



GABINETE PSICOLÓGICO CRISTINA RIVERA

C/ HERNAN CORTES, 11
45600 TALAVERA DE LA REINA (TOLEDO)
Tfno. 925 68 27 81
Móvil: 670 050 176
Email: psicologiarivera@gmail.com
www.cristinariverapsicologia.com



NEW BUSINESS MANAGEMENT

C/ HERNAN CORTES, 11
45600 TALAVERA DE LA REINA (TOLEDO)
Tfno. 925 68 27 81
Móvil: 661 739 077
Email: fpazoscrespo@gmail.com
www.nbmgestion.com

**PSICOLOGÍA
APLICADA A LA
ECONOMÍA**

¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA EMOCIONAL?



VS.



La Inteligencia Emocional, un término acuñado por dos psicólogos de la Universidad de Yale (**Peter Salovey** y **John Mayer**)... y difundida mundialmente por el psicólogo, filósofo y periodista **Daniel Goleman**, es la capacidad de:



estados anímicos

a) Propios y

b) Ajenos.

HABILIDADES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Las **habilidades prácticas** que se desprenden de la Inteligencia Emocional son **cinco**, y pueden ser clasificadas en **dos** áreas:

- 1) INTELIGENCIA INTRAPERSONAL (internas, de autoconocimiento)
- 2) INTELIGENCIA INTERPERSONAL (externas, de relación)

Al primer grupo pertenecen **tres** habilidades:

a) La **autoconciencia** (capacidad de saber qué está pasando en nuestro cuerpo y qué estamos sintiendo)

b) El **control emocional** (regular la manifestación de una emoción y/o modificar un estado anímico y su exteriorización).

c) La capacidad de **motivarse y motivar** a los demás

Al segundo grupo pertenecen dos habilidades:

a) La **empatía** (entender qué están sintiendo otras personas, ver cuestiones y situaciones desde su perspectiva),

y

b) Las **habilidades sociales** (habilidades que rodean la popularidad, el liderazgo y la eficacia Interpersonal, y que pueden ser usadas para persuadir y dirigir, negociar y resolver disputas, para la cooperación y el trabajo en equipo).

LOS TABONUCOS

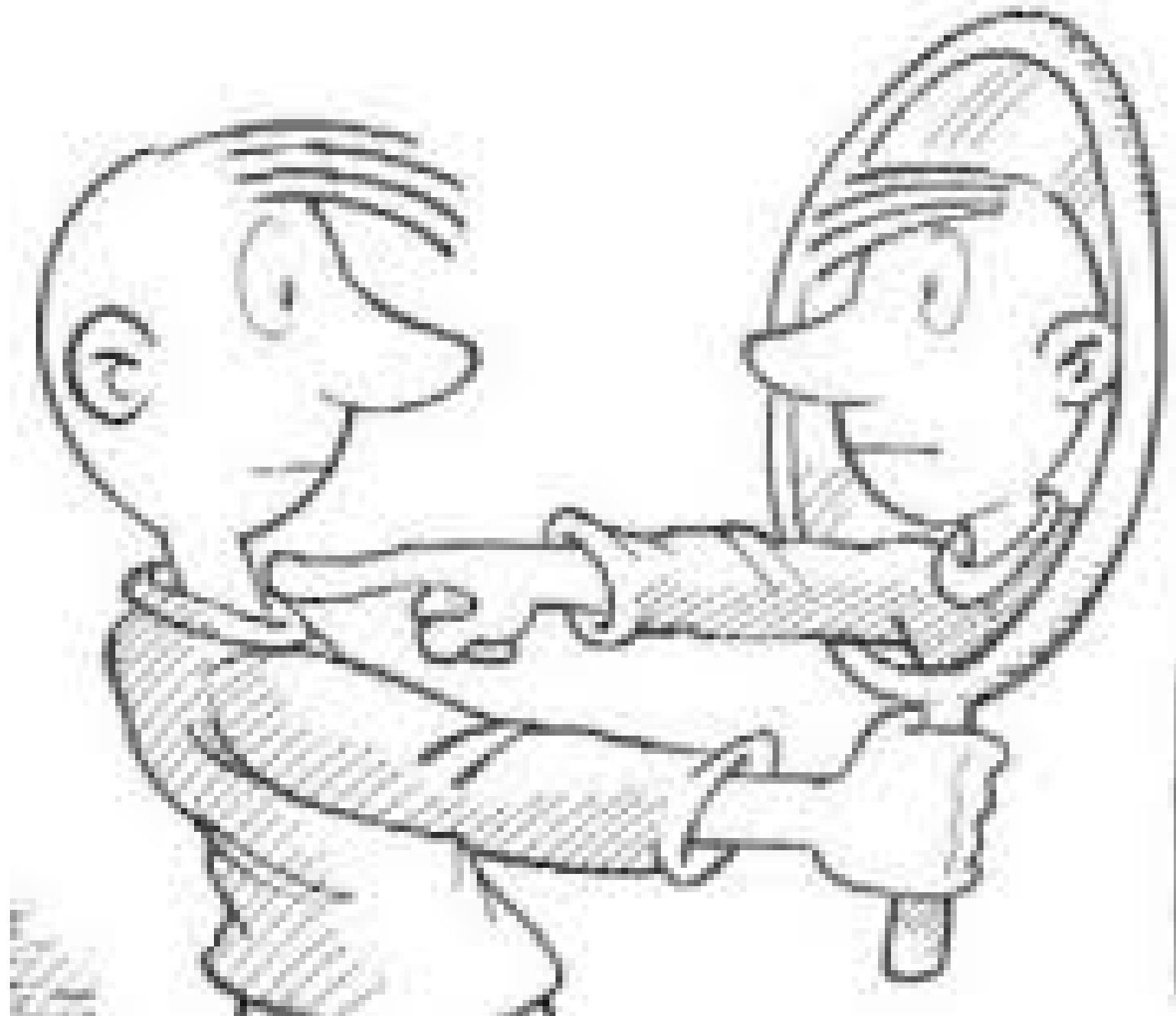
- ¡Han hallado una magnífica forma de aferrarse a sus congéneres y a la vez crecer y dejar crecer en libertad!



