

¿Comportarse o romper el molde?

¿De verdad hay que llegar primero e irse de último de la oficina para progresar en su carrera? ¿Es mejor ocultar que uno no ha durado más de seis meses en ningún empleo si uno quiere salir bien parado en una entrevista de trabajo? ¿Debe participar activamente en cuanta reunión haya sido convocado para dar la impresión de que está trabajando duro?

Algunas personas influyentes de la red LinkedIn estuvieron opinando esta semana al respecto. Y sus visiones rompieron el molde en más de una ocasión. Aquí les presentamos dos de ellas.

Ilya Pozin, fundador de Pluto.TV, Open Me y CiplexContenido relacionadoPor qué no conviene ser demasiado inteligente en el trabajoLas leyes laborales más extrañas del mundoLos mejores empleos para gente inteligente, pero perezosa

Temas relacionadosEconomía, Economía

"Es muy probable que todavía escuchemos los mismos gastados consejos en lo que se refiere a nuestra profesión", escribe Ilya Pozin en su artículo "4 consejos de orientación profesional que nunca se deben seguir".

"Oprah (Winfrey) probablemente no siguió esta clase de consejos cuando saltó a la fama como presentadora de televisión y creadora de tendencias. Está claro que Mark Zuckerberg no siguió los esquemas trazados en las columnas de consejos de orientación profesional cuando fundó Facebook, vestido con su tradicional sudadera con capucha".

Pozin enumeró algunos de los consejos "que usted probablemente ha oído una y otra vez", para argumentar que podría haber llegado la hora de prestar oídos sordos a estas píldoras de sabiduría:

1. Nadie quiere contratar a gente que no dura en las empresas. "La sabiduría popular dice que los empleadores no quieren contratar personas que cambian de compañía frecuentemente por temor a que, si han cambiado una vez, existe la probabilidad de que lo hagan otra vez. Sin embargo, a decir verdad, cambiar de trabajo es nuestro futuro", escribe Pozin.

"Y, lo que es más importante, los cambios de trabajo anteriores parecen servir para predecir la productividad o el comportamiento en el futuro. Un estudio de Evolv encontró que la permanencia previa en organizaciones pasadas tenía poca correlación con el tiempo que un empleado permanecía en un puesto actual".



Oprah Winfrey probablemente no siguió ninguno de los consejos tradicionales.

2. Siempre haga aportes en una reunión. "Usted quiere que sus compañeros de trabajo y su jefe sepan lo duro que ha estado trabajando, y la reunión mensual de la oficina -piensa usted- podría ser la oportunidad perfecta. Es posible que no tenga nada que decir, pero cree que necesita expresarse de todos modos. Es importante que lo escuchen, ¿cierto?", escribe Pozin.

"Pero si habla, pero no aporta nada útil, entonces lo que logra es exaperar a sus compañeros de trabajo", añade.

3. El sueldo es lo único que importa. "Seamos sinceros: a todos nos gustaría despertar un día y descubrir que somos millonarios. Pero a menos se gane la lotería, eso es bastante improbable", señala Pozin.

"Muchas veces pensamos que lo mejor es elegir el área laboral en la que podamos ganar más dinero", escribe Pozin. "Pero si la única pasión que siente por su trabajo o profesión es la cantidad de ceros en su pago mensual, quizás deba reconsiderar las cosas".

"el trabajo arduo da sus frutos, pero existe una gran diferencia entre trabajar duro y ser un adicto al trabajo"

Ilya Ponzin

"Encontrar su pasión puede permitirle disfrutar realmente sus horas de trabajo, lo cual es una parte muy importante de su día".

4. Sea el primero en llegar, el último en salir. "Siempre ha existido el concepto equivocado de que ser el primero en llegar todas las mañanas y el último en salir todas las noches es la mejor manera de avanzar profesionalmente", escribe.

"Desde luego -agrega-, el trabajo arduo da sus frutos, pero existe una gran diferencia entre trabajar duro y ser un adicto al trabajo".

"Un estudio longitudinal de la Universidad de Padua en Italia realizó un seguimiento de algunos trabajadores durante 15 años y descubrió algunas ideas impactantes sobre el empleado obsesivo: el comportamiento del adicto al trabajo estaba relacionado con un peor estado de salud, un aumento del ausentismo y, lo peor de todo, una disminución de rendimiento laboral", argumenta.

Adam Grant, Profesor de la Escuela de Negocios Wharton de la Universidad de PensilvaniaReunión aburrida

Hablar por hablar en el trabajo no paga dividendos.



"En todas las culturas y en todos los sectores, la investigación identifica a aquellos que dan, a aquellos que toman de los demás y a aquellos que dan en función de lo que reciben", escribe Adam Grant en su artículo "Tres palabras que nunca debe decir sobre usted mismo".

"Aquellos que dan son generosos: ayudan a los demás sin ningún tipo de compromiso. Aquellos que toman de los demás son egoístas: tratan de obtener tanto como sea posible de los demás. Aquellos que dan en función de lo que reciben son justos: 'haré algo por ti, si tú haces algo por mí'".

"La generosidad se gana, no se reivindica. Deje que los demás lo describan como una persona que da, ya que esa es la forma más elevada de elogio"

Adam Grant

"Algunas veces la gente me preguntaba sobre mi estilo y yo estaba contestaba rápidamente: 'Me gusta dar'. Era natural, porque ayudar a los demás es mi principio rector en la vida", relata. "(Pero) era la respuesta equivocada".

Grant llegó a esta conclusión después de que los lectores comenzaron a hacer comentarios acerca de un libro que escribió sobre el tema de las personas que dan y las que toman de los demás. En lugar de relatar historias de generosidad, los lectores simplemente se identificaban a sí mismos como personas que daban. Fue desagradable, pero ¿por qué?

"Había una cuestión más profunda de humildad", escribió Grant. "Al autodenominarme como una persona que da, repruebo el examen de humildad. Ahora, cuando las personas me preguntan sobre mi estilo, les digo que tengo los valores de una persona que da y que aspiro a ser una de ellas".

"Sin embargo, no me corresponde juzgar si tengo éxito en la vida mediante esos valores. Depende de la perspectiva con que se mire", afirma. "La generosidad se gana, no se reivindica. Deje que los demás lo describan como una persona que da, ya que esa es la forma más elevada de elogio".