

Inteligência Emocional

Em Um Mercado de Trabalho Competitivo, os Mais Inteligentes Levam Vantagem? O Que Faz Uma Pessoa Ter Sucesso? O Que é Inteligência Emocional? Estudiosos do comportamento humano vêm discutindo a relação existente entre o sucesso profissional de uma pessoa e a sua inteligência cognitiva (pode ser medida, através do Quociente de Inteligência - QI). Dessa forma, esses especialistas publicaram uma pesquisa onde alguns fatos sobre a inteligência humana são surpreendentes: Um determinado físico nuclear de renome internacional era capaz de resolver equações incrivelmente elaboradas e, no entanto, essa mesma pessoa não era capaz de somar 126 mais 53 de cabeça. Certo pintor de telas famosas não era capaz de amarrar os próprios sapatos e, muito menos, dar um nó em sua própria gravata sem o auxílio de outra pessoa. Determinado engenheiro civil que constrói viadutos, pontes e estradas não era capaz de armar sua própria barraca de camping, em tempo hábil. Dentre outras conclusões, a pesquisa demonstrou que essas pessoas não podiam ser consideradas "burras", pois elas eram extremamente habilitadas em outras áreas e muitas áreas do conhecimento humano. Ao final da pesquisa constatou-se existirem vários tipos de inteligência, além da inteligência cognitiva e, em função disso, percebeu-se a necessidade de as organizações adotarem abordagens mais competentes a fim de mexer com o ponto mais sensível das empresas. Ou seja, a mente humana. Observa-se que tudo isso é um grande desafio vivenciado pelas lideranças empresariais, pois não existem fórmulas de serem tomadas ao lidar com pessoas. Na verdade, tudo o que ocorre nas organizações é reflexo das projeções das nossas próprias mentes e, conforme esses estudos, as estruturas mentais se compõem de três (3) campos mentais básicos: O Campo Conceitual: Raciocínio, Verbal, Lógico-Analítico, Classificações, Conceitos, Conhecimentos, Crenças, Valores, Referências. O Campo Intuitivo: Intuição, Sensibilidade, Criatividade, Sabedoria, Afetividade, relacionamentos, Sentimentos, Artes, Música, Humor, Elegância, Capacidade de Clima. O Campo Operacional: Prática, Planejamento, Negócios, Ter, Fazer, Eficiência, Organização Pessoal. Por fim, o que mais chamou a atenção dos cientistas comportamentais que existia um tipo de inteligência que estava presente na maioria das pessoas de sucesso que foram pesquisadas: a Inteligência Emocional. Descobriu-se que somente as habilidades técnicas não eram suficientes para uma pessoa alcançar o sucesso profissional, pois essas habilidades não são suficientes para se exercer liderança nas organizações. E a Inteligência Emocional contribuiria muito mais para as pessoas obterem o sucesso do que apenas a Inteligência Cognitiva. Mas, qual é o perfil de uma pessoa emocionalmente equilibrada? A pesquisa descobriu que as pessoas possuidoras de Inteligência Emocional são aquelas que gostam de assumir riscos calculados, que pensam positivamente e têm coragem de errar. Além disso, as pessoas com Inteligência Emocional são pessoas transparentes, seguras de si e que se comprometem com os resultados empresariais. São pessoas que têm orgulho da profissão que exercem, tomam decisões rapidamente e não têm medo do que os outros pensem a seu respeito. As pessoas emocionalmente equilibradas participam da comunidade onde vivem, ajudando os outros no trabalho e compartilhando seus conhecimentos. Elas sabem ouvir os outros, são bons comunicadores e não se furtam a aconselhar os mais carentes de informações. É uma pessoa que tem o domínio de si própria e sempre age com entusiasmo.

Sobre o Autor

Professor, consultor e palestrante. Articulista do Jornal do Comercio (RJ) e co-autor do livro: "Trabalho e Vida Pessoal - 50 Contos Seleccionados" (Ed. Qualitymark, Rio de Janeiro, 2001). Por mais de 20 anos treinou equipes de Atendentes, Supervisores e Gerentes de Vendas, Marketing e Administração em várias empresas multinacionais de bens de consumo e de serviços. Elaborou o curso de "Gestão Empresarial" e atualmente ministra palestras e treinamentos "in Company" nas áreas de Marketing, Administração, Técnicas de Atendimento ao Cliente, Secretariado e Recursos Humanos. Graduado em Administração de Empresas, especialista em Marketing e Gestão Empresarial, com MBA em Marketing no Mercado Globalizado e complementação pedagógica. Contatos: jcss_sc@click21.com.br ou jcss_sc@yahoo.com.br
(21) 2233-1762 / (21) 9423-9433 / www.profigestao.blogspot.com <http://br.linkedin.com/pub/julio-cesar-s-santos/25/544/1b8>