AUTOCONCIENCIA

La auto conciencia es un proceso mediante el cual:

- se adquiere conocimiento acerca de uno mismo,
- en un momento particular del tiempo y
- que define una serie de circunstancias internas y externas que determinan la forma de:
 - pensar,
 - sentir,
 - comportarse y
 - relacionarse,
 - Además de las actitudes que uno posee y
 - aquello que le interesa y motiva hacia la satisfacción de las necesidades personales.



CONTROL EMOCIONAL

- Emoción: es la capacidad de sentirse afectado; la movilización del estado de ánimo que producen los afectos y las pasiones; desequilibrio causado por el miedo y la preocupación.
- La emoción es la respuesta afectiva ante una situación que produce inestabilidad y perturbación.
- Las emociones pueden aparecer en forma abrupta, frente a un estímulo intenso determinado y ser de breve duración, o permanecer cierto tiempo impidiendo cualquier otra acción, aún después de desaparecer el estímulo que la provocó. (angustia-ansiedad)
- Las emociones producen reacciones fisiológicas tendientes a alcanzar lo que se cree que es bueno o rechazar lo que se considera que es malo.

GESTION EMOCIONAL

- Aprender a identificar emociones
- Reconocer esa emoción
- Valorar la emoción
- Observar y analizar la situación
- Evaluar la emoción respecto de la situación
- Plantear el objetivo
- Expresar la emoción



Asembro



Llanto



Duda



Festejo



Rabia



Alegria



Amor



Miedo



Tristeza



Enojo

MOTIVACIÓN

La motivación puede definirse como :

- «el señalamiento o énfasis que se descubre en una persona hacia un determinado medio de satisfacer una necesidad, creando o aumentando con ello el impulso necesario para que ponga en obra ese medio o acción, o para que deje de hacerlo».

Otros autores la definen como :

- «la raíz dinámica del comportamiento»; es decir, «los factores o determinantes internos que incitan a una acción».

La motivación es un estado interno que **activa, dirige y mantiene la conducta.**

Nunca sabes lo fuerte que eres, hasta
que ser fuerte, es tu única opción.



ASPAU

MOTIVACIÓN

- Análisis de nuestras fortalezas y debilidades
- Plantear objetivos ambiciosos pero realistas
- Ser constantes
- Hacer de las adversidades una oportunidad y no un problema
- Ser objetivos en nuestras evaluaciones
- Aprender a querernos
- Compartir esa motivación con los demás

EMPATIA

Esta palabra deriva del término griego empáttheia y se refiere a:

- Habilidad cognitiva de una persona para comprender el universo emocional de otra.
- Participación afectiva de una persona en una realidad ajena a ella, generalmente en los sentimientos de otra persona



Está contenta



Está contento



Está triste



Está triste



Está enamorado



Está enamorada



Está enfadado



Está enfadada



Está nerviosa



Está nervioso



Está aburrida



Está aburrido



Está preocupado



Está preocupada



Está asustado



Está asustada



Está sorprendido



Está sorprendida

HABILIDADES SOCIALES

Las habilidades sociales son:

- Un conjunto de conductas aprendidas de forma natural (y por tanto, pueden ser enseñadas)
- Que se manifiestan en situaciones interpersonales, socialmente aceptadas (implica tener en cuenta normas sociales y legales del contexto sociocultural, así como criterios morales), y
- Orientadas a la obtención de reforzamientos ambientales (refuerzos sociales) o auto-refuerzos

