

¿Listo para avanzar más rápido en su carrera? He aquí cómo hacerlo

Lia Garvin

Con licencia de
 **Harvard
Business
Review**

Tiempo de lectura:
2.5 minutos

ESTRATEGIA
Y DECISIONES

El problema con el concepto de “pagar sus cuotas” antes de ascender en la fuerza laboral es que implica que usted necesita esperar en lugar de actuar. Si bien la mayoría de los trabajos requerirán que demuestre su valía y sus capacidades en algún aspecto, también estamos en un momento en donde las empresas quieren ver resultados inmediatos. Realizar un trabajo tedioso y rutinario durante años no demostrará eso; peor, podría agotarlo.

He aquí tres estrategias para ayudarlo a eludir este adagio obsoleto y llegar a donde quiere ir.

— **Mejore en la retroalimentación:** Cuanto más le demuestre a sus colegas y gerentes que está ansioso por aprender, más oportunidades tendrá. Puede pedir retroalimentación de su gerente y sus compañeros. Puede pedirlo en privado (“¿Qué te pareció mi presentación de la semana pasada?”) o abiertamente en una reunión de equipo (“Esta es mi idea. ¿Qué piensa el grupo?”). En cualquier caso, sea proactivo y traiga ejemplos o temas concretos a la mesa.

Escuchar la retroalimentación puede ser difícil cuando recién está comenzando y aún está aprendiendo. Puede caer en la trampa de detenerse en una sola pieza de retroalimentación constructiva y comenzar a creer que nada de lo que está haciendo es suficiente. Cuando esto suceda, replantee su mentalidad. Recuerde que una parte de demostrar profesionalismo implica recibir retroalimentación con humildad.

— **Sea un “conector de puntos”:** Un conector de puntos es una persona que tiene un conocimiento profundo de la organización. Si es nuevo, esto implica construir relaciones de manera proactiva con colegas en varios niveles y en diferentes departamentos. Con este conocimiento y estas relaciones, puede unir a las personas para elevar y mejorar el trabajo que se realiza en los equipos.

Los conectores de puntos esencialmente identifican oportunidades que otros no ven y desbloquean nuevas soluciones a viejos problemas. Al trabajar en tecnología, noté que las personas que intentaban aprender acerca de los equipos o productos fuera de su dominio inmediato y que podían transmitir tendencias en toda la empresa podían demostrar su valor rápidamente.

Este artículo es útil para:

- *Llegar a donde quiere ir.*
- *Hacer conexiones reales, y sostenerlas.*
- *Avanzar en su carrera.*

Recuerde que una parte
de demostrar
profesionalismo implica
recibir
retroalimentación con
humildad.

— **Construya su red:** La creación de redes no significa enviar 1,000 solicitudes de LinkedIn. Significa hacer conexiones reales con las personas y sostenerlas. Esto puede sonar desalentador, especialmente al iniciar un nuevo trabajo, pero si comienza con interacciones pequeñas y significativas, puede formar muchas relaciones con el tiempo. Por ejemplo, cuando un colega comparte una actualización interesante, envíele un correo electrónico para agradecerle y configure un breve chat de seguimiento. Comuníquese con compañeros en roles similares al suyo para conocer sus experiencias y lo que desearían saber antes.

También es importante no subestimar la red que ya tiene. Las personas con las que fue a la escuela, jefes o colegas de su primer trabajo, amigos de amigos, todos ellos tienen el potencial de mejorar su carrera. Haga el esfuerzo de mantenerse en contacto.

Cada una de estas estrategias lo ayudará a sobresalir rápidamente y demostrar humildad, experiencia y fortaleza como jugador de equipo. Juntos, tienen el poder de diferenciarlo del resto y crear una fuerza magnética que lo atraiga hacia nuevas oportunidades.

Es importante no subestimar la red que ya tiene. Las personas con las que fue a la escuela, jefes o colegas de su primer trabajo, amigos de amigos, todos ellos tienen el potencial de mejorar su carrera.

Cada una de estas estrategias lo ayudará a sobresalir rápidamente y demostrar humildad, experiencia y fortaleza como jugador de equipo.

Sobre la autora:

Lia Garvin es líder de operaciones en Google.



El servicio para desarrollar habilidades directivas con contenidos de Harvard Business Review en español.

...Porque hoy depende de usted.

www.dirigehoy.com
contacto@dirigehoy.com