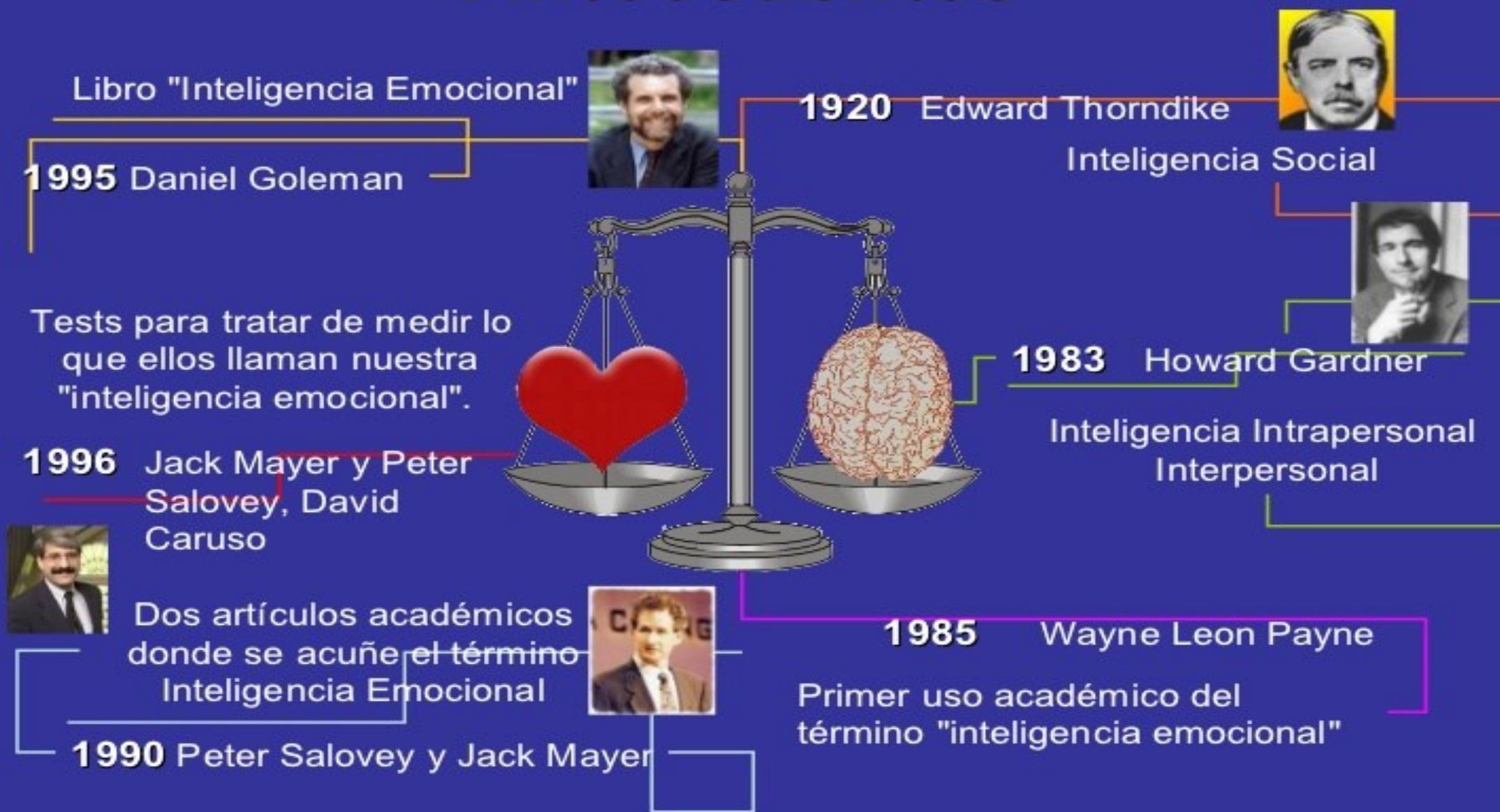


INTELIGENCIA EMOCIONAL

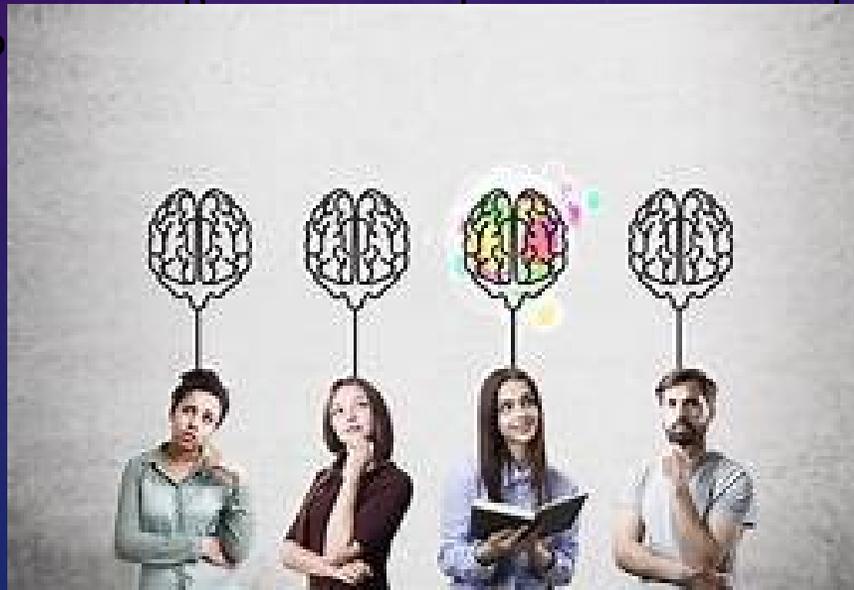
The background features a gradient from dark purple at the top to a vibrant blue at the bottom. It is decorated with a fine pattern of white dots and several circular technical graphics. On the right side, there is a large circular gauge with a scale from 0 to 210 and a white arrow pointing towards the top-left. Below it is another circular graphic with dashed lines and an arrow. In the bottom-left corner, there are more circular elements, including a dashed arrow pointing left and a solid arrow pointing up.

Antecedentes



La inteligencia emocional surge como un concepto completamente novedoso acuñado del escritor, psicólogo y profesor de la Universidad de **Harvard Daniel Goleman** en el año **1995** quien escribió un libro titulado —*La inteligencia emocional*

En este libro él explica como la inteligencia de una persona no sólo implica las habilidades o destrezas matemáticas o lingüísticas p...cias que deben ser tenidas en cuenta.



¿Qué es IE?

“La definimos como la capacidad para reconocer nuestros sentimientos y los sentimientos de los demás, así como el conocimiento para manejarlos”.



Coleman expresa en este libro, como la correcta **administración de nuestras emociones** puede fortalecernos e inclusive ayudar a mejorar carreras profesionales, y en como la falta de la misma puede influir en el intelecto de las personas.

¿El éxito, de que depende?

- ¿Qué factores entran en juego cuando personas con un elevado coeficiente intelectual fracasan en sus empresas vitales, mientras que otras con un CI más modesto triunfan clamorosamente?



La diferencia radica en lo que el autor
llama :

Inteligencia Emocional

Beneficios de la IE.

“No se puede tener éxito sólo dependiendo de nuestras facultades intelectuales, si no que el manejo correcto de las emociones son la piedra angular del éxito”.

- **¿En que nos beneficia la correcta administración de nuestras emociones?**
- Incrementa la autoconciencia.
- Nos facilita elegir aptitudes que nos hacen tolerar las presiones y frustraciones.
- Mejoramos nuestra capacidad de trabajar en equipo.
- Nos ayuda a crecer socialmente.
- Aumenta la motivación y otorga capacidad de liderazgo.
- Nos brinda mas posibilidades de éxito y desarrollo personal.



