

Inteligencia Emocional (por Cristina Musachs)

Empecemos este artículo con una cita de Daniel Goleman donde realiza una definición de Inteligencia Emocional: "...las condiciones intelectuales no son la única garantía de éxito en el ámbito profesional del trabajo, sino tan sólo un factor, que unido a las necesidades emocionales cubiertas del personal como equipo, desarrollará el desempeño y los resultados de todo líder y trabajador motivándolo emocionalmente a ser productivo ...". Debemos pensar qué política tenemos y queremos desarrollar en nuestra organización o departamento para que el capital intelectual de la compañía sea el más óptimo. Cuando un trabajador entra a formar parte de nuestra plantilla para que pueda dar lo mejor de sí, hacer bien su trabajo, que no sólo de su talento sino que además lo haga con entusiasmo y con compromiso, necesitaremos ciertos aspectos: - Primero que tenga sus útiles de trabajo y que sepa qué es lo que tiene que hacer. - Segundo, que sepa cómo hacerlo. - Tercero, que sienta que lo que está haciendo tiene un valor significativo, que él está contribuyendo para el crecimiento de la organización y que se le reconozca por ello afectivamente. Desde siempre hemos pensado que el Coeficiente Intelectual era un determinante para saber si una persona tendría éxito en la vida y que cualquier test podría marcar el futuro de su éxito académico y profesional. Sin embargo, desde hace varios años dentro del ámbito empresarial nos empezamos a dar cuenta que son otras capacidades las necesarias para el éxito en la vida profesional/personal. Pensemos por un momento en la importancia que tienen las emociones en nuestra vida cotidiana y rápidamente nos daremos cuenta de que la mayoría de las veces marcan todas nuestras decisiones casi sin percatarnos. ¿Compró mi piso pensando cuánto costará el año que viene? ¿Estoy en mi trabajo actual porque me ofrecían las mejores expectativas profesionales? La mayoría de nuestras decisiones están determinadas por nuestras emociones. Ante esto debemos ser realistas y entender que hay ciertas personas con un dominio de su vida emocional mucho mayor que otras. Es necesario que seamos conscientes que la inteligencia emocional puede marcar nuestra vida tanto o más que el Coeficiente Intelectual. Componentes de la inteligencia emocional Para Goleman los principales componentes de la inteligencia emocional son: - Autoconocimiento emocional (o conciencia de uno mismo) Se refiere al conocimiento de nuestras propias emociones y cómo nos afectan. Es esencial conocer el modo en que nuestro estado de ánimo influye en nuestro comportamiento y cuáles son nuestras virtudes y defectos. Nos sorprenderíamos al saber lo poco que sabemos de nosotros mismos. Sólo tendríamos que dedicar un poco de nuestro tiempo en reflexionar qué aspectos de nuestras vidas tendríamos que potenciar y cuáles deberíamos mejorar. - Autocontrol emocional (o autorregulación) El autocontrol nos permite no dejarnos llevar por los sentimientos del momento. Es saber reconocer que todo en la vida es pasajero y que nada perdura eternamente. - Automotivación Dirigir las emociones hacia un objetivo nos permite mantener la motivación y fijar nuestra atención en las metas en lugar de hacerlo hacia los obstáculos. Hay que ser optimista y tener iniciativa, de forma que seamos emprendedores y actuemos de forma positiva ante los contratiempos. - Reconocimiento de emociones ajenas(o empatía) El reconocer las emociones ajenas, aquello que los demás sienten y que se puede expresar por la expresión de la cara, por un gesto, por una mala contestación, nos puede ayudar a establecer lazos más reales y duraderos con las personas de nuestro entorno. No en vano, reconocer las emociones ajenas es el primer paso para entenderlas e identificarnos con ellas. Competencia fundamental para aquellos puestos que llevan personal a su cargo. - Relaciones interpersonales (o habilidades sociales) Cualquiera puede darse cuenta de que una buena relación con los demás es una de las cosas más importantes para nuestras vidas y para nuestro trabajo. Debemos saber tratar a los que nos parecen agradables, simpáticos, pero lo más importante es saber tratar también exitosamente a aquellos que están en una posición superior, como nuestros jefes o nuestros enemigos... Competencia del gran negociador. Son muchas las empresas que están invirtiendo dinero y tiempo en impartir cursos formativos a sus trabajadores en Inteligencia Emocional. Y esto es así porque se han dado cuenta que la clave del éxito, la clave de las ventas, está en el grado en el que los trabajadores de una empresa conocen y controlan sus emociones y sepan reconocer los sentimientos de sus clientes. Imaginemos el caso del vendedor que no tiene habilidades de trato con el público, o en aquel empresario sin motivación por su empresa, o imaginemos el caso propio de nuestro departamento de RRHH que debemos negociar continuamente con la Dirección General, con Sindicatos o con los trabajadores de la organización. Cada vez más técnicos de selección de personal realizan pruebas para poner al candidato en situaciones incómodas o estresantes para ver su reacción. Los tiempos del simple test y currículum están pasando a la historia, puesto que cada día es más importante ver cómo reacciona el individuo ante las situaciones clave que se encontrará en su futuro puesto de trabajo.