



¿Valdrá la pena que se mude si consigue un nuevo empleo? Algunas veces, el **empleo perfecto** está a miles de kilómetros de distancia. ¿Cómo saber si vale la pena mudarse para aprovechar una nueva oportunidad? Quizás se sienta tentado a ponderar los pros y los contras en una hoja de cálculo de Excel, pero es mejor tener una visión global acerca de sus metas personales y profesionales. Por ejemplo, considere el estilo de vida que tendrá en el nuevo lugar. ¿Desea la vida de un pueblito, o prefiere una ciudad grande? ¿Quiere pasar sus fines de semana viajando, o desea sentirse arraigado a una comunidad? Piense en las repercusiones que tiene aceptar ese empleo, en especial para su pareja e hijos. ¿Su pareja podrá encontrar un trabajo valioso después de mudarse? Sea realista acerca de lo que significará la mudanza para su familia, y hable mucho de los detalles. Si aún no está seguro de qué hacer, tal vez quiera probar con una corta temporada o un intercambio de puestos para experimentar un lugar nuevo antes de comprometerse.

Adaptado de "[How to Decide Whether to Relocate for a Job](#)", de Rebecca Knight.

¿Desea tener una actitud más abierta?

La apertura mental en el trabajo –acerca de **nuevos productos, estrategias, modelos de negocios**– es una de las claves para el **éxito**. Pero, ¿cómo se desarrolla? En las investigaciones se ha descubierto que existen muchas cosas que puede hacer. En especial, viajar, ya sea a otro país o a algún lugar más cercano. A medida que descubra formas de vida que son diferentes de las que ya conoce, su cerebro aceptará mejor nuevas propuestas e ideas. Una opción más barata es leer ficción. Los libros pueden entrenar a su cerebro a sentir curiosidad por las experiencias y las opiniones de los demás. Otra opción de bajo costo es la meditación de atención plena, la cual, según se ha demostrado, ayuda a la gente a estar en buena disposición de modificar sus ideas. Además, si es de las personas que tienden a quedarse atoradas en sus opiniones, puede aplicar un truco sencillo: empiece oraciones con "Tal vez esté equivocado, pero...". Esto expresa su apertura hacia los demás y le obliga a empezar las conversaciones con una disposición a cambiar de parecer.

Adaptado de "[A New Way to Become More Open-Minded](#)", de Shane Snow.

Cómo trabajar con alguien que le cae mal

A fin de trabajar con ellos de manera productiva, recuerde que, **aunque no se lleve bien con todos, todas las interacciones encierran un valor potencial.**

Algunas veces tiene que trabajar con colegas que no le caen particularmente bien. Tal vez no sean tóxicos ni difíciles, sino que simplemente **sacan de quicio**. A fin de trabajar con ellos de manera productiva, recuerde que, aunque no se lleve bien con todos, todas las interacciones encierran un valor potencial. Piense en el punto de vista de las otras personas: ¿por qué hacen cosas que le molestan?, ¿cuáles pueden ser sus motivaciones? ¿y cómo lo ven ellas a usted? También ayuda abordar las conversaciones con una actitud receptiva: “No creo que juntos estemos trabajando con tanta eficacia como deberíamos. ¿Qué opina? ¿Tiene algunas ideas acerca de cómo podemos trabajar mejor juntos? Si eso no funciona, intente pedir su ayuda: “Ha estado aquí más tiempo que yo, ¿qué cosas debería hacer más o qué cosas menos?”. Esto puede aminorar las tensiones y reiniciar una relación difícil porque demuestra que valora la experiencia de esa persona.

Adaptado de [“How to Collaborate With People You Don’t Like”](#), de Mark Nevins.

¿En qué parte de su trayectoria profesional se encuentra? ¿Hasta dónde quiere llegar?

No siempre es evidente cómo reflexionar sobre su crecimiento profesional. Algo que puede hacer es escribir un **resumen “desde/hasta”** que **exprese en dónde se encuentra actualmente y a dónde quiere llegar**. Por ejemplo: Quiero pasar de ser un colaborador típico que añade valor mediante su experiencia técnica y sigue al pie de la letra las indicaciones de los demás, a ser un líder que formule una estrategia clara y entregue resultados trabajando con un equipo pequeño. Para escribir un resumen desde/hasta, pídale a sus superiores y compañeros de confianza su opinión honesta sobre su papel actual y sus metas. Díales que sean muy francos, ya que su honestidad ayudará a determinar la forma en que tiene que crecer. Reflexione sobre sus respuestas e incorpórelas a su resumen desde/hasta, y luego dáselo a sus colegas para que lo lean. Algunas veces la gente piensa que está muy lejos de donde está, o elige un destino que no es realista. Sus consejeros pueden darle una visión realista.

Adaptado de [“A Simple Way to Map Out Your Career Ambitions”](#), de Marc Effron.

Gerentes, pongan atención al peso de sus palabras

Los jefes tienen una gran influencia en la forma en la que los empleados **invierten su tiempo**. Por eso es tan importante que considere la **reacción en cadena** que pueden provocar sus palabras. Piense que sus comentarios, sugerencias y preguntas son piedrecitas que está lanzando a un arroyo: cada una puede tener un impacto mucho más grande del que quizás desee. **Así que reconozca siempre el peso de sus palabras, y hable con un propósito**. Durante las reuniones con su equipo, intente no “pensar en voz alta”, y evite lanzarles ideas a todos. Asegúrese de que le está proporcionando a su equipo una perspectiva clara y homogénea de los proyectos y las estrategias; si no está preparado para hacer eso en una determinada situación,

absténgase de decir algo hasta que lo esté. Además, no solicite actualizaciones a menos que en verdad las necesite. Ese tipo de mensaje parece urgente, incluso cuando no lo es. Siempre especifique la información que necesita, por qué y cuándo, a fin de no provocar toda una movilización innecesariamente.

Adaptado de "[To Get More Done, Focus on Environment, Expectations and Examples](#)", de John Zeratsky.

Fuente: El Financiero (2019). Cómo trabajar con alguien que le cae mal. Recuperado de: <https://bit.ly/2RRv9om>