

La única cualidad que asegura el éxito profesional (y no, no es el trabajo duro).

Desde el Punto de Información Juvenil.

"Cuando **Bono**, el famoso cantante de U2, se presenta en alguna organización como parte de su muy publicitada misión de erradicar la deuda del tercer mundo, la primera pregunta que plantea es: '¿Quién es el **Elvis** aquí?'.

En opinión de **Chris Baréz-Brown**, famoso consultor empresarial, CEO de Upping Your Elvis y autor del libro *Brilla, sobrevive y destaca en el trabajo* (Conecta), la pregunta que hace siempre Bono es clave para entender qué es lo que de verdad hace que la gente destaque en el trabajo y acabe siendo exitosa. "El Elvis que busca Bono", explica Baréz-Brown, "es aquella persona que destaca, que infringe las normas, que logra que ocurran cosas, **que brilla con fuerza y que, probablemente, está encantada con ello**".

Cuando se habla de las cualidades más importantes para desempeñar un trabajo suele citarse la formación, la experiencia, el compromiso... Pero a veces olvidamos la verdadera razón por la que un directivo de recursos humanos contrata a una persona y no a otra: **la actitud**.

Si logras que tus colegas y clientes piensen que eres una persona brillante y simpática, poco importará que no seas la más sabia ni la más esforzada Los empresarios reciben al día decenas de currículos más o menos iguales y, evidentemente, la formación y la experiencia constituyen una criba. Pero una vez que llegan las entrevistas cara a cara, y el momento de contratar a alguien, hay algo mucho más importante: **que hayas caído bien a la persona que va a ser tu jefe**.

Y no es algo exclusivo del momento en que entras en una empresa. **La actitud que tengas hacia tus compañeros y el modo en que te relaciones con ellos determinará tu carrera profesional**. Si logras que tus colegas y clientes piensen que eres una persona brillante y simpática, poco importará que no seas la más sabia ni la más esforzada.

La guerra del talento es un mito

Por mucho que se hable de la importancia de la meritocracia, de promocionar a las personas más validas, en pocas empresas e instituciones ocurre tal cosa. **Seth Godin**, uno de los teóricos del *marketing* más importantes de nuestro tiempo, tiene claro que **las empresas no buscan a gente con talento, buscan a gente con actitud** y, más concretamente, a gente que les caiga bien.

Nadie, nunca jamás, contrata a alguien que le cae mal, por muy bueno que sea "Hay muy pocos trabajos en los que sólo se pidan unas habilidades concretas", explica Godin [en un comentario de su popular blog](#). "Quizás en el primer violinista de un cuarteto de cuerda. Pero de hecho, incluso para ese puesto, **lo que realmente separa a los**

ganadores de los perdedores no es el talento, es la actitud. Y sí, deberíamos estar librando una guerra por la actitud. Una organización llena de gente honesta, motivada, conectada, con ganas de aprender y experimentar, con valores e impulsiva, siempre derrotará a aquellas que sólo tengan gente con talento. Siempre”.

Por mucho que se insista en la necesidad de tener conocimientos, incluso las instituciones que viven de esto reconocen que poco importa lo bueno que uno sea a la hora de encontrar un buen trabajo. Al menos es lo que opina **Deepak Maholtra**, profesor de negocios, organizaciones y mercados en la Harvard Business School, que siempre explica a sus alumnos que **lo primero que una empresa va a tener en cuenta para contratar a alguien, o negociar su salario, es que le caigas bien.** Esto no significa que la actitud sea todo, pero importa muchísimo más de lo que pensamos. De hecho, poco importa tu experiencia y formación si al empresario que podría contratarte le caes mal. Nadie, nunca jamás, contrata a alguien que le cae mal, por muy bueno que sea. Y es algo que ocurre durante toda nuestra vida laboral: la gente que tiene éxito es aquella que tiene muchos amigos, dentro y fuera de su empresa.

Ser popular es también ser rentable

Si lo único que importa para triunfar en el trabajo es caerle bien a la gente, **podríamos pensar que las cúpulas directivas están llenas de gente simpática, pero no por ello brillante o competente.** Pero lo cierto es que, al menos en el mundo de los negocios, nos guste o no, la gente simpática es también la más rentable.

En el fondo una empresa no es más que una organización: personas que trabajan juntas con el fin de alcanzar un objetivo común Según explica el profesor de la Universidad de Harvard **Shawn Achor** en su libro *La felicidad como ventaja* (Integral) **las personas que tienen más amigos en la oficina, son también las más productivas:** “Un grupo de investigadores del MIT estuvo un año entero observando a 2.600 empleados [de IBM], examinando sus conexiones sociales y utilizando incluso fórmulas matemáticas para analizar el tamaño y el alcance de sus libretas de direcciones y listas de amigos. Descubrieron que los empleados más conectados socialmente eran también los más productivos. Lograron incluso cuantificar la diferencia: de media, cada persona distinta con la que habían contactado por correo valía un ingreso añadido de 948 dólares”.

¿Qué conclusión podemos sacar de todo esto? Hay quien puede pensar que el mundo es injusto, y son siempre los trepas, las personas con la capacidad de camelar a los que les rodean, **los que acaban escalando a lo más alto.** Algo hay de cierto en esto, pero **pensar que las personas con más amigos son siempre manipuladoras es una reducción al absurdo.**

Los trepas tarde o temprano acaban cayendo, pues faltan a una de las otras cualidades importantes en los negocios y la vida: la confianza. Son las personas agradecidas, tal como insiste una y otra vez el profesor de la Wharton Business School **Adam Grant**, las que llegan a lo más alto: pues **saben tener muchos amigos pero, además, les tratan bien.** En el fondo una empresa no es más que una organización: personas que trabajan juntas con el fin de alcanzar un objetivo común. Y es por ello que **la actitud que tengamos hacia nuestros compañeros acaba siendo siempre lo más importante.**