/CORBIS

Ocurre que para la mayoría de los latinos criados en Latinoamérica, el concepto de “mentor” no tiene un significado relevante. En general, cuando tienen preguntas o dudas, consultan con un círculo bien íntimo. Sin embargo en los Estados Unidos, junto con “networking” (establecer contactos) tener mentores ha demostrado ser uno de los elementos claves para el avance profesional.

Un mentor es una persona experta en una determinada área que está dispuesta a ayudarlo en su carrera en sentido amplio. Puede ser alguien con mayor experiencia profesional y un cargo jerárquico más elevado que el suyo o alguien que sabe de un tema específico aún cuando sea un colega o un empleado nuevo. Los mentores cumplen la función de asistirlo en aprender: las reglas no escritas de su compañía, quiénes toman las decisiones, cómo presentar una idea para lograr la aceptación de los jefes, cómo establecer y cumplir sus objetivos a largo plazo, etc. Son personas que abren puertas, que lo recomiendan para proyectos especiales, le presentan contactos importantes y que lo aconsejan en momentos de transición y respecto de la dirección de su carrera.

Tanto las estadísticas como mi propia investigación del tema muestran que un alto porcentaje de latinos en altos cargos ejecutivos ha tenido mentores temprano en su carrera. Por eso, le sugiero que analice su situación actual. Empiece por reconocer si ya tiene conexiones con individuos que funcionan de mentores aunque no se haya formalizado la relación. Si no los tiene, identifique en su entorno personas que puedan cumplir esta función o póngase en contacto con expertos a los que respeta. Pueden ser ejecutivos de otros departamentos (en ocasiones los jefes directos también pueden ser buenos mentores), miembros de organizaciones profesionales, miembros de comités especiales en su empresa, colegas, etc.

Actualmente, muchas compañías ofrecen programas estructurados de "mentorship" donde se emparejan mentores y protegés. Si es así, tome ventaja de esta herramienta teniendo en cuenta que para que la relación funcione deben cumplirse ciertas reglas: ambas personas deben estar de acuerdo en establecer la relación; desde el comienzo deben aclararse los objetivos, reglas y expectativas. En el caso de relaciones más formalizadas también se debe establecer en qué momento terminará la relación para que el mentor no tema comprometerse. Si usted es el "protégé" debe mantenerse activo, comunicarse con el mentor, tenerlo al tanto de su progreso y manejar la agenda de las reuniones.

También es importante establecer fuertes redes de contactos. Y claro que no debe desaprovechar este momento en que está en el avión sentado al lado de un desconocido para entablar una conversación casual y ver si tienen algo en común. Lo mejor es empezar con un comentario como: "Me encanta esta revista. ¿Ha leído el artículo sobre las herramientas para despejar en la carrera?" **NE**

Mayor visibilidad

➤ La idea en este caso es obtener mayor visibilidad en su trabajo y en su industria. Piense que "networking" no es solo a quiénes conoce usted pero quiénes lo conocen. Solo si los altos ejecutivos lo conocen y le confían lo recomendarán para la próxima promoción. La clave reside en involucrarse en actividades que atraigan atención hacia usted.

➤ Organice eventos como conferencias donde sea usted quien contacta (y elige) a los presentadores. Esto le permitirá invitar personas claves a las cuales usted desea conocer. Además, su nombre figurará en el material colateral.

➤ Presente en eventos y conferencias profesionales y de su empresa. (Hágase miembro de su Toastmasters local para adquirir las destrezas adecuadas).

➤ Escriba artículos para el boletín de la compañía, periódicos locales, blogs en Internet o publicaciones de la industria. Esto hará circular su nombre y aumentará su relevancia en Google cuando alguien busque información sobre usted. También le da la oportunidad de entrevistar ejecutivos y expertos a los que quiere conocer. (Si no tiene talento para escribir, tome cursos en la universidad municipal).

➤ Hágase miembro de asociaciones profesionales y asuma un rol de líder. Participe en comités de su empresa en los cuales figuran ejecutivos con los que quiere socializar.



¿Busca Ud. un colegio en Miami para su hijo(a)?

Miami Country Day School, una de las escuelas más prestigiosas y exclusivas en el sur de la Florida, es el camino seguro a un éxito académico.

Sabemos que encontrar el mejor colegio privado en una ciudad fuera de su país es un reto. Miami Country Day School es la escuela en Miami que preparará a su hijo(a) para los desafíos de la universidad.

No sólo tenemos un curriculum riguroso, tenemos un curriculum que respeta las diferentes culturas del mundo. Con más del 20% de nuestro estudiantado de origen internacional, en Miami Country Day valoramos las diferencias culturales y brindamos apoyo necesario para que su hijo(a) triunfe en el mundo.

Para más información de Miami Country Day School, llame al 305-779-7274. Nos gustaría hablarle de los múltiples beneficios de estudiar en nuestro colegio.



MIAMI COUNTRY DAY SCHOOL

601 NE 107 St. • Miami, FL 33161

JK-12 • College Preparatory • Founded 1938

305-779-7274

www.miamicountryday.org

Se habla español.
Se fala português