

# Los detalles que diferencian a los mejores

El tiempo es un gran enemigo en materia laboral, pero debemos encontrar el espacio para todo, afirma Patricia Cánepa, vicepresidenta y coaching ejecutiva de DBM Perú.

En mi día a día veo que no devolver llamadas o dejar de contestar e-mails se convierte en un pecado profesional cada vez más recurrente.

Sin embargo, los mejores profesionales siempre se dan tiempo para estas cosas. Saben que estos detalles impactan directamente en su imagen y marketing personal.

Y es que existe una regla de oro en la etiqueta profesio-

nal: los e-mails y las llamadas se contestan en el mismo día o, para ser precisos, dentro de las 24 horas de recibidos, mientras que las visitas se devuelven oportunamente. Si usted quiere ascender en la organización, recuerde que para quienes saben y toman decisiones, estos detalles importan y es lo que muchas veces separa a los buenos de los mejores.

**Para lograrlo**

**Espacio:** ordene su agenda y separe dos o tres espacios en el día para contestar mails o llamadas y una o dos horas al mes para devolver visitas.

**Mails:** revise rápidamente los mails. Si no puede responder con la ampliación que la solicitud exige, al menos conteste que vio el mail y

que lo responderá para tal o cual fecha.

**Oportunidad:** salvo en casos de emergencia, evite enviar mails muy tarde en la noche o de madrugada. Podría dar la sensación de que no se desconecta, lo cual no es bueno para su marketing personal.

**Llamadas:** devuelva la llamada y deje un mensaje si no

contestan. Si se trata de algo muy importante, escriba un mail o mensaje de texto avisando que llamó.

**Visitas:** si alguien lo visitó a usted cuando estuvo en la clínica, cuando nació su hijo, o asistió al funeral de un ser querido, lo correcto es que cuando esa persona pase por una situación similar, usted haga lo mismo. Si se trata de un jefe o un colaborador directo, no hay excusas. No tiene que quedarse dos horas, basta con hacer acto de presencia.