

El valor de la sinceridad

Andrés Fontenla Socio director de Recarte & Fontenla executive search

Aun admitiendo que el color del cristal nos hace ver las cosas de forma diferente, eso no justifica que un profesional sea incapaz de proyectar la realidad vivida de una forma veraz. Lógicamente su versión tenderá a ser positiva o al menos lo más conveniente posible a su causa ¡Le va mucho en ello! Sin embargo, hay una línea clara entre la subjetividad y la falsedad.

Desde mi actividad como cazatalentos constato la importancia de la sinceridad y, dejando al margen los casos de completa impostura, que son excepcionales, existen situaciones típicas en las que puede brillar por su ausencia.

El contexto actual no ayuda. Vivimos momentos en los que cualquier ocurrencia es válida con tal de que sirva para desbancar al contrario, a veces saltando a la torera los aspectos morales y sin respeto a los límites de la ética y ni siquiera de la estética. En efecto, se confunde la verdad con la mentira. La proliferación de las *fake news* es un claro ejemplo de los vientos que soplan, de la tranquilidad con la que se difunden bulos malintencionados en el altavoz de las redes sociales. Otra manifestación más grave es la llamada *posverdad*, que implica desmarcarse flagrantemente de los hechos objeti-



vos y presentar una realidad diferente con un interés manifiesto.

En el territorio de la selección de directivos y profesionales, ofrecer una versión genuina de uno mismo como candidato es una muestra de respeto no solo hacia el interlocutor sino también hacia usted. Proyecta una imagen de autenticidad, de seriedad profesional, de consistencia vital que es indudablemente el mejor síntoma para presagiar un buen desempeño.

Por el contrario, un desliz que ponga al descubierto la impostura puede dañar su propia credibilidad. No en vano el proceso de selección implica un enamoramiento entre dos partes, entendido como identidad de intereses, y ha de cuidarse con especial atención para evitar que se quiebre.

Hay un caso típico de falta de sinceridad: declarar un nivel salarial determinado que a la hora de recibir una oferta se rectifica para exponer una cantidad diferente, casualmente siempre mayor. Aunque quiera ampararse en el paraguas de la negociación, sin duda poco hábil, pone en peligro la credibilidad personal.

Otro caso habitual es mantener durante el proceso una postura concreta sobre los motivos del desenlace de la relación laboral anterior en los que, a medida que se profundiza, saltan inesperadamente situaciones de conflicto no bien resueltas, lo cual puede cuestionar también la idoneidad del profesional.

En ocasiones, el atentado contra la sinceridad puede que no obedezca a una actitud negligente, sino que simplemente cobija una falta de seguridad o una manera equivocada de plantear la situación. Con lo fácil que es contar las cosas tal y como son, y explicar con normalidad las posibles miserias vividas.