

UDS

Investigación

Emocional

Lic. Brian Eduardo Castro Aviles

Características de la Inteligencia emocional

Las emociones forman una parte muy importante de nuestra vida. Por ellas determinamos qué hacer, cómo hacerlo y cuándo. Muchas veces nos hacen errar, y otras vemos que tiempo atrás acertamos en aquellas decisiones que tomamos. Podríamos decir que son la parte irracional que nos hace vivir con pasión cada momento.

Hay personas que deciden controlar sus emociones en todo momento para no exponerse, para no sufrir. En cambio, hay otras personas que se dejan llevar por estas y las emociones acaban siendo las dueñas de sus vidas.

Inteligencia emocional

La base de la inteligencia emocional se basa en conocer nuestras emociones y poder utilizarlas de manera acertada, para tomar buenas decisiones que nos ayuden a vivir la vida que hemos elegido vivir. Nos pueden ayudar también a superar enfermedades, puesto que ver la vida con perspectiva y positivismo ayuda en la recuperación y superación de estas.

Definición

La Inteligencia Emocional es el conocimiento de nuestras emociones. Es el autoconocimiento, autogestión, conciencia social y gestión de las relaciones con otros individuos. Es ser más feliz mediante la empatía hacia otros. Es algo esencial en nuestras vidas.

1. Autoconocerse emocionalmente

Necesitamos conocernos. A cada uno, las emociones le influyen de manera diferente y por eso reaccionamos a las mismas situaciones de manera distinta.

Es por eso que cuando reaccionamos de manera desmesurada frente a situaciones cotidianas nos sorprendemos a nosotros mismos. No nos conocemos tanto como creemos.

2. Autocontrol de las emociones

Dominar nuestros sentimientos nos ayuda a que no rijan nuestra vida. Algunas emociones son rápidas, otras pueden durarnos horas. Es importante darse cuenta y actuar a tiempo. Nos ahorraríamos muchas discusiones.

3. Automotivarse

Optimismo e iniciativa. Tú puedes y sólo tú tienes las herramientas para dominar la situación. Enfocar las emociones hacia objetivos y no hacia obstáculos, nos permite mantener la motivación y el foco puesto en lo importante.

4. Empatía y habilidades sociales

¿Por qué reaccionó de esa manera? ¿Qué le pasa? No sabemos realmente por lo que pasa la gente de nuestro alrededor. Por eso es importante y no juzgar e intentar comprender a la otra persona. Podemos aprender mucho de las personas que tenemos alrededor. Es una forma también de acercarnos más a la inteligencia emocional, que se aprende y que se puede llegar a potenciar de manera muy satisfactoria.

¿Qué es la Comunicación Emocional?

La comunicación emocional se refiere al proceso de usar mensajes para intercambiar información, comprender e influir en los estados emocionales de los demás. Los mensajes pueden ser expresiones verbales y no verbales directas de emoción.

La barrera emocional

Durante millones de años, la naturaleza desarrolló emociones para guiar el comportamiento de los animales. Por lo general, la ira o el miedo hacen frente a situaciones contrastantes. Cada emoción inició una inteligencia dinámica, que enfocó el cerebro del animal en una única estrategia: luchar o escapar. Todos los sistemas corporales cooperaron y la mente apagó puntos de vista conflictivos. Cada emoción transformó el cerebro en una inteligencia enérgica y enfocada, con poderosas habilidades de acción.

1. Percibir la emoción

Esta primera habilidad implica, como lo indica el término, poder leer las emociones con precisión. Si somos emocionalmente conscientes, sabemos si una emoción proviene de nosotros o si proviene de algo o de alguien más. Quizás estemos teniendo un mal día y entonces atribuimos emociones negativas a todos los demás con los que nos encontramos. No obstante si somos buenos para percibir la emoción, reconoceremos que esos sentimientos son nuestros y de nadie más. Si nuestra capacidad emocional es alta, seremos más resistentes al mal humor de los demás y podremos mantener nuestra ecuanimidad y calma.

2. Facilitar la emoción

Esta habilidad emocional nos permite utilizar nuestra agudeza emocional para prepararnos para tomar decisiones. Según Kidwell y Hasford, para facilitar la emoción, debemos poder evaluar diferentes emociones en una situación y poder unirlos de una manera útil.

