



Cambio De Trabajo

En El Escenario Actual

Los atrevidos, confiados y arriesgados, ¿podrían ser los grandes beneficiados?

Cambio de trabajo en el escenario actual

Los atrevidos, confiados y arriesgados,
¿podrían ser los grandes beneficiados?

Las contrataciones en estos días, siguen siendo más escasas que en años anteriores, pero el mercado se mueve intentando adaptarse rápidamente a la nueva realidad. El uso de plataformas virtuales ha sido la alternativa al alcance de todos para darle continuidad a los procesos. Así también, lo han entendido nuestros clientes, otorgando un voto de confianza a nuestro trabajo y a los ejecutivos que ocuparán posiciones de gran importancia para sus compañías.

¿Cómo es el perfil de los ejecutivos que están dando el paso de cambiarse de trabajo hoy?



Hasta hace unos pocos meses era casi impensado contratar a alguien sin conocerlo en persona y si bien, esta nueva forma dio paso a solucionar varios temas relacionados con la distancia y los tiempos de traslado, supone importantes desafíos para las empresas en su proceso de contratación y on

boarding en forma remota. Incorporar a alguien de esta forma, podría ser uno de los mayores desafíos para quien contrata y es contratado. Planificar, asignar una metodología y darle consistencia al proceso de inducción se torna aún más difícil en equipos y estructuras organizacionales muchas veces reducidas, altamente estresadas y exigidas. A lo anterior, se suma una menor supervisión y control, lo que lleva a que los ejecutivos se vean obligados a trabajar con mayor autonomía.

Al hacer el recorrido del listado de las personas que han sido contratadas en cuarentena, la mayoría de ellas son personas que estaban trabajando en otro lugar y la nueva oportunidad constituyó un mejor desafío profesional. Resalta como característica común la convicción, la seguridad en sí mismos y la baja aversión al riesgo.

En palabras de Kahneman, podrían ser personas con un "sesgo optimista omnipresente", que además, cuentan con otras características positivas especialmente beneficiosas para estos momentos. Al hacer una descripción más detallada de estas personas, el autor agrega: "el optimista es más resistente psicológicamente, tiene un sistema inmunitario más fuerte y, de media, vive más tiempo que el pesimista". Este optimismo, en ocasiones injustificado, en este escenario parece ser adaptativo, le permite aventurarse, tomar decisiones sobreestimando los beneficios y subestimando los costos, impulsándolos a tomar proyectos arriesgados. ¿Su ventaja? ser capaz de ver la oportunidad, más allá del riesgo conocido por todos.

Vemos hoy contrataciones de ejecutivos con excelente potencial, trayectorias destacadas, que asumen posiciones con el fin de reemplazar a alguien que no logró estar al nivel esperado en esta emergencia o incluso anterior a ella. Por tanto, las expectativas son elevadas, la urgencia implica asumir el nuevo rol con agilidad y, más que nunca, con un alto nivel de autonomía. Esta independencia toma aún más fuerza, si se toma en cuenta que además, poseen poca información de la empresa y la mayoría de las veces, escaso conocimiento del propio equipo.



Entonces, la pregunta es, ¿cambiarse hoy es una decisión de alto riesgo?. Sin duda sigue siendo arriesgado, ni el más optimista podría negarlo. La historia laboral de un ejecutivo, como cualquier otra, supone la creación de un prestigio, de una marca propia que es necesario mantener.

Si evaluamos la oportunidad asociada al cambio, podríamos decir que el contexto ha afectado a todas las industrias en mayor o menor medida, por tanto, es necesario balancear el posible costo y la oportunidad del desafío. En caso de un fracaso y desde el punto de vista de la reputación, será muy difícil esclarecer cuán atribuible es al desempeño del ejecutivo. ¿Será posible discriminar los factores del fracaso?

