

## 5 errores capitales de los directivos que quieren cambiar de trabajo (Carlos Monserrate)

Todo cambia deprisa, cada vez más deprisa. La velocidad creciente de los cambios está provocando más de un accidente (en el mercado inmobiliario y financiero por ejemplo). Ya no logramos anticipar lo que va a pasar. Apenas podemos entender lo que nos está pasando. No sabemos qué hacer, empezamos a vivir desbordados. Vivimos “el shock del futuro”.

Los negocios han cambiado, la forma de trabajar en equipo también, las situaciones clave en la gestión de nuestras carreras son distintas. Casi siempre nos siguen dando las mismas respuestas, pero las preguntas que a nosotros nos interesan son diferentes.

- Cómo está evolucionando el perfil directivo con rotunda capacidad de éxito?
- Cómo puedo desarrollar las competencias que van a frenar mi carrera?
- Qué hago cuando ya no soy feliz en mi trabajo?
- Debo interesarme por nuevas oportunidades cuando todavía estoy a gusto con mi proyecto?
- Cómo puedo saber si estoy desaprovechando una oportunidad o asumiendo un riesgo excesivo aceptando lo que me propone el consultor de búsqueda?
- Cuando tengo que hacerme visible en el mercado?

O por ejemplo, cuales son los errores capitales de los directivos que quieren cambiar de trabajo?

Cada vez es más frecuente que un directivo quiera cambiar de trabajo, que piense que su proyecto actual se está acabando y sienta la necesidad de buscar un nuevo reto... pero en este proceso de búsqueda se siguen cometiendo varios errores capitales, que quedan claros en las preguntas o comentarios que los directivos suelen hacer en el despacho del consultor de búsqueda, cuando acuden a pedir consejo:

**ERROR CAPITAL nº 1:** “¿Cómo está el mercado de trabajo?”  
Qué importancia tiene la situación del mercado de trabajo si lo que quieres es cambiar de trabajo porque no estás cómodo en tu empresa actual?. Qué te preguntas realmente?. Quizás te preocupa si lograras o no tu objetivo con facilidad, pero si tú no estás a gusto, la decisión está tomada, debes encontrar un nuevo proyecto. La buena noticia es que sólo necesitas uno, un nuevo proyecto que se adecue a ti. El número de proyectos posibles en el mercado es irrelevante. Si necesitas encontrar 100 proyectos sí lo sería, pero si con uno sólo te resulta suficiente... la clave es tu actitud.

**ERROR CAPITAL nº 2:** “ Yo estoy empezando a buscar, pero en realidad no tengo prisa.”

Pues deberías tenerla, porque los demás sí la tienen y se van a apoderar de las oportunidades que a ti te podrían interesar. Encontrar un proyecto profesional atractivo

(un buen trabajo, decíamos antes) es un proyecto en sí mismo, requiere un plan de acciones sistemáticas, un duro plan de trabajo, y un “dead line” o fecha límite para la consecución del objetivo.

**ERROR CAPITAL nº 3:** “ No sé si llamar a todos mis contactos.”  
Y para que te sirve no llamarles? Todo el mundo que pueda serte útil debe saber que tienes interés en moverte. No sabes quién puede generar una buena oportunidad para ti, puede ser cualquiera, siempre y cuando tenga acceso a los decisores, o él mismo sea un decisor en los procesos de búsqueda de directivos. Limitarte a los consultores de búsqueda y a tu círculo de confianza tiene sentido, sólo si la discreción es un imperativo en tu caso.

**ERROR CAPITAL nº 4:** “ A mí lo que me gustaría es...”  
No debes tomar decisiones a priori. Sólo puedes valorar lo que de verdad te estén ofreciendo. Cada fase del proceso de cambio de reto profesional tiene su elemento clave. Valorar propuestas es el factor clave en la última fase, pero hasta ese momento la clave es generar propuestas y luego valorarlas, no al revés.

**ERROR CAPITAL nº 5:** “Yo lo que sé hacer es gestionar equipos.”  
Desengáñate, casi nunca es esa la clave en un proceso de búsqueda. Las palancas son otras y normalmente están relacionadas con desarrollar negocios, transformar modelos comerciales, desarrollar nuevos mercados, gestionar procesos de forma más eficiente, integrar tecnología y negocio... Gestionar equipos es un trabajo importante para un directivo, pero casi nunca es lo que le quita el sueño a quien busca un nuevo profesional para su empresa.