Cualidades de la IE.

Para conocer y controlar las emociones propias y ajenas, con el fin de obtener determinados fines. Se necesitan desarrollar cinco habilidades:

1. Autoconocimiento.
2. Autocontrol.
3. Automotivación.
4. Empatía.
5. Sociabilidad.



1. Autoconocimiento.

El conocimiento de las propias emociones



Significa ser consciente de uno mismo, conocerse, conocer la propia existencia y ante todo el propio sentimiento de la vida. Es la capacidad de reconocer un sentimiento en el mismo momento en que ocurre .

¿Cómo se logra el autoconocimiento?

- Tener una actitud autocrítica. Autoevaluación real.
- Conocer nuestros miedos, fortalezas y debilidades.
- Nombra o simbolizar nuestras emociones.
- Tener confianza en uno mismo.
- Reconocer como los sentimientos nos afectan.

2. Autocontrol.

Capacidad para controlar las emociones.



La conciencia de uno mismo es una habilidad básica que nos permite controlar nuestros sentimientos y adecuarlos al momento. La capacidad de tranquilizarse a uno mismo, de desembarazarse de la ansiedad, de la tristeza, de la irritabilidad y las consecuencias que acarrea su ausencia .

¿Cómo se logra el autocontrol?

- Confiar en nuestras decisiones.
- Conocer nuestras responsabilidades.
- Liberar ansiedad. Respirando.
- Capacidad de concentración y de prestar atención.
- Pensar antes de hablar.
- Evitar juicios erróneos.

3. Automotivación.

Capacidad para motivarse a uno mismo.



Significa ser aplicado, tenaz, saber permanecer en la tarea, no desanimarse cuando algo no salga bien, no dejarse desalentar, ser capaz de ordenar las emociones al servicio de un objetivo esencial.

¿Cómo se logra la automotivación?

- Tomar la iniciativa de hacer las cosas, innovar.
- Tener siempre una aptitud optimista.
- Mente positiva.
- Compromiso.

4. Empatía.

El reconocimiento de las emociones ajenas.



Es la habilidad que le permite a los individuos concebir las carencias, emociones o dificultades de los demás, colocándose en su lugar para corresponder adecuadamente a sus reacciones emocionales, es decir, es la habilidad de conocer y entender lo que siente otra persona

¿Cómo se logra la empatía?

- **Escuchar a los demás.**
- Ver las necesidades de otro.
- Ponernos en la situación de otras personas.

5. Sociabilidad.

El control de las relaciones.



Es la capacidad de conocer los sentimientos de otro y actuar de una manera, que se pueda dar nueva forma a esos sentimientos, ser capaz de manejar las emociones del otro es la esencia de mantener relaciones.

¿Cómo se logra la sociabilidad?

- Tener en cuenta las normas de la buena conducta.
- Amabilidad. Siempre saludar a las personas.
- Memorizar el nombre de todos los miembros del grupo.
- Minimizar la sensación de aislamiento.
- Estar dispuesto a colaborar y a trabajar en equipo.
- Amistad y compromiso con los compañeros.

En resumen.

- Actualmente muchas empresas llevan a cabo pruebas para medir el nivel de inteligencia emocional en las personas y así poder captar quienes son más aptos para ocupar ciertos cargos.
- La inteligencia emocional no significa nada más manejar las emociones propias, sino también influir en las emociones de otras personas.
- La gente que tiene altos niveles de inteligencia emocional puede tratar a empleados conflictivos con más facilidad, y evitar que se conviertan en empleados problemáticos.
- Si no hay personas de calidad no habrá calidad.
- La inteligencia representa solamente el 20% de los factores que determinan el éxito, mientras que el 80% restante depende de la inteligencia emocional.
- La teoría de la IE se concentra en reducir las emociones desfavorables a un mínimo deseable, o bien inducir las emociones favorables, como en el caso de la motivación, para poder de esta manera triunfar en la vida.



