

La naturaleza emocional del trabajo

Por Marco Rinaldi

Antes el trabajo para el que se formaban los profesionales solo requería de conocimientos técnicos. Hoy los profesionales creativos tenemos la responsabilidad de ir más allá.



Antes, el trabajo para el que se formaban los profesionales solo requería de conocimientos técnicos, la capacidad de resolver problemas a través de metodologías y procesos

estandarizados. No era más que «apretar tuercas, sumar cuentas», proyectar resultados cuantitativos; solo era un «Trabajo Físico». Físico porque envolvía el uso de nuestros músculos o el trabajo repetitivo de nuestro intelecto.

En el mundo actual, con la economía globalizada y conectada, no basta solo con conocer modelos, estándares de calidad, Lean Manufacturing, Six Sigma, House of Quality, entre otros. Las organizaciones exitosas se han dado cuenta de que ya no están en el negocio de acuñar eslóganes, sacar anuncios publicitarios atractivos y optimizar su cadena de valor, para reducir costos. Los trabajadores independientes y *freelancers* han descubierto que hacer un buen trabajo a un precio justo no les garantiza el éxito. Surge entonces la necesidad de replantearnos qué lo es importante para generar valor con nuestro trabajo. Me tomo la libertad de citar seis conceptos expuestos por Seth Godin, que resumen las habilidades necesarias para ser competitivo en el mercado actual:

- Confianza
- Apertura
- Liderazgo
- Notoriedad
- Historias que se esparcen
- Humanidad: conexión, compasión y humildad

Estos seis puntos son el resultado del trabajo de artistas, de profesionales que aman y les importa lo que hacen. No son el resultado de estrategias externas, ni de MBA, ni de la entrega de memos en una empresa. Son la resultante de un trauma interno, de decisiones valientes y el deseo de vivir dignamente. Esto es lo que se conoce como «trabajo emocional».

«Tiene que ver con hacer frente, no con encajar; con inventar, no copiar».
Seth Godin¹

Un gran ejemplo del «trabajo emocional» es la historia de Gary Vaynerchuk, que decidió cambiar el negocio de su padre que en ese entonces tenía una tienda de vinos en Nueva York. Gary creó un *podcast*, y luego una serie de videos hablando sobre la cultura del vino, realizando catas, recomendando variedades, entre otras cosas. Con esto Gary dedicó horas y horas a crear su propia tribu de personas que lo consideraban un experto, y que habían recibido un producto de forma «gratuita», asesorías y consejos del mundo del vino, para más tarde tener un gran número de clientes fieles que aún no habían gastado un solo centavo en sus productos. Vaynerchuk convirtió esa tribu de seguidores en compradores de su sitio de e-commerce Winelibrary,² para luego dedicarse a dar conferencias y asesorar en innovación y creatividad a las más grandes empresas de Estados Unidos.

Los profesionales creativos tenemos la responsabilidad, hoy más que nunca, de hacer trabajo emocional y no físico. Los planos, renders, modelaciones, moldes y modelos, no son lo que vendemos: son simples herramientas para generar valor.

Nuestra economía es una economía de conexiones. A medida que aprendamos a ceder control

y tomar riesgos, estaremos abriendo las puertas del trabajo colectivo y la interconexión. La Labor emocional es la puerta al alma de nuestros clientes y sus necesidades. La humanidad tiene una naturaleza emocional, es imposible estandarizar su genialidad.

Publicado el 07/02/2014

-
1. *Tribus*. Seth Godin. 2009
 2. Ver [sitio The Wine Library](#).



ISSN 1851-5606
<https://foroalfa.org/articulos/la-naturaleza-emocional-del-trabajo>

