



Nombre de alumno: Merari Alejandra García Ruiz

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre del trabajo: C. sinóptico sobre la inteligencia emocional, liderazgo, comunicación emocional.

Materia: desarrollo humano

Grado: 6°cuatrimestre

Grupo: "B"

Comitán de Domínguez Chiapas a Julio del 2020

Unidad 3 INTELIGENCIA EMOCIONAL

3.1 Características de la inteligencia emocional.

¿Qué es la inteligencia emocional?

es un constructo que nos ayuda a entender de qué manera podemos influir de un modo adaptativo e inteligente tanto sobre nuestras emociones como en nuestra interpretación de los estados emocionales de los demás

es uno de los conceptos clave para comprender el rumbo que ha tomado la psicología en las últimas décadas

El origen del término

surge como un concepto completamente novedoso

propuesto por el escritor, psicólogo y profesor de la Universidad de Harvard Daniel Goleman en el año 1995

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

En su libro, Goleman utiliza términos como:

alfabetismo emocional, empatía, artes sociales entre otros.

La inteligencia se divide en varias dimensiones, tales como:

La inteligencia tradicional

Es aquella que se mide por variables duras donde la capacidad de la persona está determinada por un CI (coeficiente intelectual)

¿Que indica el CI?

indica cuán inteligente (capacidades académicas) tiene

a partir de la década del 90

se empezó a considerar que la inteligencia tradicional no era suficiente para el logro de la felicidad y el éxito

Se podría decir que la inteligencia emocional complementa a la inteligencia tradicional para poder alcanzar el éxito personal o grupal

Las capacidades emocionales adquiridas

mediante la cual se tiene en cuenta que la inteligencia no es pura y exclusivamente una cuestión de capacidades innatas, sino que, por lo contrario, el cerebro aprende a lo largo de toda la vida de la persona

Reconocimiento y dominio de emociones

Con este tipo de inteligencia la persona es capaz de reconocer las propias emociones y dominarlas

así como también es capaz de reconocer las emociones ajenas y comprender más allá de lo que expresan las palabras

Flexibilidad y adaptabilidad

Las personas con una gran capacidad de inteligencia emocional tienen el control de las emociones

por ende, presentan, frente a los diferentes desafíos cotidianos, una alta flexibilidad y adaptabilidad a los cambios imprevistos

Empatía

es la capacidad de ponerse en el lugar de la otra persona, vivenciar lo que la otra persona siente.

una persona con inteligencia emocional tiene empatía pero utiliza esta habilidad para poder resolver una situación determinada.

Es decir, no solo comprende las emociones propias y ajenas sino que las transforma para el beneficio de ambas

Educación de las emociones

se creía que las emociones no eran posibles educarlas, ni siquiera se las tenía en consideración.

Pero según la inteligencia emocional, reeducar aquellas emociones dañinas y transformarlos en sentimientos positivos que ayuden a cada persona en su vida y en relación con otras personas

Solidaridad con otros

Este concepto no sólo incluye cuestiones económicas o materiales, sino que, también, implica la solidaridad desde lo emocional, la contención o la palabra que otra persona necesita.

Una persona con alta inteligencia emocional tendrá el sentimiento de solidarizarse en relaciona a otros.

Asertividad

Es decir, sus emociones no le dominan sino que utiliza el reconocimiento de estas para su beneficio y el de los demás.

Una persona con una inteligencia emocional alta aquello que desea y sabe cómo lograrlo puesto que tienen un equilibrio entre sus emociones

Capacidades para liderar

Una persona que tenga en consideración estas características podrá ser un líder para otros

Por el contrario busca la solución, transmitiendo calma y serenidad al resto de las personas

3.2 Comunicación emocional

En opinión de Domenec Benaiges (2014)

la comunicación es el acto de transmitir correctamente un mensaje entre, mínimo, dos personas

La otra persona tiene que descifrar el mensaje, y tiene que entenderlo, sólo así la comunicación es completa.

La comunicación emocional

Se conoce como 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

La comunicación existe siempre

un ejemplo de ello es lo que llamamos comunicación no verbal.

Comunicamos haciendo cosas y sin hacerlas, con una sonrisa, con la forma de andar, de mirar, con los silencios

Mas bien, somos lo que comunicamos en muchos sentidos.

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

Para comunicar de forma emocional implica tener claro qué emociones estamos sintiendo y qué van a sentir los demás cuando se las transmitamos.

la comunicación emocional consiste en saber transmitir nuestras emociones a nuestro público, ya sea una audiencia multitudinaria o una única persona que está pendiente de lo que decimos.