HABILIDADES SOCIALES



ASERTIVIDAD

La asertividad es un estilo comunicacional

El primer paso en el entrenamiento de técnicas asertivas es identificar los tres estilos básicos posibles en toda conducta interpersonal:

- 1. Estilo agresivo.**
- 2. Estilo pasivo.**
- 3. Estilo asertivo.**

ELEMENTOS ASERTIVOS

Dentro del estilo asertivo debemos tener en cuenta que hay dos tipos de lenguaje:

- El verbal
- El no verbal

LENGUAJE VERBAL (ORAL)

- Utilizar un tono de voz adecuado, ni demasiado alto ni bajo
- Controlar el ritmo del mensaje, ni muy rápido ni muy lento
- Usar un lenguaje apropiado para nuestro interlocutor
- Ser educados en nuestra forma de hablar
- Hablar de forma clara y firme.
- Utilizar una entonación adecuada para enfatizar el mensaje
- Respetar los turnos de palabra
- Dar tiempo a nuestro interlocutor para contestar

LENGUAJE NO VERBAL (CORPORAL)

Desarrollar de un lenguaje corporal adecuado. Practicar delante del espejo.

- Mantener contacto ocular con su interlocutor.
- Mantener una posición erguida del cuerpo.
- Mantener un distancia apropiada
- No hablar en tono de lamentación ni en forma apologista.
- Para dar mayor énfasis a las palabras, utilizar los gestos y las expresiones del rostro.
- Aprender a interpretar los silencios.

- INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA EMPRESA



Bienestar emocional

Facilidad para tomar conciencia de nuestras emociones . Puntos fuertes y puntos débiles.

- Autoconocimiento emocional. (o conocimiento de uno mismo).
- Autocontrol emocional. (o autorregulación).
- Automotivación y autoestima.
- Reconocimiento de emociones ajenas. (Empatía).
- Relaciones interpersonales. (Habilidades sociales, asertividad y resolución de conflictos)



APLICACION DE LA IE EN LA EMPRESA

Una buena salud emocional en nuestro trabajo nos ayudara a estar mejor como persona (INTRAPERSONAL) y en nuestras relaciones con nuestros compañeros (INTERPERSONALES) que tendrán un impacto positivo en los beneficios empresariales de nuestra compañía.



BENEFICIOS DE LA IE EN LA EMPRESA

1. CUANDO NO HAY TOMA DE DECISIONES

- ✓ Beneficio empresarial en los distintos ámbitos
 - Laboral
 - Social
 - Económico
 - Personal

BENEFICIOS DE LA IE EN LA EMPRESA

2. CUANDO HAY TOMA DE DECISIONES

TOMA DE DECISIONES

Es el proceso durante el cual una persona o grupo de personas deben escoger entre dos o más alternativas

2. CUANDO HAY TOMA DE DECISIONES

- - ¿Que valoramos cuando tomamos decisiones?.
- Siempre hemos pensado que a la hora de tomar decisiones debemos de ser objetivos y olvidarnos de las emociones, pero la realidad es que las emociones y los sentimientos guían nuestra toma de decisiones y nos ayudan a planificar un futuro.

“El corazón tiene razones que la razón ignora” (Pascal).

También podríamos decir que si basamos nuestras decisiones únicamente en nuestras emociones primarias (las más fuertes), estas irrumpirán con violencia y secuestrarán nuestra capacidad de decidir.

2. CUANDO HAY TOMA DE DECISIONES

De aquí concluimos que en la toma de decisiones razón y emoción van juntas.

RAZON => CONCLUSIONES

EMOCION => ACCION



2. CUANDO HAY TOMA DE DECISIONES

CUATRO ESTILOS DE TOMA DE DECISIONES

		USO DE LA INFORMACION	
		Satisfactor (menos información)	Maximizador (más información)
CANTIDAD DE ALTERNATIVAS	Foco único (única alternativa)	<p>DECISIVO</p> <p>Este estilo de decisión es directo, eficiente, rápido y firme. Se valora la acción. Una vez fijado el plan, se apeg a el. Al tratar con las personas valora la honestidad, la claridad, la lealtad y la brevedad.</p> <p>En publico, este estilo enfocado a la acción se manifiesta como orientado a la tarea.</p>	<p>JERÁRQUICO</p> <p>Las personas que aplican este estilo altamente analítico y enfocado esperan que sus decisiones, una vez tomadas, sean finales y resistan la prueba del tiempo.</p> <p>En publico, este estilo complejo se manifiesta como altamente intelectual.</p>
	Foco múltiple (muchas alternativas)	<p>FLEXIBLE</p> <p>Este estilo se basa en la velocidad y la adaptabilidad. Los ejecutivos toman decisiones rápidamente y cambiar de curso con igual rapidez para mantener el ritmo de situaciones inmediatas y cambiantes.</p> <p>Este estilo valora la información justa.</p> <p>En publico, este estilo flexible se manifiesta altamente social y receptivo.</p>	<p>INTEGRADOR</p> <p>En la modalidad integradora, las personas enmarcan los problemas de manera amplia, utilizando los aportes de muchas fuentes, y toman decisiones que involucran múltiples cursos de acción que podrían evolucionar con el tiempo, a medida que cambian las circunstancias.</p> <p>En publico, este estilo creativo se manifiesta como altamente participativo.</p>

