

Introducción a la Inteligencia Emocional

La Inteligencia Emocional es fundamental para nuestro bienestar, desempeño, toma de decisiones y desarrollo de las relaciones.

Por ello, he preparado esta Introducción a la Inteligencia Emocional como prerrequisito para Iniciar en su Estudio y Crecimiento.

Soy Juan Carlos Medina Velandia, su Consultor, Formador y Amigo. No dude en contactarme para obtener más Información y Apoyo.

email: conideas_plus@yahoo.com

web: <http://www.educacion-virtual.org/>

El Crecimiento Emocional es el requisito para el Crecimiento Profesional y Empresarial. Cuando usamos las Emociones a nuestro favor, la vitalidad fluye, la concentración se incrementa, la calidez florece, la percepción despierta, la alegría y positivismo contagia, las relaciones desarrollan y los resultados mejoran.

Sabia Qué:

Que las emociones son como los colores, unos pocos son primarios y cientos se derivan de la mezcla.

- a) Las emociones primarias son: alegría, tristeza, furia, miedo, sorpresa, disgusto.
- b) De la furia se pueden desprender diferentes tonalidades: ira, rabia, cólera...
- c) La nostalgia puede ser una mezcla de tristeza con esperanza. Los celos integran furia, miedo, envidia

Que las emociones no cuestan nada y si tienen un gran valor.

- a) Solo hay que estar vivos para sentir las. Llegan de manera natural y espontánea.
- b) Todos los animales sienten emociones, pero solo los seres humanos somos conscientes de ello.
- c) Son la matriz sobre la cual se mueve la sociedad y se forjan las relaciones.
- d) Las emociones le dan valor a los productos y servicios, diferencian a las personas y empresas.
- e) Cuanto vale una sonrisa o una lágrima? no en vano, se ha intentado por años involucrarlas en las máquinas sin mucho éxito.
- f) Las emociones nos han guiado por siglos, son esenciales para la supervivencia y forjadoras de cultura

Que las decisiones y acciones se originan y fundamentan en las emociones.

- a) Hoy es cada vez más cierto que el veloz vence al lento. La clave está en las emociones.
- b) La intuición es indispensable en escenarios de incertidumbre. Se logra a través de las emociones, conscientes de su poder, sintonía, sensibilidad y deseo.
- c) La razón siempre debe ir de la mano de las emociones para que se logre el equilibrio perfecto.
- d) Más de un tercio de las compras se realizan por impulso y las restantes son influenciadas por las emociones, llámese agrado, fidelidad, confianza u cualquier otro sentimiento.
- e) El 65% de las decisiones de compra se toman en el punto de venta, y 4 de cada 10 reconocen que gastaron más de lo planeado inicialmente

Sabia Qué:

Que es muy escaso encontrar un momento en nuestro día, en donde no se sienta algún tipo de emoción.

- a) Aún dormidos, recreamos sueños llenos de emociones.
- b) Las emociones se pueden originar por la percepción física del entorno y por creación de nuestra propia mente.
- c) La mente puede crear emociones y a su vez, las emociones pueden cambiar nuestra forma de pensar. Sin embargo, nadie puede hacernos sentir algo que no queramos. El poder está en nosotros.
- d) No podemos imaginar una vida sin emociones. Las emociones son la batería del cuerpo, nos hacen sentir vivos y le dan sentido a las cosas.
- e) Si Dios hubiese querido que los seres humanos fuéramos piedras, seríamos seres sin movimiento ni emociones. Todo sería gris y lleno de monotonía, nada nos llamaría la atención y perderíamos los objetivos con facilidad

Que las emociones son vitales para los clientes y las personas sin distinción.

- a) La sociedad actual tiene necesidad y deseo de transformar la experiencia vital en una cadena perpetua de entretenimiento y de eventos.
- b) Para movernos de la satisfacción del cliente hacia una verdadera lealtad con ellos, el conocimiento y manejo inteligente de las emociones de los clientes se vuelven fundamentales.
- c) Nos estamos moviendo cada vez con mayor rapidez de una economía de servicio a una economía de experiencia.
- d) Los clientes no solo demandan, productos y servicios con la más alta calidad y el mejor precio, también quieren experiencias emocionales y memorables.
- e) Los valores provienen del corazón y son por lo tanto emocionales. Valores como la confianza, el aprecio, el entendimiento y el soporte, deben sentirse a través de experiencias emocionales

Que las emociones tienen una influencia decisiva en el proceso de aprendizaje.

- a) La información ingresa por intermedio de los sentidos. Su escogencia, grabación, memorización y utilización son subjetivas y muy personales.
- b) El proceso de memorización es reforzado por la vividez de las emociones, el interés, deseo y afinidad.
- c) Para aprender hay que estar motivados, tener ganas y estar sincronizados.
- d) Los sentimientos son necesarios para pensar bien y potencializar los procesos cognoscitivos

Sabia Qué:

Que los grandes hombres siempre han sido optimistas e inteligentes emocionalmente.

- a) El optimismo es clave en las ventas. Está demostrado que los vendedores optimistas venden más que los pesimistas.
- b) Porqué personas de alto coeficiente intelectual terminan trabajando para otras, que saben conectarse, influir y relacionarse mejor? La respuesta está en las emociones y en la capacidad de entenderlas y manejarlas.
- c) La inteligencia emocional es una aptitud superior, una capacidad que afecta profundamente a todas las otras habilidades, facilitándolas o interfiriéndolas.
- d) Las personas con habilidades emocionales bien desarrolladas, tienen más probabilidades de sentirse satisfechas y ser eficaces en su vida, y dominar los hábitos mentales que favorecen la productividad.
- e) Las personas que no pueden poner cierto orden en su vida emocional, libran batallas interiores que sabotean su capacidad de concentrarse y pensar con claridad.

Que la mayoría de los problemas, en las relaciones con los clientes y entre los grupos, tienen un fuerte componente emocional.

- a) La confianza es esencial para una efectiva administración, un efectivo gobierno y un efectivo sistema social. En la confianza influye positivamente la alegría y negativamente la furia.
- b) Un coeficiente emocional óptimo es alcanzado cuando se conocen las emociones negativas y se pueden resolver.
- c) Cuando nos volvemos más genuinos en la expresión emocional, cambian las percepciones que la gente tiene de uno.
- d) La habilidad para percibir la situación como la otra parte lo ve, por difícil que pueda ser, es una de las habilidades más importantes de todo buen negociador.
- e) Los sentimientos siempre son mucho más importantes que lo que se dice.

Sabia Qué:

Que las emociones y su adecuado manejo, mejoran la salud de las personas.

- a) Llorar es bueno y reírse es un remedio infalible.
- b) Las enfermedades somáticas que son provocadas por la mente, se pueden prevenir y evitar.
- c) Se ha demostrado que los enfermos mejoran cuando se interrelacionan con ellos y se ven influenciados por emociones positivas, optimistas y llenas de esperanza.
- d) Las emociones no se pueden evitar pero sí se pueden manejar. Si se intenta ocultarlas su poder negativo crece hasta afectarnos física y psíquicamente