

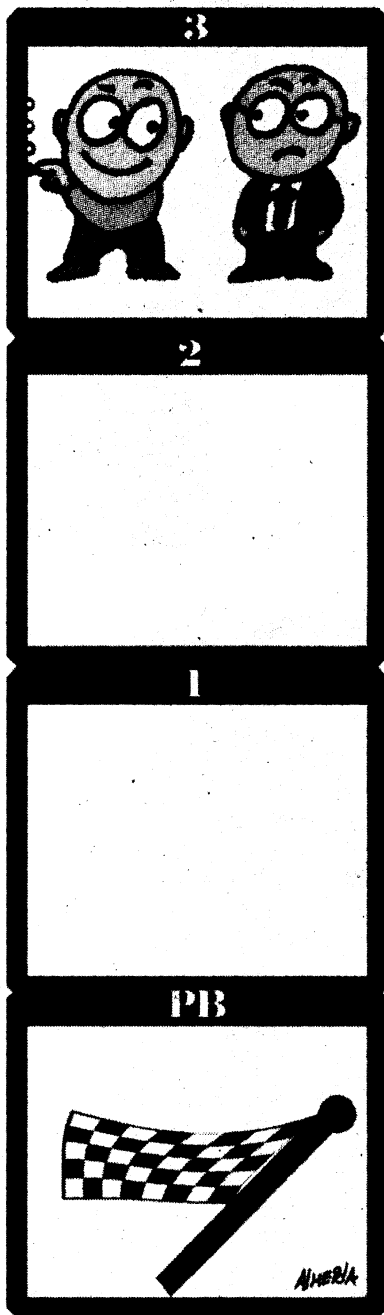
El valioso instante del encuentro en el ascensor

En una columna escrita por Enrique Gallud Jardiel en *20 Minutos*, de España, se despliegan sabios consejos sobre cómo aprovechar la oportunidad de compartir el ascensor con un superior para obtener una mejora laboral.

"Puedes aprovechar ese momento, por corto que te parezca, para darte a conocer y buscar una oportunidad de ascenso", dice el autor. En este caso, el ascensor no es una metáfora, pero se parece bastante. Por supuesto, hay que estar preparado para utilizar esos escasos minutos al máximo, "mediante un discurso preciso y elegante", aunque con apariencia de espontaneidad.

Debe ser sincero y exhibir la personalidad; dar a conocer quién es el que habla, qué aspira, qué puede hacer el interlocutor por uno, y por qué le conviene hacerlo. Todo eso, "manteniendo siempre el contacto visual". El objetivo final es "cerrar la charla solicitando una entrevista para profundizar el asunto".

Por más raro que parezca, el consejo encierra una cruda verdad. La distancia entre los niveles superiores y los inferiores, en las empresas grandes, es enorme, y el ascensor, como otros lugares comunes y circunstancialmente privados, pasa a ser un punto de contacto importante. Suele suceder que un director conozca a mucha gente por su nombre a través del organigrama, pero no pueda asociar-



lo con una persona de carne y hueso. A lo sumo, le llegará algún rumor o información cuando ese empleado o empleada salga a relucir de alguna manera, ya sea para bien o para mal. Después volverá a formar parte de la masa, un número o un cargo, vacíos de contenido. No todos los directivos están obligados a conocer la dotación completa, con la posible excepción de los del área de Recursos Humanos. La estrategia del ascensor, en estos casos, tiene validez. Pero denuncia otros problemas organizacionales.

Si el posible ascenso depende de estos encuentros individuales e individualistas, breves y ocasionales, algo anda mal. Significa que la empresa no cuenta con vías de comunicación fluidas, en las que las interferencias principales se encuentran focalizadas en los mandos intermedios. Si el ascenso se produce a través de esta vía informal, peor aún. Señala una arbitrariedad manifiesta: "Che..., lo conocí a Fulano, me pareció un tipo muy inteligente, ¿por qué no lo probás en...?"

Un recurso interesante, utilizado en muchas compañías, es promover reuniones a través de distintos niveles, mediante desayunos o almuerzos compartidos. Disminuye, pero no evita, que los ascensores y pasillos sean los que concentran la mayor parte de las decisiones sobre el personal.

Jorge B. Mosqueira

jmosqueira@ar.inter.net

Contacto comercial

Para anunciar en el suplemento Empleos & Recursos Humanos:

Ejecutiva de cuentas: Silvina Muscio, 4319-4452; smuscio@lanacion.com.ar