2. CUANDO HAY TOMA DE DECISIONES

Factores emocionales que afectan a las decisiones.

– Factores **internos** (¿Cómo estoy/Soy YO?)

- . Recuerdo de experiencias anteriores.
- . Procesamiento de estímulos (¿Me gusta?)
- . Estado de ánimo.

– Factores **externos** (¿Cómo me relaciono con los demás?)

- . Consecuencias de las distintas opciones. Suponen pérdida o ganancia.
- . Contexto en el que se da la decisión. Económico (Riesgo), social, laboral, familiar....

¿COMO DISTINGUIR MI EMPRESA DE LAS DEMAS?.

Gestión del Capital humano

- **Capital humano** es el valor económico potencial de la mayor capacidad productiva de un individuo.
- Hablaremos de **capital intelectual** y **capital emocional** interrelacionado dentro de nuestro capital humano.



GESTION DEL CAPITAL HUMANO

Elementos del Capital humano

- . Valores y actitudes (Ser + estar). Cualidades y carácter propio de las personas. Me dirán como me enfrento al día a día.
- . Aptitudes (Saber). Formación obtenida del estudio, de la práctica y del aprendizaje a través de las relaciones interpersonales. (conocimiento)
- . Capacidades (Saber hacer). Habilidades (persona diligente) y destrezas para desarrollar la tarea asignada. (talento)

GESTION DEL CAPITAL HUMANO

El conjunto de conocimientos, actitudes y habilidades, que aplicadas adecuadamente, producen un resultado exitoso se denomina COMPETENCIA LABORAL

Esta variable, COMPETENCIA LABORAL , nos impacta a todos de la misma manera pero el **cuándo** de nuestra actuación será la clave que nos distinguirá.

GESTION DEL CAPITAL HUMANO

Las empresas invierten en la generación de capital intelectual. Pero es el **conocimiento, impulsado por las emociones**, quien pone los cimientos para el **éxito empresarial**.



GESTION DEL CAPITAL HUMANO

El **conocimiento** poseído por las personas que trabajan en la empresa, es **propiedad** de estas **personas**, y **no de la empresa**.

Este **conocimiento** se convertirá en una fuente de **valor** únicamente **cuando las personas decidan que quieren usarlo**.

GESTION DEL CAPITAL HUMANO

Por lo tanto y para aprovechar todo el talento y conocimiento de los **trabajadores** debemos de conseguir en ellos.

- . **Sentimiento de pertenencia y compromiso.** Identificarse con la empresa para desarrollar mejor la labor.
- . **Automotivación,** Deseos y aspiraciones personales. Si los conocemos desarrollaremos mejor nuestra labor en la empresa.



GESTION DEL CAPITAL HUMANO

- . **Satisfacción.** Sentimiento de encontrarse cómodo y a gusto en mi empresa. Equilibrio entre las compensaciones económicas y personales.
- . **Sociabilidad** y Orientación al cliente. Facilidad de trato y relaciones con el grupo de trabajo.



GESTION DEL CAPITAL HUMANO

El principal anhelo del Capital Humano dentro de las organizaciones



IMPLICACION Y COMPROMISO



Implicación es la participación voluntaria y activa en algún asunto. Es el grado de entrega de los empleados hacia su empresa.

El **compromiso** es la “obligación” contraída por una persona.

CONCLUSIONES Y DEBATE

**“ NO SOMOS RESPONSABLES
DE LAS EMOCIONES, PERO SI
DE LO QUE HACEMOS CON
LAS EMOCIONES”**

(Jorge Bucay)



GABINETE PSICOLÓGICO CRISTINA RIVERA

C/ HERNAN CORTES, 11
45600 TALAVERA DE LA REINA (TOLEDO)
Tfno. 925 68 27 81
Móvil: 670 050 176
Email: psicologiarivera@gmail.com
www.cristinariverapsicologia.com



NEW BUSINESS MANAGEMENT

C/ HERNAN CORTES, 11
45600 TALAVERA DE LA REINA (TOLEDO)
Tfno. 925 682781
Móvil: 661739077
Email: fpazoscrespo@gmail.com
www.