PRINCIPIOS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Recepción



Retención



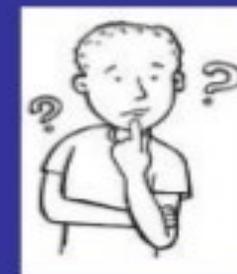
Análisis



Control



Emisión



CARACTERÍSTICAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Desarrollo de Habilidades

Conocimiento

Bienestar

Equilibrio

Motivación

Empatía

Control de Impulsos

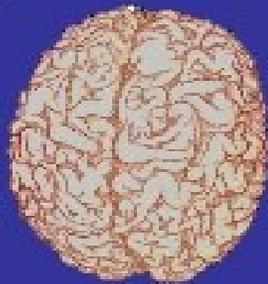
Comprensión

Comunicación



NATURALEZA DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Inteligencia Racional



Inteligencia Emocional



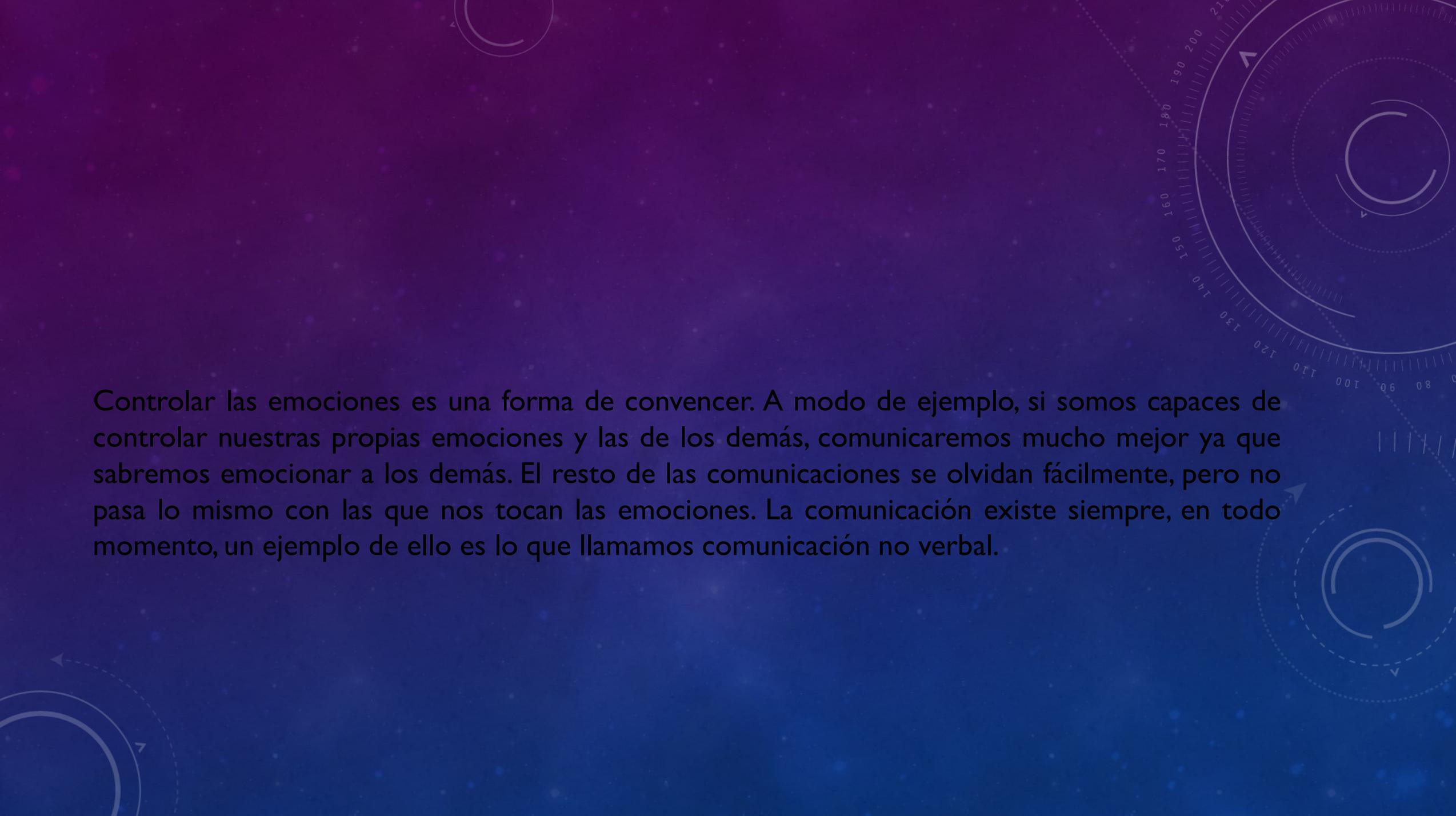
El coeficiente intelectual determina lo que sabe una persona, pero la inteligencia emocional determina lo que hará.