Por tanto la comunicación emocional es aquella que tiene en cuenta las emociones de la persona que comunica

La importancia de la comunicación emocional

Para Pau Navarro (2014), existen cuatro razones para aprender a comunicarse emocionalmente:

1. Evitar conflictos y discusiones.

2. Nuestro interlocutor empatizará mejor con nosotros y sentirá que nos conoce más.

3. La persona con la que estemos hablando se abrirá y sincerará más.

4. Justificaremos más nuestros actos. Al hablar de nuestras emociones, podremos legitimar mejor lo que hagamos.

3.3 Liderazgo

Atributos de un Líder:
"La esencia misma de liderazgo es tener visión. Tiene que ser una visión que se debe expresar clara y vigorosamente en cada ocasión"

Theodore Hesburgh, presidente de la Universidad de Notre Dame

Promueve diciendo que el liderazgo convierte una visión en realidad.

Para influir sobre los seguidores de modo que muestren disposición al cambio, los líderes necesitan una serie específica de aptitudes que guíen sus acciones.

Este manual trata sobre aptitudes de liderazgo que son:

el conocimiento y las habilidades requeridas para ser no solamente un jefe, sino también un líder

En particular, el liderazgo requiere:

- ✓ Personalidad: entusiasmo, integridad, auto-renovación.
- ✓ Análisis: fortaleza, criterio perceptivo.
- ✓ Logro: rendimiento, audacia, desarrollo de equipos.
- ✓ Interacción: colaboración, inspiración, servicio a los demás.

Las aptitudes de liderazgo incluyen:

- ✓ Habilidades de liderazgo: los líderes poseen atributos (creencias, valores, ética, carácter, conocimiento, valentía y destrezas) que hacen que la gente se sienta orgullosa de seguirlos.
- ✓ Visión: los líderes tienen la capacidad de incrementar la productividad en las áreas más necesitadas de mejoras, crean y establecen metas y pueden claramente presentar una visión que los subordinados y colegas se sientan motivados de lograr
- ✓ Desarrollo de equipos: los líderes desarrollan equipos de alto rendimiento que se unen para colaborar en una misión o meta común, en lugar de dejar simplemente que los objetivos queden sin asignar
- ✓ Resolución de conflicto con ganancia por ambas partes: los líderes pueden efectivamente resolver desacuerdos y conflictos.
- ✓ Evaluación exacta y rápida de la situación: los líderes asumen la responsabilidad cuando la situación lo demanda y hacen que las cosas correctas se hagan a tiempo.
- ✓ Capacitación/preparación: los líderes saben que hasta los errores pueden ser oportunidades de aprendizaje. Proporcionan un análisis sobre el rendimiento, preparación y asistencia para el desarrollo profesional
- ✓ Compromiso de participación del empleado: los líderes promueven el sentido de pertenencia al involucrar a los empleados en el proceso de toma de decisiones y planificación.

Tres Teorías de Liderazgo

Bernard Bass en su libro From Transactional to Transformational Leadership: Learning to Share the Vision

expone tres maneras básicas que convierten a las personas en líderes, que son:

✓ Teoría del atributo:

algunas veces los atributos de la personalidad pueden llevar a las personas de una manera natural a funciones de liderazgo, aunque esto no es común

También se le conoce como la teoría del "líder que nace o líder natural"
Algunas personas tienen el talento natural para dirigir a otras.

✓ Teoría de grandes acontecimientos:

una crisis o un acontecimiento importante puede generar cualidades extraordinarias de liderazgo en una persona ordinaria.

✓ Teoría del liderazgo transformador:

las personas pueden decidir convertirse en líderes aprendiendo destrezas de liderazgo.

Ésta es la teoría más aceptada hoy y es la premisa en la que se basa este manual.

Las dos claves más importantes de liderazgo son:

La confianza

La confianza depositada en un liderazgo sólido es un indicador confiable de la satisfacción de los empleados y los asociados en una organización

La comunicación efectiva

por parte del liderazgo en tres áreas cruciales es importante para ganar la confianza de la organización y de los asociados:

✓ Ayudar a los empleados y miembros a entender la estrategia global de la organización.
✓ Ayudar a los empleados y miembros a entender cómo pueden contribuir para lograr objetivos claves.
✓ Compartir información con los empleados y miembros sobre la situación de la organización y la manera en que la función del empleado o del miembro está relacionada con los objetivos estratégicos de la organización.

Once principios de liderazgo

los buenos líderes saben el concepto de ser, hacer, conocer inherente en estos once principios:

✓ Conózcase a sí mismo y trate de mejorar ✓ Sea técnicamente capaz ✓ Busque y asuma la responsabilidad por sus acciones.
✓ Tome decisiones firmes y oportunas (Utilice herramientas apropiadas para la resolución de problemas, toma de decisiones y planificación) ✓ Mantenga informada a las personas (Sepa cómo comunicarse con los empleados, directivos y otras personas claves dentro de la organización) ✓ Desarrolle un sentido de responsabilidad en los demás. ✓ Asegúrese que las tareas se entiendan, se supervisen y se cumplan (La comunicación es clave para esta responsabilidad) ✓ Prepare a sus empleados como un equipo. ✓ Use toda la capacidad de su organización. ✓ Predique con el ejemplo. Sea un modelo para sus empleados. ✓ Conozca a sus empleados y vele por su bienestar.

