

OPINIÓN: APUNTES DE LIDERAZGO

¿DE VERDAD SABES CONTAR TU CARRERA PROFESIONAL?

Hay que contar los logros conseguidos y explicar su valor, pero la forma de hacerlo es clave. Los tics de superioridad traicionan el discurso, sobre todo a quienes tienen un alto concepto de sí mismos

Plácido Fajardo

Managing Partner de Leaderland



En la antigua Roma no existía otra **carrera profesional reconocida y valorada que la carrera política** –ya ven ustedes, en dos mil y pico años cómo ha cambiado la cosa–. El *Cursus Honorum* resumía los méritos y honores de aquellos insignes ciudadanos a quienes los sucesivos comicios iban colocando en las diferentes magistraturas republicanas, desde edil hasta cónsul. Esta carrera se grababa en piedra y se exhibía en lugares públicos para general conocimiento. Es el primer antecedente de lo que podríamos llamar un 'curriculum vitae', o carrera de la vida.

El segundo vendría siglos más tarde, cuando a finales del s. XV Leonardo Da Vinci dejara su taller florentino, mitad decepcionado por no haber sido uno de los elegidos para pintar la Capilla Sixtina, mitad fruto de su inquietud por desarrollarse en una ciudad más abierta. Escribió entonces su ya famosa carta al duque de Milán, Ludovico Sforza, con un resumen de sus múltiples capacidades, en lo que **se ha considerado como el primer 'curriculum vitae' de la historia**.

Sirvan ambos ejemplos para centrar el apunte de hoy, sobre cómo afrontar los puntos básicos a la hora de transmitir nuestro valor profesional en una entrevista de trabajo: quiénes somos, qué hemos conseguido en nuestra carrera, a qué aspiramos y por qué. Sorprende –a veces incluso a quienes nos dedicamos a ello– comprobar cómo profesionales de enorme cualificación y méritos se enfrentan sin embargo a estas conversaciones con una **increíble falta de destreza**, impropia de su trayectoria. Algunas pautas útiles podrían ser las siguientes.

La manera en que contamos lo que nos ha pasado habla de nosotros como un libro abierto. **Cómo enfatizamos y qué consideramos importante**, con cuánto detalle lo hacemos o qué emociones transmitimos a la hora de contar hechos, valorar logros o reconocer fracasos son circunstancias que nos retratan. Las personas más humildes sienten pudor al hablar de sí mismas y cuentan sus logros casi como ajenos, quitándose importancia. Tanto que a veces llegan a contar menos incluso de lo que deberían, no muestran lo que llevan dentro, no se venden –en el buen sentido de la palabra–. Quizá piensen que lo conseguido es simplemente lo que les tocaba hacer, cumplir con su obligación, o **presuponen erróneamente que las cosas 'conocidas' no necesitan mayor explicación**. Pero cuidado con esta actitud, pues un interlocutor desconocido tiene que formarse una idea en un par de horas escasas. El exceso de modestia termina jugando en contra al dejar demasiadas cosas en el tintero.

En el lado opuesto, la altivez suele provocar rechazo. Los engreídos generan pocos vínculos duraderos en el interior de las organizaciones, y además son negados para el trabajo en equipo. Se les caza rápido, bastan unas cuantas preguntas. Hay que contar los logros conseguidos y explicar su valor, pero la forma de hacerlo es clave. Los tics de superioridad traicionan el discurso, sobre todo a quienes tienen un alto concepto de sí mismos, que empiezan olvidando usar la primera persona del plural, pues solo el esfuerzo conjunto consigue los resultados. Ojo, **esto no significa dejar de transmitir energía, determinación, fortaleza o coraje** –sobre todo si se tienen–, pues son virtudes muy necesarias y apreciadas en el entorno empresarial. Hay que colocar el relato en el lugar

adecuado entre ambos extremos, el de la altivez y el de la modestia. Como siempre, el virtuoso término medio es la clave.

Las inteligencias verbal y lógica se demuestran claramente a lo largo de una entrevista. El orden lógico a la hora de contar lo sucedido es un indicio demostrativo de que se poseen. **El hilo argumental debería, además de ser elocuente, tener sus secuencias, sucesivas y conectadas entre sí.** Hay que evitar constantemente ir hacia adelante y hacia atrás en el tiempo o confundir fechas. También hay que huir de los circunloquios, que interrumpen las secuencias y terminan por perdernos. Mejor ir al grano, lo que se recuerde bien y sea relevante se cuenta, y lo que no, mejor obviarlo. Para las preguntas concretas, responder en más de un minuto y menos de dos es una buena regla.

En cuanto a las consecuencias, extraerlas de lo que nos sucede demuestra otra capacidad básica, la de aprendizaje. Aprender de la experiencia es más importante que la experiencia misma, y ahí no somos todos iguales. Seguro que habrán escuchado aquello de que no es lo mismo tener cinco años de experiencia, que tener cinco veces la experiencia de un año. Pues eso les digo, que hay a quien le cunde más y así es capaz de transmitirlo. Es revelador y positivo referirse a las consecuencias prácticas, concretas y valiosas que se han extraído de lo sucedido, más allá de limitarse a relatar las cosas.

Es la regla de oro, ser genuinamente uno mismo. **Hay que mostrarse tal cual somos conocidos por los demás,** con un lenguaje apropiado al entorno formal profesional, claro está. Aunque se trate de una conversación de las que no se tienen cada día, que puede tener consecuencias importantes en nuestro rumbo profesional y vital, no por ello hay que simular o impostar nuestra forma de ser, ya sea en aras de parecer mejores o diferentes a lo que somos, o de encajar más adecuadamente con lo que se busca. Primero, porque estas cosas cuando se fuerzan se notan y juegan en contra, y segundo, porque si al final hay encaje, nadie se llevará a engaño. En esto de contar las cosas con naturalidad hay que hacer como decía mi amigo Pepe Medina, "cuando te hablen, escucha, y cuando hables, no te escuches", ya saben.

Como dijimos en un apunte anterior, ser capaz de proyectarse al futuro, de imaginar escenarios posibles y anticiparse a los acontecimientos, es un indicio demostrativo de alto potencial. Las decisiones importantes hay que tomarlas con visión estratégica, tratando de inventar el futuro deseado. Hay personas que se sienten menos cómodas al **especular sobre el futuro y sus incertidumbres,** les cuesta hacerlo. Pero es una capacidad valiosa que es bueno sacar a relucir. No olvidemos que el futuro se construye sobre la base de lo que hacemos en el presente, que nuestras decisiones de hoy condicionan nuestro futuro, incluidas las que afectan a nuestra propia trayectoria profesional.

Por eso, a la hora de explicar y poner en valor una carrera, el hecho de haber tomado decisiones coherentes y proyectadas a futuro es una demostración de pensamiento estratégico, cualidad básica para cualquier directivo, que es difícil presuponer en quien no lo ha aplicado a sí mismo.

El Confidencial