

Mito vs Realidad

Mitos y realidades de los millenials

Seguramente has escuchado hablar sobre los millenials (aquellos que nacieron entre 1980 y 2000) y de todas las etiquetas que se les han colocado, tanto positivas como negativas: narcisistas sin ningún sentido de la privacidad, impacientes, buenos con las nuevas tecnologías, emprendedores, etc. Pero, qué tanto de estas etiquetas los describe realmente. En el siguiente artículo vamos a conocer algunos de los mitos y realidades que acompañan a ésta generación:

M “Los millenials usan tanto la tecnología que eso les impide ser productivos en su trabajo”

R Los millenials son nativos digitales, es decir, han nacido en una época en la que la tecnología forma parte de la vida cotidiana, pero esto no los hace improductivos. Si bien recurren a la tecnología mucho más que otras generaciones, la gran mayoría lo hacen precisamente para trabajar, realizar proyectos colaborativos con colegas, buscar información, estudiar, etc. y esto, al contrario de lo que se piensa, no limita su productividad; la tecnología se ha convertido en una herramienta para la resolución de problemas o para despertar su creatividad; son capaces de adaptarse con rapidez a los cambios tecnológicos y a los métodos de trabajo.

M “Los millenials son la generación más preparada”

R Según diversos estudios, las instituciones educativas no evolucionan a la misma velocidad que lo hacen las empresas y la tecnología, por lo que no está preparando a los millenials para el mundo laboral de hoy, es por eso que esta generación ha optado por el autoaprendizaje a través de Internet, pues ya no sienten necesidad de estar en una clase ni con un maestro para aprender, solo basta estar frente a la computadora y buscar el tema de su interés.

M “Los millenials son poco comprometidos con sus empleos”

R Si bien es cierto que los millenials presentan mayor movilidad laboral, la razón no es la falta de compromiso, sino la búsqueda de oportunidades para evolucionar, aprender y crecer a nivel profesional y personal; lo que en realidad sucede es que muchas empresas no se han adaptado a la nueva realidad laboral, donde los empleados no se limitan solo a hacer lo que se les pide, sino que son proactivos, están informados, están al día de la tecnología y buscan siempre una motivación hacia el trabajo, por ello, optan por empresas que les brinden capacitación continua, oportunidades de crecimiento, flexibilidad en los tiempos de trabajo y respeto por su vida y su tiempo personal; ¿crees que esto es solo de millenials? quizás todos lo han deseado pero esta generación lo busca con mayor notoriedad y tenacidad.

Mito vs Realidad

Mitos y realidades de los millenials

M “Los millennials tardan más en independizarse de sus padres”

R Muchas personas tienen la imagen de los millennials como una generación inmadura, y esto se debe en gran parte a que existe un porcentaje alto de jóvenes adultos que continúan viviendo con sus padres, lo que pudiera reflejar inmadurez y resistencia a enfrentar las responsabilidades de la vida adulta; sin embargo, los salarios que perciben los jóvenes, sobre todo en sus primeros empleos, no les permite cubrir los gastos que implica independizarse, y éste es el factor más importante. Salir de casa para vivir en pareja, casarse y tener familia es algo que los millennials también postergan para concentrarse en sus ambiciones profesionales. Muchos prefieren compartir departamento y tener “roomies” para ganar independencia y al mismo tiempo ahorrar dinero al dividir la renta y los servicios con otros amigos.

M “Los millennials compran todo por Internet”

R Los millennials están acostumbrados a realizar diferentes tareas a través de Internet, por lo que realizar sus compras online es una opción que utilizan con frecuencia (aunque también les gusta visitar las tiendas físicas), principalmente porque su producto o servicio llega a la puerta de su casa muchas veces sin costo y porque tienen la posibilidad de aplicar cupones o descuentos. Algo que toman mucho en cuenta son las opiniones de otros usuarios que ya consumieron dichos productos o servicios, pues esto les brinda la posibilidad de evaluar si la compra que realizarán es la indicada.

