

## Management and Performance Associates – Febrero 2008

### "Managing up" – ¿Habilidad o Arte?

Sucede cada día en la juguetería. El pequeño malcriado corre de un lado al otro, agarrando juguetes, lloriqueando y suplicando para que mamá o papá compren este y aquel y todos los demás. ¿Pueden visualizar la escena? Algunos padres se ajustarán a su presupuesto, sin temor a decir "no", pero trabajarán en la relación y en el desarrollo emocional del pequeño angelito. ¿Los otros? Bueno, seguramente ya saben que es más fácil cargar otro juguete a la tarjeta de crédito...

Aunque con seguridad la mayoría de ustedes conocen esta historia, no nos caben dudas que, en este momento, se estarán preguntando: ¿cuál es la conexión con "Managing up"? ¡Toda!

La mayoría de nosotros no tenemos habilidades en las artes de "gerenciar a nuestros jefes", y lo confundimos con juegos políticos. Peor aún, nos transformamos en los "Si Señor... Si Señora".

Por este y otros errores conceptuales, acabamos comportándonos como el pequeño malcriado de la juguetería. Pataleamos. Lloriqueamos. Nos quejamos. Demandamos. Como si fuera nuestro derecho.

Recientemente en una clase, escuchamos el siguiente comentario de una participante: "No tengo que amar a mi jefe. Ya tengo un marido" Cuando todos acabamos de reír, quedó en el aire la seriedad del comentario. La mayoría de nosotros quiere una relación perfecta con el jefe. ¡Adivinen! No va a suceder. El fallecido gurú del *Management*, Peter Drucker, dijo alguna vez: "*No necesita admirar a su jefe, ni tampoco odiarlo. Todo lo que tiene que hacer es gerenciarlo, para que se transforme en el recurso más importante para sus logros profesionales y éxitos personales*".

Si hubiéramos leído a Drucker al inicio de nuestras carreras, probablemente habríamos tenido expectativas más realistas. Pero la pregunta del millón sigue en el aire. ¿Qué debo hacer para gerenciar a mi jefe? He aquí algunas recomendaciones, no necesariamente organizadas por orden de importancia:

#### 1) No lloriquee

Puede ser que haga 20 años que está en la empresa, y que su sueldo no compita con los del mercado. Pero, con lloriquear no va a lograr que su jefe apoye su aumento... De hecho, es la última cosa que quiere escuchar! No hay nada de malo en mantener una discusión profesional sobre su compensación, los pocos recursos asignados u otro problema. La clave es "como" debe hacerla.

#### 2) Presente sus ideas y recomendaciones en un menú. Cuantas más alternativas, mejor.

A los jefes les gusta tener opciones, para tomar decisiones. Conecte sus ideas y recomendaciones con las metas de su jefe. Visualice como van a contribuir con la gran meta final. Esto nos lleva al próximo punto.

#### 3) Asegúrese de entender de donde viene su jefe.

¿Quién es esta persona? ¿Cuáles son sus metas personales y profesionales? ¿Qué lo moviliza y qué ambiciona? ¿Cuál es su estilo? ¿Qué tipo de presiones tiene? Como puede imaginar, su jefe tiene más presión que la que usted tiene. Recuerde que "*se está muy solo en la cima*".

#### 4) Diferénciese

Usted no debe ser la única persona que le reporta a su jefe. Su crisis representa solo una pequeña porción de sus dolores de cabeza. Así que... ¿por qué debería estar escuchándolo a usted ahora? Transforme su tema en un "caso de negocios", de manera corta y objetiva (y siempre recuerde la regla número 1: No lloriquee).

#### 5) Trabaje duro por la confianza y credibilidad

Sea confiable para su jefe. Lo primero que viene a nuestra mente es entregar un muy buen desempeño. Supere sus metas y expectativas. Demuestre que le importa. Demuestre una mente institucional y asegúrese siempre de ver el bosque (en vez del árbol). Nada crea más confianza que anunciar las malas noticias tan rápido como suceden. No espere, pues solo hará que las cosas empeoren. Por supuesto, en caso de malas noticias, no se olvide de la regla número 2: siempre tenga algunas alternativas listas para su jefe...

#### 6) No pelee con su jefe

Si debe presentar la información en un ensayo, hágalo. Si debe hacerlo en una matriz, hágalo. Si solo quiere un resumen del tema, aprenda a ser conciso y deshágase de ese reporte, ancho como las páginas amarillas. Aprenda que funciona (y que no) en la relación más importante que usted tiene en su trabajo: su jefe.

**Ni es su padre ni es el demonio, con quien debe luchar a toda costa. El objetivo final es crear una sociedad productiva con su jefe.**

Recuerde: ¡Siempre lo podemos ayudar!  
[www.mapa-consulting.com.ar](http://www.mapa-consulting.com.ar)