

GESTIÓN Y FORMACIÓN

ENRIQUE SIMÓ, EXPERTO EN DESARROLLO PERSONAL

“La inteligencia es la capacidad de sentirte en paz frente a la adversidad”

La serenidad permite a las personas ser “más creativas y productivas”

BORJA VILASECA

Para hacer el mejor uso de sí mismos, los seres humanos deben conocer y comprender cómo funciona su mente y sus pensamientos. Más que nada porque si no se realiza este “trabajo interior”, lo más probable es que se viva bajo la tiranía de la ignorancia, que siempre quiere que la realidad se adapte a sus deseos egocéntricos. Además, bajo este estado de inconsciencia, las personas suelen reaccionar “impulsiva y negativamente” cuando no sucede lo que están esperando, lo que causa mucho malestar.

En el ámbito de la empresa, este cambio de paradigma —que pone el foco en la realidad interior de los individuos— está entrando de la mano de los expertos en desarrollo personal, un proceso de autoconocimiento y transformación cada vez más demandado por los profesionales españoles. Entre los formadores más reconocidos, destaca el consultor y *coach* Enrique Simó (Algeciras, 1959), especializado en autoliderazgo basado en inteligencia emocional y espiritual. Simó imparte seminarios y conferencias para directivos en España y Latinoamérica y es profesor de meditación en la Asociación Brahma Kumaris.

Pregunta. Se dice que la inteligencia es la capacidad para adaptarse al medio...

Respuesta. Sin embargo, si dicha adaptación nos genera estrés, vacío y malestar, como sucede hoy

en día en las denominadas sociedades desarrolladas, lo inteligente es ir más allá del condicionamiento recibido y verificar a través de nuestra propia experiencia qué es lo que más bienestar nos produce para luego ser coherentes con ello. En la medida de lo posible, uno siempre puede elegir qué estilo de vida prefiere llevar. Ciertas renuncias conllevan otro tipo de ganancias y viceversa. Si lo que verdaderamente nos interesa es ser felices, lo importante no es lo que hacemos, ni siquiera lo que conseguimos, sino cómo nos sentimos antes, durante y después de hacerlo.

P. Entonces, ¿cómo definiría la inteligencia? ¿Para qué sirve?

R. La inteligencia es la capacidad de lograr estar bien con nosotros mismos, con los demás y con la realidad de la que todos formamos parte, independientemente de cuáles sean nuestras circunstancias externas. Se puede decir que es la capacidad de sentirnos en paz frente a la adversidad. Sólo estando tranquilos y serenos podemos ser proactivos, creando armonía en nuestro entorno laboral, siendo más felices y, en consecuencia, más creativos y productivos.

P. ¿Qué tipo de inteligencia predomina entre los directivos?

R. La inteligencia operativa, que permite retener y procesar información, resolviendo situaciones prácticas. Uno de los errores más comunes que se han cometido en la asignación de directivos es el de asociar un alto nivel de inteligencia operativa con la capacidad de saber tratar y dirigir personas.

“Lo importante no es lo que hacemos, ni siquiera lo que conseguimos, sino cómo nos sentimos antes, durante y después de hacerlo”

“Uno de los errores en la asignación de directivos es asociar un alto nivel de inteligencia operativa con la capacidad de saber dirigir personas”

“El desarrollo personal posibilita que los profesionales acepten lo que no depende de ellos y cambien lo que sí está a su alcance”

“Hay que vivir más momentos de silencio”

Pregunta. ¿Por qué es tan difícil poner en práctica la teoría que todos conocemos?

Respuesta. Porque no repartimos nuestra energía de forma equilibrada. Y cuando estamos cansados o nos sentimos sin fuerza, es muy fácil caer en la inconsciencia y, por tanto, reaccionar automáticamente frente a las adversidades del día a día.

P. ¿Y qué recomienda?

R. Trabajar el sentido común, es decir, cuidar nuestro cuerpo y nuestra mente para que podamos funcionar lo mejor posible... Comer más sano, beber más agua, dormir lo necesario, practicar ejercicio, entrar en contacto con la naturaleza y buscar momentos para detenerse, respirar y relajarse.

P. ¿Y qué hay de la mente?

R. La conquista de la mente

pasa por vivir más momentos de silencio. La meditación (sentarse y respirar profundamente, conectando con nuestra esencia) aporta mucha energía. Al ser cada vez más conscientes veremos el impacto que tienen los pensamientos en nuestra salud y en nuestras relaciones. Aprender a pensar en positivo es la fuente de la vitalidad y del entusiasmo. Verifícalo por ti mismo.



Enrique Simó imparte cursos sobre inteligencia emocional y espiritual.