En caso de triunfar y obtener un buen resultado, será un héroe, un buen referente tanto internamente, como hacia el mercado y lo más probable, es que haya crecido sustancialmente en el desarrollo de competencias como toma de decisiones con autonomía, en escenarios de incertidumbre y con pocos recursos, flexibilidad, agilidad del aprendizaje y tolerancia a la ambigüedad, todas características valoradas y necesarias para el futuro.

Centrar la mirada en la oportunidad no significa pasar por alto problemas irreversibles que debemos considerar, analizando variables críticas tales como: ¿cuál es la situación financiera de la empresa?, ¿cuán afectada está por la baja demanda?, ¿cuál es su capacidad/recursos para revertir la situación actual? ¿es sostenible en el tiempo? Las preguntas más relevantes debieran estar en esta línea, más que en las propias funciones del cargo, ya que si logro con inteligencia encontrar una oportunidad que otros no están viendo, de seguro, seré candidato para el próximo ascenso.

Hay un dicho que hace referencia a que las grandes fortunas se hacen en los momentos de crisis. ¿Será que esto mismo aplica al mundo laboral?, donde los más avezados que tomen un nuevo desafío, se llevarán los aplausos esta vez.

Author



Cecilia Besa, Managing Partner, EMA Partners Chile, Santiago

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Inicia su experiencia profesional en las áreas comercial y de marketing, desarrollándose en empresas del sector financiero e industrial, tanto en Chile como en Brasil. Desde el año 1999 se desempeña en consultoría de recursos humanos, en estudios y asesoría al rol ejecutivo. Funda Testanova el año 2009, enfocándose en cubrir la necesidad de los clientes de un servicio de Executive Search que integre la visión de negocio requerida.

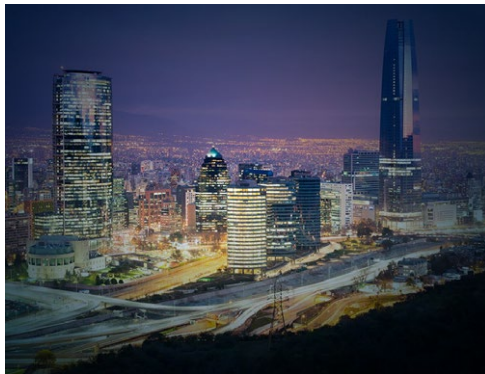
cecilia.besa@testanova.com

Desde 1988, EMA Partners ha estado prestando servicios locales en empresas internacionales en todos los sectores industriales. La firma ha contribuido en ayudar a sus clientes a reclutar miles de líderes que han tenido un profundo impacto en sus organizaciones y la sociedad en general.

A través de nuestra asociación con Decision Dynamics AB (mediante un acuerdo de propiedad intelectual), EMA Partners es un proveedor mundial en evaluaciones de liderazgo y otros servicios de asesoramiento a nuestros clientes.

Nuestra experiencia radica en evaluar, contratar y desarrollar líderes en la Junta directiva, C-Suite y en el nivel ejecutivo superior de todas las industrias

Entre nuestros clientes se incluyen corporaciones globales, compañías locales y organizaciones sin fines de lucro.



Santiago

EMA Partners Chile | TestaNova

Don Carlos 3269,
Las Condes
Santiago
Chile

Phone: +56 22 5835599

Email: chile@ema-partnersam.com

GLOBAL FOOTPRINT

Amsterdam | Bangalore | Bangkok | Barcelona | Bogotá | Boston | Brussels
Buenos Aires | Chennai | Chicago | Copenhagen | Delhi NCR | Dubai | Düsseldorf
Frankfurt | Helsinki | Hong Kong | Istanbul | Johannesburg | Kiev | Lima | Lisbon
London | Madrid | Mexico City | Miami | Milan | Montreal | Mumbai | New York | Oslo
Paris | Prague | Riyadh | Santiago | São Paulo | Shanghai | Singapore | Stavanger
Stockholm | Tokyo | Toronto | Warsaw | Zurich