Definición de Liderazgo

es un tema que ha recibido mucha atención en la administración, los negocios y las organizaciones comunitarias.

Liderazgo es influencia

El liderazgo involucra influir de alguna manera sobre los empleados, miembros o seguidores para llevar a cabo las metas de la organización o del grupo.

Liderazgo transformador

Terry Anderson y otros teóricos del tema de liderazgo abogan por un nuevo estilo de liderazgo

al que se refieren como "liderazgo transformador"

El liderazgo transformador enfocado en fortalecer y reconocer el valor de todas las personas

incluye visión, planificación, comunicación y acción creativa.

El método de transformación impacta simultáneamente en el desarrollo personal y la productividad organizativa de todos los involucrados.

De acuerdo a la teoría del liderazgo transformador, los líderes toman acciones que:

✓ Tienen un efecto positivo y unificador. Ayudan a establecer la visión, los valores y las creencias. ✓ Conducen al cumplimiento de metas. Ayudan a establecer metas y crear un ambiente participativo en el cual los demás puedan cumplir con éxito las actividades laborales. ✓ Enfatizan el desarrollo personal y la productividad organizativa mediante la eliminación de obstáculos y la mayor participación de los seguidores

Estilos personales

Cada uno tiene una manera preferida de comportarse.

los estilos preferidos no son la mejor manera de responder a una situación o a una persona en particular.

¿Qué es el estilo personal?

El estilo personal es la manera en la que interactuamos y respondemos a las personas, cosas, situaciones y tiempo, es el filtro por el cual vemos el mundo

Los cuatro pares

Esta teoría sugiere que hay cuatro pares o divisiones en la personalidad que son:

Introversión/Extroversión

Las personas que son más introvertidas tienden a:

tomar decisiones de alguna manera independientemente de las restricciones o presiones de la situación, cultura, personas o aspectos que los rodean, son tranquilos, diligentes en el trabajo individual y reservados socialmente, les disgusta ser interrumpidos mientras trabajan y tienden a olvidar nombres y rostros

Sin embargo, las personas extrovertidas son:

están adaptadas a la cultura, personas y aspectos que los rodean, se esfuerzan por tomar decisiones acordes con las demandas y las expectativas. La persona extrovertida es sociable, libre socialmente e interesada en la variedad y en trabajar con gente. El extrovertido puede llegar a ser impaciente con tareas prolongadas y lentas y no le importa que lo interrumpan.

Intuición/Practicidad

¿Como es una persona intuitiva?

prefiere las posibilidades, las teorías, las experiencias, el panorama, la innovación y lo nuevo, y se aburre con los pequeños detalles, lo concreto y lo actual, y los hechos ajenos a los conceptos, piensa y debate en saltos espontáneos de intuición que pueden omitir o descuidar detalles.

piensa y debate en saltos espontáneos de intuición que pueden omitir o descuidar detalles.

Las características de una personalidad perceptiva:

muestra impaciencia con la teoría y lo abstracto, y desconfía de la intuición, piensa con cuidado, con exactitud al detalle, recuerda los hechos reales y comete pocos errores de hecho, pero posiblemente pierde el concepto del panorama global.

Sentimiento/Pensamiento

¿Como es una persona sensitiva?

hace juicios sobre la vida, las personas, los acontecimientos y las cosas basadas en empatía, calidez y valores personales, está más interesado en las personas y los sentimientos que en la lógica, el análisis y las cosas impersonales, así como en la conciliación y armonía.

Una persona que se basa en el pensamiento es:

hace juicios sobre la vida, las personas, los acontecimientos y las cosas basadas en lógica, análisis y evidencia, evitando la irracionalidad de tomar decisiones basadas en sentimientos y valores, está más interesado en la lógica, el análisis y las conclusiones verificables que en la empatía, los valores y la calidez personal.

Percepción/Juicio

¿Como es una persona perceptiva?

es un recopilador de información, siempre quiere saber más antes de decidir, es abierto, flexible, adaptable, se abstiene de juzgar, y es capaz de ver y apreciar todos los aspectos de un punto, pueden ser indecisos y evasivos, tienden a volver atrás y preguntarse si son satisfactorias o se pudieron hacer de otra manera o desea avanzar por la vida en lugar de cambiarla.

Las características del juzgador son:

es decisivo, firme y seguro, establece metas y las sigue, quiere cerrar libros, tomar decisiones y avanzar al siguiente proyecto, cuando un proyecto todavía no se ha cerrado, el juzgador lo deja y continúa hacia nuevas tareas sin mirar atrás.