El ejemplo que proporciona la psicología del consumidor es muy ilustrativo. Si nos enfrentamos a un vendedor agresivo, es muy probable que nos fastidiemos porque no nos gusta que nos traten de esa manera. Sin embargo, si estamos utilizando nuestra capacidad emocional, encontraremos otra manera de hacerle saber al vendedor que nos molesta este enfoque agresivo. Tal vez enviando algunas señales no verbales sutiles de que este comportamiento nos está poniendo tensos. Identificando nuestra emoción, averiguando de dónde viene, y luego, decidir cómo actuar para resolver la situación es probable que produzca el mejor resultado posible. Una estrategia de este tipo funciona para evitar que nos salgamos de control cuando algo sale mal y, en su lugar, intentemos llegar a un acuerdo común.

3. Entender la emoción

Las emociones rara vez permanecen estáticas en el tiempo. La mejor manera de entender la emoción, entonces, es verla como algo transitorio. A partir de ahí, podemos beneficiarnos con la " previsión afectiva ". Este término se refiere a la capacidad de predecir cuáles serán nuestras emociones en el futuro. Desafortunadamente, muchas personas son inexactas en su pronóstico afectivo propio.

Al igual que los meteorólogos proporcionan estimaciones porcentuales, las personas también pueden proporcionar predicciones sobre si un evento en el futuro hará que se sientan mejor o peor. Cuanto mejor seamos para predecir nuestras emociones en una situación futura, más sabias serán las decisiones que tomemos. Por ejemplo, podemos creer erróneamente que nuestra felicidad estará garantizada si solo encontramos a esa pareja "perfecta". Pero dicha previsión invariablemente nos prepara para la decepción, porque nadie nunca cumplirá con ese estándar.

4. Manejar la emoción

La autorregulación de las emociones es quizás una de las hazañas más difíciles que podemos lograr, especialmente cuando experimentamos una emoción fuerte. En una situación de consumo, Kidwell y Hasford sugieren que la regulación de las emociones puede evitar que gastemos excesivamente de manera impulsiva. Además, la regulación de nuestras emociones significa que no perderemos la calma cuando un artículo está agotado o cuando se nos vesmos obligados a esperar en la cola o lidiar con un intercambio de algo compramos y nos decepcionó.

En resumen

Percibir nuestras propias emociones, poder regularlas y luego compartir adecuadamente con los demás lo que sucede dentro de nosotros, son elementos de una comunicación emocional exitosa. Cuanto mejor sea esa comunicación emocional, mejor nos sentiremos y más fácilmente podremos interactuar con aquellos que en última instancia consideremos que son más importantes para nuestro sentido de la felicidad.

LIDERAZGO

El liderazgo es lo que caracteriza a un líder. Un líder, por su parte, es una persona que dirige o funda, crea o junta un grupo, gestiona, toma la iniciativa, promueve, motiva, convoca, incentiva y evalúa a un grupo, ya sea en el contexto empresarial, militar, industrial, político, educativo, etc., aunque básicamente puede aparecer en cualquier contexto de interacción social.

El liderazgo puede surgir de forma natural, cuando una persona se destaca con el papel de líder, sin necesidad de poseer una posición o un cargo que lo faculten como tal. Este es un tipo de liderazgo informal. Cuando un líder es elegido por una organización y comienza a asumir una posición de autoridad, ejerce un liderazgo formal.

Sin embargo, no hay solo un tipo de líder, sino varios, dependiendo de las características del grupo (unidad de combate, equipo de trabajo, grupo de adolescentes). De hecho, existen líderes situacionales, que surgen para conducir momentos puntuales de una crisis o decisión. El líder proporciona la cohesión necesaria para lograr los objetivos del grupo. Un líder efectivo o eficaz sabe cómo motivar a los elementos de su grupo o equipo.

Afecto

Cuando se dice que una persona tiene afecto por otra es porque reiteradamente tiene gestos y acciones que expresan cariño, estima, aprecio y cordialidad, pero adicionalmente es porque la otra u otras personas también han demostrado ese sentimiento para con aquella que siente afecto, es allí donde nacen esos sentimientos de amistad, valoración y apego entre estas personas y las relaciones que comparten. De esta manera, se entiende que el afecto es el resultado de un proceso, un proceso complejo, en el que interactúan socialmente 2 o más personas, aunque también puede ser el caso de una mascota, y que se caracteriza por el feedback entre estos, es decir, que uno expresa su sentimiento de cariño, estima, aprecio o amistad y el otro u otros también dan señales de tener importancia por sus compañeros.

Sin embargo, debe resaltarse que sentir afecto es diferente a amar a una persona, ya que la primera frase hace referencia a que la persona siente un grado de cariño o amistad por otra, mientras que la segunda tiene que ver con aquella persona que siente amor y se siente apasionada por otra, lo que podría causar que hiciera cualquier cosa por ella.

¿Será este el verdadero paso hacia la felicidad que todos buscamos?.....