

Publikacja: Rynek Kapitałowy 2000

Autor: Marek Skala

Tytuł: Wskaźnik emocji – Peter Solevey w Polsce

Wszystkim, którzy mówią, że wskaźniki ekonomiczne czy finansowe są najważniejsze, a na rozumienie emocji szkoda czasu, zawsze odpowiadam, że dopiero rozumiejąc emocje można osiągać dobre wyniki na giełdowym parkiecie – mówi profesor Uniwersytetu w Yale, Peter Solevey, znany i ceniony na świecie twórca terminu „inteligencja emocjonalna”. Inaczej przecież nie kupiono by ani jednej książki o psychologicznych uwarunkowaniach inwestowania. A sprzedaje się ich setki tysięcy.

Zaproszony przez Golden Mark i Europejski Instytut Rozwoju Kadr Peter Solevey jest kolejnym światowej klasy specjalistą w polecanym przez nas cyklu Autorytety. Na polskim rynku pojawiło się ostatnio parę publikacji poświęconych inteligencji emocjonalnej, a Inteligencja Emocjonalna Daniela Golemana miesiącami okupowała listy bestsellerów, podobnie jak w kilkunastu krajach na świecie. Z książek tych wynika, że to co wiedzieliśmy od dawna, a mianowicie, że ludziom pogodnym żyje się lepiej potwierdzają wyniki badań, a emocjonalność można mierzyć. Obecny w Warszawie Peter Solevey jest jednym z twórców teorii inteligencji emocjonalnej oraz testów sprawdzających wskaźnik EI i praktycznego zastosowania tej dziedziny w miejscu pracy. Definitywnie inteligencja emocjonalna to umiejętność monitorowania swoich i cudzych uczuć i emocji oraz umiejętne kierowanie swoim myśleniem i działaniem. Opracowany przez Soleveya, Mayera i Caruso test MSCEIT bada zarówno rozumienie jak i zarządzanie emocjami. Jest wykorzystywany coraz szerzej na całym świecie.

Wśród przykładów badań jakie profesor Solevey podał, dwa zasługują na szczególne przytoczenie, ponieważ ich przebieg i wyniki jednoznacznie potwierdzają znaczenie czynnika emocjonalnego. Pierwsze to wyniki badań prowadzonych na studentach uniwersytetów amerykańskich. Uczestnikami były osoby po bardzo ciężkich przeżyciach osobistych. Zalecono im mówienie o swoich odczuciach począwszy od rozmów z innymi osobami, a skończywszy na nagrywaniu w samotności własnych wypowiedzi na taśmę magnetofonu. Okazało się, że sam fakt opowiadania o własnych emocjach powodował, że znacząco wzmacniał się system odpornościowy, a wyniki badania krwi były znacznie lepsze niż u osób, które swoje problemy przeżywały wewnętrznie i nie werbalizowały ich. To zjawisko psychoneuroimmunologiczne jest potwierdzeniem intuicyjnego stwierdzenia, że rozmowa leczy. Osoby otwarte, potrafiące komunikować swoje emocje znacznie rzadziej zapadają na serce, cukrzycę, raka.

Inne badania przeprowadzono na grupie kilkuset byłych żołnierzy amerykańskich w roku 1976. Okazało się, że po powrocie z wojny w 1946 przeprowadzono z nimi rozmowy chcąc przygotować program adaptacyjny. Kiedy po 30 latach na Uniwersytecie Harvarda przeanalizowano dawne akta i porównano z sytuacją dzisiejszą, okazało się, że istnieje bardzo poważny związek pomiędzy sposobem widzeniem świata a przyszłością badanego. Żołnierze, którzy byli pesymistami i nie widzieli przyszłości przed sobą w wieku 25 lat, po 30 latach w większości już nie żyli. I odwrotnie, żołnierze, którzy byli wówczas optymistami – w zdecydowanej większości funkcjonowali sprawnie w społeczeństwie. Optymizm lub pesymizm wynikał w 1946 z nastawienia do życia, nie zaś z obiektywnej sytuacji badanego, bo ta była zazwyczaj bardzo podobna. Dziś określa się to zjawisko mianem „smutniejszy, ale mądrzejszy”, a rozumie się je w ten sposób, że optymiści, nawet niepoprawni, są zdrowsi niż realiści.

Jakkolwiek by nie odnosić się do inteligencji emocjonalnej jedno jest pewne i potwierdzone licznymi już badaniami. Inteligencja mierzona wskaźnikiem IQ jest bardzo ważna, ale dla powodzenia zawodowego i osobistego mało istotna. Wysoki wskaźnik IQ spowoduje, że chętnie zatrudni nas każda firma, jednak niski wskaźnik EI uniemożliwi w tej firmie jakikolwiek awans czy sukces.