IMPORTANCIA DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL



COMUNICACIÓN EMOCIONAL

En opinión de Domenec Benaiges (2014), la comunicación es el acto de transmitir correctamente un mensaje entre, mínimo, dos personas. Comunicar no implica únicamente enviar el mensaje sino hacer llegar su contenido a la otra persona. La otra persona tiene que descifrar el mensaje, y tiene que entenderlo, sólo así la comunicación es completa. La comunicación emocional es, sencillamente, la transmisión de nuestras emociones a otras personas. Es la inclusión de nuestras emociones en lo que comunicamos, es el uso de las emociones para que el mensaje sea más efectivo.



Controlar las emociones es una forma de convencer. A modo de ejemplo, si somos capaces de controlar nuestras propias emociones y las de los demás, comunicaremos mucho mejor ya que sabremos emocionar a los demás. El resto de las comunicaciones se olvidan fácilmente, pero no pasa lo mismo con las que nos tocan las emociones. La comunicación existe siempre, en todo momento, un ejemplo de ello es lo que llamamos comunicación no verbal.

Comunicamos haciendo cosas,
silencios...; somos lo que cor



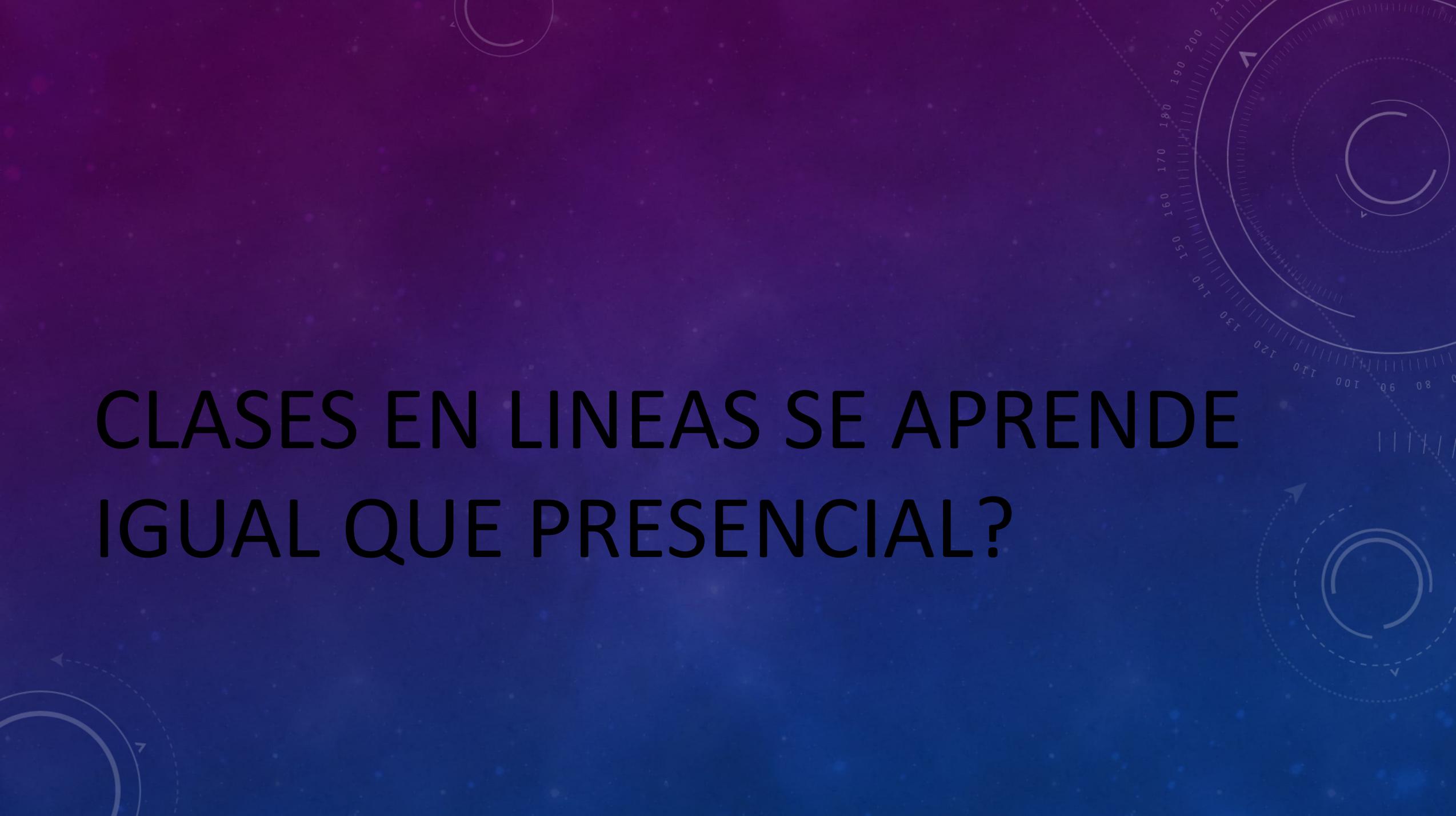
de andar, de mirar, con los

En el ámbito político, laboral o empresarial, aprender a comunicarse de forma emocional puede ayudar a vender más productos, convencer a más público, conseguir votantes, o acabar la entrevista de trabajo con un contrato firmado. Comunicar de forma emocional implica tener claro qué emociones estamos transmitiendo y cómo queremos que las perciban los demás cuando se las transmitamos. Las emociones se



Una sonrisa puede contagiar sonrisas del mismo modo que un grito genera otros. Y ambas cosas son la manifestación de una emoción. Así pues, la comunicación emocional consiste en saber transmitir nuestras emociones a una multitud o a una única persona que está pendiente



The background features a gradient from dark purple to blue, overlaid with a field of small white stars. Several technical diagrams are visible: a circular gauge with a scale from 0 to 210 and an arrow pointing to approximately 190; a circular diagram with concentric lines and arrows; and a circular diagram with dashed lines and arrows. The text is centered in a bold, black, sans-serif font.

CLASES EN LINEAS SE APRENDE
IGUAL QUE PRESENCIAL?

¿QUÉ ES LA AUTOESTIMA?



