

Mercado

Woman2Woman: empoderamiento y estilo propio para liderar la transformación

Ayer concluyó en Madrid el primer curso del programa de mentoring, nacido en el seno de la iniciativa Business Women Empowerment.

EjePrime
19 jul 2019 - 04:54



Business Women Empowerment cierra el primer curso del programa de *mentoring* Woman2Woman. El ciclo, que comenzó el pasado septiembre con la puesta en contacto de mentoras con mentorizadas, culminó ayer con una mesa redonda en la que, entre otras ideas, se subrayó la necesidad de que el cambio en las organizaciones venga de arriba a abajo, y no sólo de abajo a arriba.

Woman2Woman, que tiene como patronos a Gesvalt, Savills Aguirre Newman, Tendam y Uterqüe en el marco de Business Women Empowerment, echó a andar en septiembre del año pasado para poner en contacto a jóvenes profesionales llamadas a liderar una nueva transformación en el mundo empresarial con ejecutivas de larga

trayectoria de todos los sectores.

El programa se enmarca en la iniciativa Business Women Empowerment, impulsada por el grupo editorial Cinnamon News, con el objetivo de dar visibilidad a las mujeres en puestos de responsabilidad, así como impulsar espacios de debate en torno al empoderamiento de la mujer.

“La sororidad ya no tiene género”, defendió Emma Giner, experta en recursos humanos

En la jornada, Emma Giner, experta en recursos humanos, hizo hincapié en cómo la introducción de las mujeres en las cúpulas supone también un vector de cambio en los estilos de management.

“La generosidad y compartir son la base de todo”, aseguró la directiva, que defendió que cada vez más hombres adoptan este patrón, que es “característicamente femenino”. **“La sororidad ya no tiene género”, concluyó.**

Por su parte, Carlota Aparici, asesora deportiva y cofundadora de Leadership Women Football, coincidió en esta necesidad del apoyo mutuo. “No hay que olvidar que para una mujer es más complicado trabajar en un nivel alto que para un hombre, por lo que es necesario que las mujeres se apoyen entre ellas”, opinó la ejecutiva.

Esta necesidad de colaboración y apoyo se extiende también, a juicio de las ejecutivas, a las propias organizaciones. En este sentido, Aparici y Julie Brest, gerente financiera de Emerige, reclamaron a las empresas que permitan a las mujeres jóvenes “tomar la palabra” y que sean más solidarias tanto con el hombre como con la mujer.

“En España estamos mas avanzados y estamos intentando educarnos entre todos”, opinó Carlota Aparici, de Leadership Women Football

Las participantes del encuentro también coincidieron en que **la mujer debe crear su propio estilo de *management***, y no copiar al de sus colegas masculinos. **“Tenemos la obligación de demostrar que este nuevo estilo es sostenible y crea riqueza”**, apostilló

Rosa Oliva, directora general de Wedding Media International.

“No debemos tratar de ser como hombres, las mujeres deben crear su propio estilo de *management*”, sostuvo Brest. “Este movimiento es la punta del iceberg de un nuevo modelo organizativo”, añadió, por su parte, Giner. “Si te lo has ganado, es justo que estés”, concluyó Aparici.

Business Women Empowerment echó a andar en 2017, en pleno estallido del movimiento Me Too que ha impulsado una nueva oleada feminista en todo el mundo. En este sentido, todas las participantes del encuentro coincidieron en que este movimiento ha llegado para quedarse.

“Puede que sea una moda, pero **en España estamos más avanzados y estamos intentando educarnos entre todos**”, opinó Aparici. “Más allá de una cuestión de sexo esto se convierte en una cuestión de estilo de *management*”, apostilló Giner.



Un año de ‘mentoring’

A lo largo del primer curso de Woman2Woman, mentoras y mentorizadas han ido compaginando sus propios encuentros con sesiones en las que hacer *networking* y conocer nuevas visiones de la mano de expertos y *coaches*.

EjePrime

El primero de ellos, con motivo de la presentación del programa, contó con la participación de Emma Giner, quien defendió la mentorización como un sistema basado en “compartir y comunicar”.

Tras su intervención, fue el turno de la mesa redonda, que contó con la participación de cinco de las ejecutivas que participan como mentoras en Woman2Woman, de sectores como el deporte, el *real estate*, la moda y la consultoría, que repasaron desde su propia experiencia los desafíos a los que se enfrenta una mujer a la hora de escalar en el mundo laboral.

Cristina Saracho, Alfonso Alcántara o Emma Giner fueron algunos de los protagonistas de los tres encuentros del programa

En la segunda sesión, celebrada en febrero, tomó la palabra Cristina Saracho, consultora especializada en marcas de lujo, que reflexionó sobre las actitudes y aptitudes necesarias para convertirse en líder. “Trabajar la excelencia, mirar del presente al futuro, la actitud y la resiliencia son las principales actitudes de un líder”, opinó la experta.

Alfonso Alcántara, experto en coaching y branding personal, fue el protagonista de la tercera sesión del programa. El ejecutivo reflexionó sobre los retos en la construcción de marca personal entre las mujeres ejecutivas bajo un título provocador: ¿Los hombres se venden mejor?

En este sentido, **Alcántara recomendó ser específico a la hora de presentarse a nivel profesional**, a fin de diferenciarse y posicionarse, y teniendo en cuenta que “la marca que eliges debe ajustarse a los objetivos de tu negocio o de tu perfil”. “Alguien que se presenta como un abogado en general no me genera confianza”, ejemplificó.