

“AL AMPLIAR EL FOCO, PODEMOS VER QUÉ VAN A DEMANDAR LOS NUEVOS CONTEXTOS”.

Andrea Churba

Priorizá el crecimiento de tu gente

» Venimos hablando de cómo prepararte para tu propio crecimiento, ahora amplíemos un poco la perspectiva: ¿qué estás haciendo para preparar a tu equipo para más? Crecer y hacer crecer a tu gente son dos caras de una misma moneda, y por eso es bueno que encares los dos procesos en forma orgánica. Cuando ayudás a tu gente a abrir su camino, al mismo tiempo estás despejando el tuyo. En nuestro trabajo en empresas, con líderes, muchas veces encontramos que no son conscientes de la importancia de ser desarrolladores de su gente. No se dan cuenta de que tomar acciones en este sentido tiene muchísimas ventajas, no solo para sus colaboradores y la compañía, sino también para ellos.

Al no estar atenta al desarrollo de tus reportes, al no estimularlos, te convertís en un obstáculo para tu propio avance. Puede ocurrir que en la empresa aparezca esa oportunidad que estabas esperando, como liderar un proyecto más importante, una promoción o un traslado, y que no seas considerada candidata porque sos imprescindible en tu posición actual y no preparaste a nadie para reemplazarte.

Así como mapeaste tu propio desarrollo, te proponemos que hagas lo mismo con tus colaboradores. Diseñá con ellos un plan. Definan juntos los lugares posibles hacia donde ir, de acuerdo a sus deseos y a como vos lo ves. Establezcan dónde están hoy y qué pasos tienen que dar para acortar la brecha.

Una vez delineado el plan, convertite en socia de su crecimiento. Desde tu posición, vos tenés una mirada más sistémica y disponés de recursos diferentes de los de ellos. Podés abrir puertas que quizás ellos no pueden abrir, llegar a personas a las que tal vez ellos no pueden llegar. Ayudalos a volverse más atractivos

a los ojos de las personas estratégicas para su evolución. Dale la oportunidad de mostrarse participando activamente en reuniones o presentando un proyecto en nombre del equipo. Proponelos como candidatos para nuevos desafíos, “vendé” sus talentos. Es evidente que el crecimiento de las personas no depende únicamente de vos. Hay otras variables, como su propia capacidad y su empuje, las decisiones de Recursos Humanos y de otros, las políticas de la empresa, la situación actual del negocio, etcétera. Pero estar atenta a su desarrollo y pensarte como motor de esa posibilidad te empodera para hacer más probable que ellos y vos lleguen al lugar donde quieren estar. ●

Llévalo a la práctica

- ▶ Mapeá con tu colaborador dónde está hoy y a dónde quiere ir, y planifiquen los pasos a seguir.
- ▶ Convertite en su socia estratégica. Ayudalo a prepararse y a “venderse”.
- ▶ Seguí acompañándolo y dale *feedback* regularmente.

Post-it



MINIBÍO. Andrea Churba es creadora del modelo Business Therapy y autora del libro del mismo nombre. Junto con su equipo, asesora a organizaciones, empresas e individuos en sus procesos de desarrollo y cambio. Es madre de Tomás (20) y Milena (16).

Seguila en FB:
BTbusinessstherapy
Escribale a
correoelectoras@revistaohlala.com