

SALARIO EMOCIONAL

En Japón el karoshi mata a más de cien mil personas todos los años. ¿Qué es?. Exceso de presión en el trabajo.



karoshi

Estudios de salud indican que el trabajo es la principal causa de estrés, por encima del divorcio y el miedo a la muerte.

En Argentina, según una investigación realizada en el 2006 sobre más de 1000 empresas, el 87% de los trabajadores de diferentes posiciones dentro de la estructura, confiesan su interés en buscar otro trabajo diferente del actual.

Muchos se enferman porque tienen miedo de perder el trabajo o no se atreven a cambiarlo. Adictos a pastillas o al alcohol confiesan que no es el trabajo lo que los abruma sino la insatisfacción o el vacío. Algunos odian la empresa, pero no aborrecen su trabajo; se sienten cautivos de microclimas de tensión y desánimo.

En un análisis de 100 estudios de clima realizados en el 2006, los principales emergentes no pasaron por el salario o la remuneración, sino por:
Necesidad de reconocimiento por pequeños logros.
Demandas de mayor valoración.

Ausencia de desafíos.

Microclimas de apatía y escasa celebración.

Exceso de presión en el cumplimiento de objetivos.
Requerimientos de mejores espacios de comunicación y participación.

Si realizamos un análisis en las empresas con mayores índices de reclamos gremiales por demandas salariales o mejoras en las condiciones de trabajo, veremos que en todas ellas existe un denominador común: Escasa motivación en los colaboradores y mandos medios con problemas de liderazgo.

Es indiscutible el valor de realizar investigaciones de mercado sobre todo cualitativas, para averiguar qué necesitan nuestros clientes. Y cada vez más, logran mejores posicionamientos aquellas empresas que pueden comprender los aspectos sutiles de las motivaciones de compra de sus prospectos.

La pregunta obvia es: ¿Por qué las empresas no hacen lo mismo con sus clientes internos?.

Hay una palabra cuya raíz es latina: Obvious, y que significa justo enfrente de ti.

Hay otra palabra de origen griego: Problem, y que significa justo enfrente de ti.

Ambas significan lo mismo.

Lo obvio es el problema, lo que está justo enfrente de nosotros es el problema porque no podemos verlo.

Acreditar todos los días más salario emocional en nuestras relaciones permitirá optimizar los procesos, mejorar los ruidos entre áreas de interfase, tener mejores indicadores, disminuir los errores. Evitará que los colaboradores sueñen con irse a otro lugar y además es más barato que trabajar con el salario monetario.

Benedetti escribió: "En ciertos oasis el desierto es sólo un espejismo".

Claudio Penso
www.concaponline.com

Especialistas en impulsar procesos de cambio y crecimiento