



## El Virus “S”

EUGENIO DE ANDRÉS, socio director de tatum y miembro del Top Ten HRS, y JOSÉ MARÍA DÍEZ, gerente de tatum

En un alejado barrio de la gran ciudad, un pequeño y moderno edificio escondía un puntero laboratorio. En él, Ana, una joven científica, trabajaba duramente en un revolucionario medicamento para rejuvenecer y estirar la piel de la cara y acabar así con las tan odiadas arrugas. Iba a ser un producto rompedor.

El secreto de su fórmula era un extraño virus al que había llamado “S”, totalmente inocuo pero muy contagioso, que provocaba una mutación de las células de la epidermis obligándolas a contraerse. Esa noche hacía mucho calor y Ana decidió quitarse la máscara protectora. El día había sido muy largo, no paraba de sudar y necesitaba un poco de aire fresco, “Total qué puede pasar...”. Pero la suerte caprichosa hizo que al quitársela, tirara con el codo una de las probetas que contenían el virus, liberándolo en la sala.

Al principio Ana se asustó un poco, pero tras la ducha de seguridad, se tranquilizó a sí misma y decidió irse a casa. Por hoy era suficiente.

A la mañana siguiente Ana despertó con una extraña sensación de tirantez en su rostro. Se levantó pellizcándose la cara y cuál fue su sorpresa al verse en el espejo: ¡El Virus “S” no funcionaba según lo previsto! ¡Su piel se encontraba muy tersa sí, pero los

músculos de la cara también se habían tensado, dibujando en su cara una sonrisa que no era capaz de borrar!

“Seamos positivas, podría ser peor”, pensó, y decidió darse una ducha rápida y volver al laboratorio urgentemente para tratar de solucionar el desaguisado.

Ana estaba casada con Álvaro, un apuesto ingeniero de caminos que, a causa de la crisis, se había quedado sin empleo y ahora trabajaba de taxista. La situación personal, sumada al terrible tráfico de la gran ciudad, le hacían estar todo el día malhumorado y quejándose por todo. Se encontraba dando el último sorbo a su café, cuando ella entró en la cocina. Álvaro, tras meter la taza en el lavavajillas, se despidió rápidamente de Ana para ir a trabajar dándole un beso y diciendo “Nunca podré entender que te hace sonreír por la mañana temprano...”.

El improvisado conductor se subió a su taxi y decidió comenzar su duro día de trabajo dirigiéndose al centro económico de la ciudad. Según conducía empezó a notar una sensación extraña en su cara. Sentía la misma sensación que cuando se quemaba en la playa. Su piel estaba tirante. No paraba de hacer muecas para deshacerse de aquella de sensación y al mirarse en el espejo retrovisor se quedó perplejo al ver que una amplia sonrisa

se había formado en su cara ¡Y no podía quitarla!

Asustado decidió ir al médico, pero en ese momento dos ejecutivos trajeados se montaron en el coche. “Por favor, es muy importante que lleguemos a la Gran Vía en diez minutos”. Álvaro no reaccionó. “¡Oiga quiere dejar de sonreír y arrancar!”, le instó el segundo hombre. “¡Necesitamos llegar urgentemente porque mi jefe tiene que dar una conferencia muy importante!”, añadió.

Álvaro necesitaba el dinero, así que decidió llevarles lo más rápido posible para ir luego al médico sin falta.

El más mayor de los hombres, presidente de una multinacional, tenía que hacer la clausura de la convención comercial de su entidad. Cuando se subió al atril de inmenso y abarrotado salón de actos ya lucía una transparente sonrisa de oreja a oreja. Su discurso consiguió una ovación sin precedentes, con todos los participantes puestos de pie aplaudiendo energicamente.