Z profesorem Peterem Soleveyem o emocjach na rynku kapitałowym rozmawia Marek Skąła

Czy widzi Pan możliwość zastosowania teorii inteligencji emocjonalnej na rynkach kapitałowych?

Bez tej teorii nie będzie sprawnego rynku kapitałowego w ogóle. W tej dziedzinie działają ponadnarodowe koncerny i banki, a akcjami obraca się na kolejnych parkietach przez 24 godziny na dobę. W polskich oddziałach instytucji finansowych i firm audytorskich pracują ludzie z wielu krajów i co istotniejsze - z wielu kultur. Jestem przekonany, że pracujący tam Polacy posiadają wysoką wiedzę merytoryczną, tzw. twarde umiejętności. Jestem jednak także przekonany, że pojawiające się różnice w realizowaniu wielu projektów biorą się z tego, że osoby wychowane na różnych kontynentach zupełnie inaczej odbierają emocje i nimi zarządzają. Nowego wzoru na wskaźnik można się nauczyć szybko, by zrozumieć i zaakceptować odmienne emocje trzeba czasu i zaangażowania. Bez tego nie będzie sprawnej współpracy, a to na rynku kapitałowym jest niezwykle ważne.

Każdy twórca teorii ma skłonności do nadinterpretowania jej znaczenia, czy inteligencja emocjonalna (EI) nie jest chwilową modą?

Ja nie twierdzę, że na rynku kapitałowym emocje zastąpią wartość akcji, a znaczenie wskaźników ekonomicznych spadnie. Jest jednak oczywiste, że multinarodowe zespoły zarządzające kapitałem w różnych miejscach globu muszą się dobrze rozumieć. Wtedy osiągną znacznie lepsze wyniki finansowe.

Nasi biznesmeni mówią jednak, że na takie nowinki mogą sobie pozwolić kraje bogate, w Polsce musimy koncentrować na konkretach, bo musimy szybko gonić świat.

Jeśli chcecie gonić szybko, to gońcie na skróty, nie powtarzajcie całej ich drogi, a szczególnie błędów. W USA, Europie Zachodniej i Japonii mówi się o EI dopiero od kilku lat. Niedawno wykladałem w Tokio, dziś jestem w Warszawie. W ten sposób możecie dogonić świat znacznie szybciej, niż przechodząc przez wszystkie modne w minionych latach techniki zarządcze. Polacy mają zresztą znakomita szansę, ponieważ stosunkowo dobrze rozumieją i komunikują emocje. Stale uśmiechnięty Amerykanin jest dziwnie odbierany przez Japończyka, który emocje w pracy raczej ukrywa. Polak, który naturalnie wyraża emocje i pozytywne i negatywne może znacznie łatwiej dostosować się do świata niż przedstawiciele wielu kultur.

Czy badał Pan emocje Polaków?

Pośrednio tak, bo troje z czwórki moich dziadków urodziło się w Warszawie. Niestety nie mówię już po polsku, ale pamiętam rodzinną atmosferę pełną emocji i różną od anglosaskiej powściągliwości. Dla Polaków rozmowa chłodna i beznamietna ma konotacje negatywne, ale w kulturze anglosaskiej brak emocji oceniany jest pozytywnie. Często włączam ten przykład do wykładów.

Co radzi pan w ludziom na rynkach kapitałowych, maklerom, co poradziłby Pan nam w Polsce?

Ja doskonale rozumiem obawy ludzi głodnych świata i sukcesów, którym mówi się, że optymizm i uczucia są ważne, a oni poszukują jasnych i prostych, technologicznych niemal wskazówek. Dziś wielu Polaków z powodzeniem działa w wielu branżach i firmach na świecie, a dobre wykształcenie daje im spore umiejętności merytoryczne. Ja nie rozgraniczam narodowości, raczej myślę o wszystkich młodych ludzi pracujących na rynkach kapitałowych. To czego im brakuje moim zdaniem, to zrozumienie, że skokowy przyrost efektywności, wyników pracy, wskaźników ekonomicznych można osiągnąć jedynie wtedy, kiedy poprawia się współpracę z innymi ludźmi. Najwyższe nawet IQ nie poparte inteligencją emocjonalną nie gwarantuje sukcesu. Dlatego radzę by budowali w sobie umiejętność rozumienia emocji i zarządzania nimi. To znacznie zwiększa skuteczność i efektywność.

Dziękuję za rozmowę.