

¿Siente que su departamento ha sido marginado?

Nihar Chhaya

Con licencia de
 **Harvard
Business
Review**

Tiempo de lectura:
2.5 minutos**ESTRATEGIA
Y DECISIONES**

A medida que cambian las prioridades comerciales, ciertas partes de cualquier empresa inevitablemente tendrán influencia y visibilidad, mientras que otras quedarán al margen. Cuando trabaja en un departamento que no está invitado a la fiesta, es posible que le preocupe quedarse fuera. He aquí cinco estrategias a seguir si tiene la sensación de que su departamento está siendo dejado de lado.

Reflexione sobre la causa raíz de su exclusión.

No todos los departamentos son marginados por las mismas razones. ¿Está siendo dejado de lado debido a las malas relaciones con aquellos en una posición clave de influencia? ¿O es solo que lo han mantenido al margen en algunas reuniones o correos electrónicos recientes? Al investigar un poco, puede preparar mejor una estrategia para mejorar su influencia entre los equipos y colegas clave.

Vincule el trabajo de su departamento con las necesidades del negocio.

Una forma de recuperar la influencia, si se ha perdido, es demostrar cómo trabajar con su equipo generará beneficios para el negocio en general. Para muchos departamentos que no están orientados al mercado, esto requiere un desarrollo proactivo de la perspicacia comercial y mensajes continuos en el lenguaje del valor empresarial, no solo en el dialecto del departamento individual.

Amplíe su valor percibido.

Recuerde que usted es más que el título del trabajo que tiene o el departamento en el que se encuentra su oficina. El hecho de que otras partes de la empresa no lo llamen tanto como solían hacerlo no significa que tenga que sentarse a esperar. Tome lo que sabe y lo que ha aprendido, comparta sus historias y cree conciencia sin esperar nada a cambio. A medida que las personas experimenten sus ideas, surgirán necesidades implícitas en las que las personas se sentirán llamadas a buscar su consejo.

Siga impulsando resultados (incluso si parece que nadie está prestando atención).

Este artículo es útil para:

- *Recuperar la influencia.*
- *Elevar su valor.*
- *Ejercer una mayor influencia en el futuro.*

El poder dentro de las organizaciones es situacional, por lo que es probable que la falta de influencia de su departamento no sea permanente.

El poder dentro de las organizaciones es situacional, por lo que es probable que la falta de influencia de su departamento no sea permanente. A medida que ocurren eventos en su industria y en los mercados a los que sirve su empresa, las prioridades cambian. Cuando se encuentra en la fase de infrautilización, la forma en que actúa en ese momento puede ayudar o dificultar su influencia más adelante.

Si opera con una mentalidad de éxito que trasciende su estación actual, atraerá oportunidades para marcar la diferencia de alguna manera. Cuando las cosas cambien (y seguramente lo harán) su marca positiva como líder orientado a los resultados y las relaciones permanecerá intacta.

Construya a los que vienen después de usted.

En esos momentos de decepción, cuando la puerta está cerrada para usted mientras busca el éxito, puede ser empoderador el dar la vuelta y abrir la puerta a alguien detrás de usted. No importa quién lo incluya o quién lo excluya, siempre puede elegir liderar a otros desde donde está, y al hacerlo eleva su influencia en la próxima generación de talentos.

A medida que las necesidades comerciales y las relaciones en el trabajo cambian continuamente, también lo hace la influencia relativa de ciertos departamentos, que pueden sentirse excluidos de la acción. Si sigue estas recomendaciones durante los momentos de inactividad, puede elevar su valor y estar listo para ejercer una mayor influencia en el futuro.

A medida que ocurren eventos en su industria y en los mercados a los que sirve su empresa, las prioridades cambian. Cuando se encuentra en la fase de infrautilización, la forma en que actúa en ese momento puede ayudar o dificultar su influencia más adelante.

Sobre el autor:

Nihar Chhaya es presidente de PartnerExec y entrenador ejecutivo de líderes sénior en compañías globales.



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