Todos los comerciales salieron con una increíble y atractiva sonrisa. El Virus “S” cada vez se propagaba más rápido, se contagiaba en cuestión de segundos. Tras la convención los asistentes volvieron a sus reuniones de venta pero, esta vez, cuando se sentaban con un cliente, éste sonreía inmediatamente y no podía negarse a sus proposiciones, que curiosamente eran más interesantes y generosas que antes. Solo durante aquella tarde cerraron más operaciones de venta de las que habían propiciado a lo largo de todo el mes.

**Si el compromiso implica reciprocidad, y estamos diseñados para replicar aquellos comportamientos que vemos, como líderes de un equipo o como miembros del equipo de Recursos Humanos, nosotros debemos dar el primer paso**



El otro hombre que viajaba en el taxi de Álvaro era uno de los asesores del presidente y al terminar la convención se pasó a una sala anexa donde iba a tener una rueda de prensa con los medios para darles una exclusiva. María, la famosa locutora del telediario de la noche, también acudió a esta reunión porque era crítica con aquella compañía y quería obtener la información de primera mano.

Los periodistas salieron encantados, con la sonrisa de un niño adornando sus adultos rostros. Sus crónicas en la edición de la tarde fueron inusualmente optimistas, destacando los aspectos buenos y obviando los politiquesos y los cotilleos. Las acciones de la empresa se revalorizaron aquella tarde más de un veinte por ciento.

Aquella noche, en el telediario, María lució una radiante y fascinante sonrisa que atrapó y cautivó a todos los telespectadores. Un virus no se puede transmitir a través de las ondas de televisión pero, aún así, toda la ciudad, ese singular día de febrero se acostó con una sonrisa dibujada en su cara, y sus sueños fueron increíbles.

A las cinco de la mañana de aquella maravillosa noche, en un alejado barrio de la gran ciudad, en una de

las ventanas de un pequeño y moderno edificio, una luz desafiaba la oscuridad. Tras ella, Ana incansable después de más de veinte horas de tenaz esfuerzo, dijo con hastío: "Por fin he encontrado el antídoto para acabar de una vez con esta estúpida sonrisa..."

#### LA LECCIÓN DEL VIRUS "S"

En 1996 el equipo de Giacomo Rizzolatti, de la Universidad de Parma, estaba estudiando el cerebro de monos cuando, de forma casual, descubrió un singular grupo de neuronas: las Neuronas Espejo. Estas células no se encendían cuando el animal ejecutaba ciertos movimientos sino que lo hacían simplemente al contemplar a otros hacerlo. Estas neuronas son el sistema que utilizamos los seres humanos para aprender. Por ellas los niños pequeños son capaces de manejar en poco tiempo, basta con que nos vean hacerlo algunas veces, el DVD, la iPhone, la cámara de fotos, etc.

Además estas neuronas tienen otra finalidad: comprender a los demás. Para poder hacerlo, recreamos en nuestro cerebro la emoción que vemos, lo que nos permite identificarla

y posteriormente a través de haberla experimentado, comprenderla.

Por este motivo, las emociones se contagian tan rápidamente, porque venimos diseñados para ello. Si vemos alguien que ríe, somos propensos a reír; si vemos a alguien llorar, somos propensos a emocionarnos.

La palabra compromiso surgió en la Roma clásica para expresar un acuerdo cuando existía un litigio. Las partes involucradas debían depositar una fianza que perdían en el caso de no cumplir el trato. Así pues, compromiso significa "acuerdo entre ambas partes". Es decir, éste no se entiende si no es recíproco y bidireccional.

Si el compromiso implica reciprocidad, y nosotros venimos diseñados para replicar aquellos comportamientos que vemos, como líderes de un equipo o como miembros del equipo de Recursos Humanos, nosotros debemos dar el primer paso. El ejemplo es poderoso, nuestro cerebro responde a él de forma completamente involuntaria, si queremos que nuestros profesionales se comprometan, empecemos por comprometernos nosotros con ellos. Los defectos de un equipo son el reflejo de nuestros defectos como líderes. ▲