P. ¿Por qué motivo?

R. Porque más allá de pensar mucho, poseer grandes cantidades de información y ser capaz de planificar y discutir una idea, a estos directivos les cuesta trabajar en equipo y aceptar ayuda. Debido a su incompetencia emocional, suelen enfadarse y controlar en exceso a sus colaboradores, viviendo en un permanente estado de estrés y de vacío interior que les impide detenerse a reflexionar sobre cómo están gestionándose a sí mismos... Ahí surge la necesidad de potenciar la inteligencia emocional, que permite reconocer y canalizar diferentes estados de ánimo. Pero para iniciar este proceso de autoconocimiento, deben tener el valor de enfrentarse a sí mismos, tanto a su parte más oscura como a su grandeza, a su potencial...

P. ¿Cómo se reconoce la inteligencia emocional?

R. El directivo que ha desarrollado su inteligencia emocional tiene la habilidad de saber convivir con los demás, reconociendo que cada persona tiene su propio punto de vista, sin tratar de imponer el suyo. Tiene sentido del humor, conoce sus fortalezas y debilidades y sabe que el mayor potencial son las personas. Ha aprendido a reconocer, aceptar y canalizar sus emociones. No tiene miedo de pedir ayuda y se interesa en crear un entorno más relajado y motivador, dejando espacio para las rela-

ciones personales... A partir de esta observación y transformación de sí mismo se puede desarrollar la inteligencia espiritual.

P. ¿Inteligencia espiritual?

R. Este tipo de inteligencia trata con los elementos más sutiles y que no son visibles a simple vista, como las situaciones existenciales del ser humano, la respuesta a la pregunta “¿quién soy?”, el propósito o sentido profundo de la vida y la paz y felicidad interiores. Para poder desarrollar esta inteligencia es necesario conocer, comprender e ir más allá de nuestro yo egocéntrico, también llamado ego, que es la vocecilla que nos envenena con pensamientos negativos y que nos hace interactuar con la realidad desde una perspectiva condicionada y subjetiva, generándonos todo nuestro sufrimiento.

P. ¿Y qué hay más allá del ego?

R. Nuestra esencia, nuestra verdadera identidad, el contacto con la cual nos permite darnos cuenta de que en última instancia todo lo que experimentamos en nuestro interior depende de las interpretaciones que hacemos de lo que nos va sucediendo. El desarrollo personal posibilita que los profesionales sean dueños de una actitud más consciente, aceptando lo que no depende de ellos y cambiando lo que sí está a su alcance. Para comprenderlo es necesario estar abierto para vivirlo a través de la propia experiencia.

Comprender el mercado para vender mejor

El Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de ESIC supera los 3.500 alumnos

B. V.

El *marketing* es el arte de comprender el mercado para vender mejor. Para lograrlo, esta disciplina empresarial se centra en estudiar, teorizar y encontrar indicios sobre las tendencias de los diferentes mercados, las necesidades de los clientes o consumidores, así como la manera en la que conseguir que un producto o servicio tenga un mayor impacto y una mejor acogida que los de la competencia.

Entre las ofertas de formación más relevantes en España, destaca el Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de la escuela de negocios ESIC impulsa desde hace 20 años, con más de 140 ediciones y 3.500 alumnos. “El objetivo de este programa, especialmente diseñado para formar a futuros directivos de *marketing*, es proporcionar una visión que combina la teoría y la práctica, permitiendo que el alumno extraiga sus propias conclusiones sobre cómo

utilizar adecuadamente los instrumentos encaminados a profesionalizar todo el proceso de venta”, explica el director de este curso, José María Juan.

“Para acercar más a los alumnos a la realidad de esta profesión se ha desarrollado un ejercicio de simulación que les obliga a tomar decisiones y asumir riesgos de la misma manera que lo harían en la vida real”, apunta Juan. Así, “la base científica de este simulador es la del ensayo/error, es decir, aprender y me-

A través de un ejercicio de simulación, basado en casos prácticos, los alumnos deben tomar decisiones y asumir riesgos casi reales

jorar practicando en circunstancias casi reales”. De hecho, al finalizar el curso todos los participantes, organizados en grupos de trabajo, deben presentar ante un tribunal un plan y una auditoría de *marketing*, basados en un caso práctico y en el resultado obtenido en dicho ejercicio de simulación.

Actualmente, este máster se imparte en los campus que esta escuela tiene en Madrid, Valencia, Zaragoza, Sevilla, Navarra, Santander, Murcia, Granada, Bilbao, Málaga, Salamanca y Barcelona. Consta de más de 450 horas presenciales, dura nueve meses y tiene un precio de 13.500 euros. La próxima convocatoria comienza este mes de enero.

Más información: www.esic.es