



Tiempo de lectura: 3 min.

[Redacción BBC News Mundo](#)

Sáb, 04/07/2020 - 07:25

Han pasado 25 años desde que Daniel Goleman publicó el libro "Inteligencia Emocional", el cual abrió un nuevo campo de investigación.

Cuando publicó su libro "Inteligencia Emocional" hace 25 años, Daniel Goleman saltó a la fama con una idea que hasta ese entonces era desconocida: las habilidades de una persona no solo se miden por su coeficiente intelectual.

Considerado como un nuevo paradigma, el libro -que se tradujo a 40 idiomas y vendió cinco millones de copias- fue el inicio de un nuevo campo de investigación en la psicología que ha tenido repercusiones a nivel educacional y laboral.

Su último libro, "What Makes a Leader: Why Emotional Intelligence Matters", es una recopilación de artículos publicados en la Revista de Negocios de Harvard y otras publicaciones especializadas.

Una de las preguntas habituales que se ha planteado el investigador es qué características hacen que una persona se destaque en su trabajo.

Aunque sin duda influyen factores como el nivel de conocimiento, lo que realmente marca la diferencia, asegura Goleman, es su nivel de inteligencia emocional, es decir, la habilidad para identificar y monitorear sus emociones personales y de los demás.

Y esa es la piedra angular de su trabajo.

"Las empresas miran cada vez más a través del lente de la inteligencia emocional al momento de contratar, promover y desarrollar a sus empleados", le dice a BBC Mundo Daniel Goleman.

"Años de estudios muestran que mientras más inteligencia emocional tenga una persona, mejor será su desempeño".

Qué reveló el experimento sobre la inteligencia más grande del mundo

Goleman llegó a establecer que el concepto de inteligencia emocional incluye 12 características esenciales para que las personas logren sus objetivos de desarrollo y tengan éxito a nivel profesional:

Autoconciencia emocional

Autocontrol emocional

Adaptabilidad

Orientación al logro

Visión positiva

Empatía

Conciencia organizacional

Influencia

Orientación y tutoría

Manejo de conflictos

Trabajo en equipo

Liderazgo inspirador

Le preguntamos a Goleman cuáles son las tres habilidades más poderosas de ese grupo para tener éxito en el trabajo.

El psicólogo estadounidense eligió la habilidad de orientarse al logro, la empatía y la influencia.

Orientarse al logro

Esa decisión de enfocar tus esfuerzos hacia lo que te has propuesto implica desarrollar la capacidad de resiliencia o adaptación frente a condiciones adversas y una perspectiva positiva frente a las circunstancias para seguir avanzando hacia tu meta, explica.

Una de las maneras de desarrollar esta habilidad, dice el investigador, es recordarse constantemente la satisfacción que vas a sentir cuando cumplas tus objetivos. Ese pensamiento es una fuerza que te ayuda a seguir avanzando.

Y esforzarse por cumplir o superar un estándar de excelencia, tomando de buena manera los comentarios que otras personas hacen sobre tu trabajo.

Empatía

Para Goleman la empatía se relaciona con la capacidad de sintonizarse con las necesidades y sentimientos de las personas con las que tienes que interactuar, ya sea en el trabajo, con clientes y con amigos.

Se trata de prestar atención a las otras personas y tomarse el tiempo para entender qué están tratando de decir y cómo se sienten.

Por eso es clave la capacidad de escuchar y hacer preguntas. Y aunque la empatía es una habilidad que toma tiempo desarrollar, una práctica que puede servir es "ponerse en los zapatos de la otra persona de una manera profunda", dice Goleman.

Influencia

La influencia se refiere básicamente a la capacidad de "transmitir tu argumento a las personas clave de una manera convincente, especialmente a aquellas personas cuyas decisiones te pueden ayudar a conseguir tus metas", explica el psicólogo.

Goleman propone practicar la habilidad de influir a través de los juegos de roles.

Una buena técnica para desarrollar esta característica, dice Goleman, es el juego de roles.

"Probablemente la mejor manera de mejorar esta habilidad es trabajando con un instructor o un compañero de confianza".

Aunque pueda parecer incómodo al principio, se trata de ejercitarse tratando de convencer a otra persona. Esta práctica permite prepararse para cuando llegue un momento real en que deba aplicarse el poder de convencimiento.

¿Cuál es la trampa?

Una trampa bastante común en la que caen las personas, explica Goleman, es que definen la inteligencia emocional de una manera muy reducida.

Es decir, se enfocan en uno o dos características y dejan de lado la complejidad del concepto.

"Al poner la atención en su sociabilidad y simpatía, pierde de vista todos los otros rasgos esenciales de la inteligencia emocional que le pueden faltar, que pueden convertirlo en un líder más fuerte y efectivo ", apunta el psicólogo.

Eso hace que, aunque las habilidades más poderosas son la orientación al logro, la empatía y la influencia, no hay que dejar de lado el resto de las características que hacen que una persona desarrolle un alto nivel de inteligencia emocional.

3 de mayo 2020

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-52534957>

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)