***ES PENSAR BIEN DE
NOSOTROS MISMOS,
ES QUERERNOS REALMENTE.***

ESTÁ FORMADA POR:



- ✦ **SENTIR QUE VALGO COMO PERSONA**
- ✦ **POR LO QUE SOY,**
- ✦ **NO POR MI APARIENCIA O MIS POSESIONES.**

- ✦ **SABER QUE PUEDO SER ÚTIL,**
- ✦ **QUE SOY COMPETENTE,**
- ✦ **QUE TENGO DONES O CARISMAS QUE**
- ✦ **PUEDO OFRECER O COMPARTIR CON LOS DEMÁS.**

- ✦ **SENTIR QUE TENGO DERECHO A**
- ✦ **SER FELIZ Y DISFRUTAR.**



- ✦ **ES LA SUMA DE:**
- ✦ **CONFIANZA Y RESPETO A MÍ MISMO.**

LA IMPORTANCIA DE LA AUTOESTIMA

LO QUE UNA PERSONA PIENSA DE SÍ MISMO TIENE UNA GRAN INFLUENCIA EN LA MANERA COMO ENCARA SU DESTINO.

DE ELLA DEPENDE :

CÓMO SE RELACIONA CON LOS DEMÁS,

CÓMO LE IRÁ EN SUS ESTUDIOS

Y QUÉ TAN CREATIVO SERÁ EN SU TRABAJO,

CÓMO RESOLVERÁ SUS PROBLEMAS

Y LAS DECISIONES IMPORTANTES QUE

TOMARÁ EN SU VIDA.



LA IMPORTANCIA DE LA AUTOESTIMA

SE HA INVESTIGADO A FONDO QUE LA MAYORÍA DE LOS DESÓRDENES PSICOLÓGICOS Y ALGUNOS DE LOS FISIOLÓGICOS QUE PADECEMOS, TIENEN SU ORIGEN EN UNA BAJA AUTOESTIMA.



ALGUNOS DE LOS MÁS DAÑINOS SON:

DEPRESIÓN

ALCOHOLISMO

NEUROSIS

PORNOGRAFÍA

SUICIDIO

PROSTITUCIÓN

DROGADICCIÓN

MAL TRATO

TIPOS DE AUTOESTIMA:



BAJA PASIVA

BAJA AGRESIVA



MEDIANA

ALTA

¿DÓNDE ME CLASIFICO?

AUTOESTIMA BAJA PASIVA



LA GENTE DE BAJA AUTOESTIMA PASIVA, NO CONOCE NI RESPETA SUS PROPIOS DERECHOS





AUTOESTIMA BAJA AGRESIVA

Criticón

Sin control

Superficial

Ofensivo

FRACASO

Inseguro

Egoísta

Agresivo

Irresponsable

Impositivo

Envidioso

**EL PRESUMIDO, ENGREÍDO O PREPOTENTE
TIENE EN REALIDAD UNA BAJA AUTOESTIMA.
NECESITA SOBRESALIR, APARENTAR
Y LLAMAR LA ATENCIÓN PARA SENTIRSE IMPORTANTE.
LA GENTE DE BAJA AUTOESTIMA AGRESIVA,
NO CONOCE NI RESPETA LOS DERECHOS
DE LOS DEMÁS.**



¿QUE ES LA BAJA AUTOESTIMA?

**SON SENTIMIENTOS NEGATIVOS,
INCONSCIENTES NO RESUELTOS,**

**QUE OCULTAN UN ENOJO CONTRA OTROS Y
CONTRA NOSOTROS MISMOS;**

**PRODUCEN DOLOR, RABIA, TRISTEZA O
DEPRESIÓN.**

AUTOESTIMA MEDIANA



Tímido

Irresponsable

Sale del Paso

Del Montón

Barco sin Timón

Conformista

MEDIOCRE

Indiferente

Indeciso

Metas Inconclusas

Apático

Tibio

Lo deja todo
para Mañana

Borrego

No intenta
cambiar

AUTOESTIMA ALTA

Ama la Vida

**Piensa antes de hablar
y actuar, es asertivo**

Responsable

**Se defiende
sin agredir**

**Controla su agresividad y
sus instintos**

Activo

**Acepta sus errores
y aprende de ellos**

Se Adapta

FELICIDAD

Corrige sin lastimar



Confía en sí mismo

Es Comprensivo

**Se siente bien
consigo mismo**

**Lleva las riendas
de su vida**

**Reconoce lo bueno en
los demás**