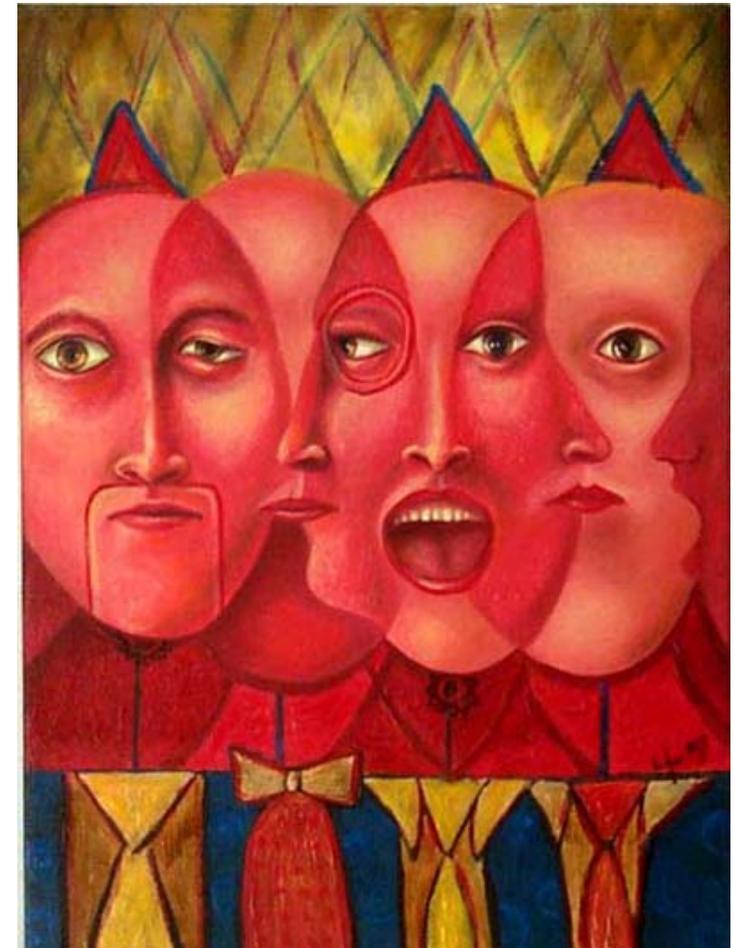


“LAS EMOCIONES QUE TRANSFORMAN A LOS DIRECTIVOS EN LÍDERES”





INTELIGENCIA RACIONAL
+
INTELIGENCIA EMOCIONAL
=
“TALENTO DEL LÍDER”

“Liderar un equipo es más del 90% inteligencia emocional”



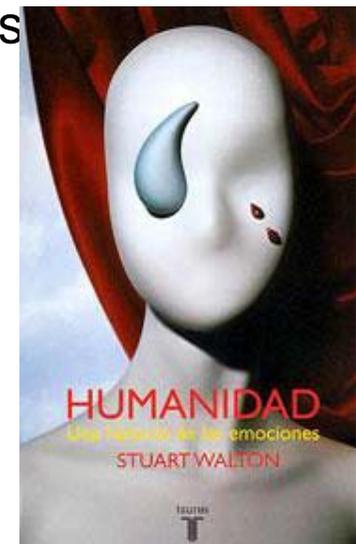
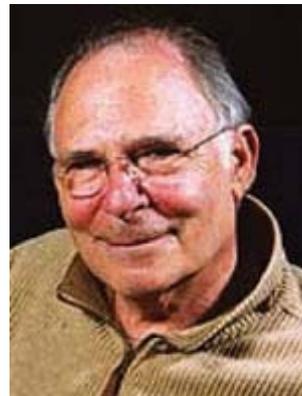
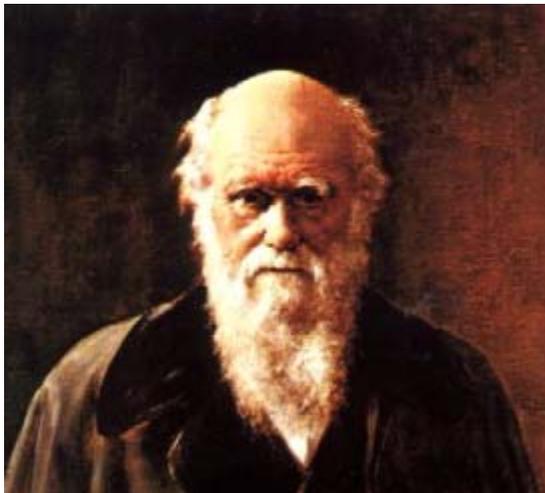
“La mayor parte de nosotros somos analfabetos emocionales”





Darwin (1872) postuló que había **6** emociones básicas: felicidad, tristeza, ira, miedo, asco y sorpresa.

- **Paul Ekman** (1966) añadió la culpa o vergüenza, el bochorno, los celos y el desprecio. Y (más especulativamente) el orgullo, la simpatía, la admiración, la frustración, la nostalgia. E incluso sensaciones: el desafío, el asombro.
- **Stuart Walton** (2004) se centra en **10** emociones: Miedo, Ira, Asco, Tristeza, Celos, Desprecio, Vergüenza, Bochorno, Sorpresa, Felicidad.
- Hay **más de 350 términos** para designar emociones



Emociones



Fuente: Robert Plutchick, 1980



EMOCIONES

El científico, **Daniel Kahneman** (Premio Nobel 2002: padre de la Neuroeconomía, estudió como influye el juicio humano y la adopción de decisiones bajo incertidumbre), sugiere que:

- cada persona tiene aproximadamente **22.000 interacciones** un día cualquiera, y cada una dura unos 3 segundos.

Donald Clifton, el llamado “Abuelo de la psicología positiva” nos dice que esas interacciones de 3 segundos son raramente neutrales; son casi siempre positivas o negativas.

Y podemos elegir deliberadamente **hacerlas positivas o negativas.**

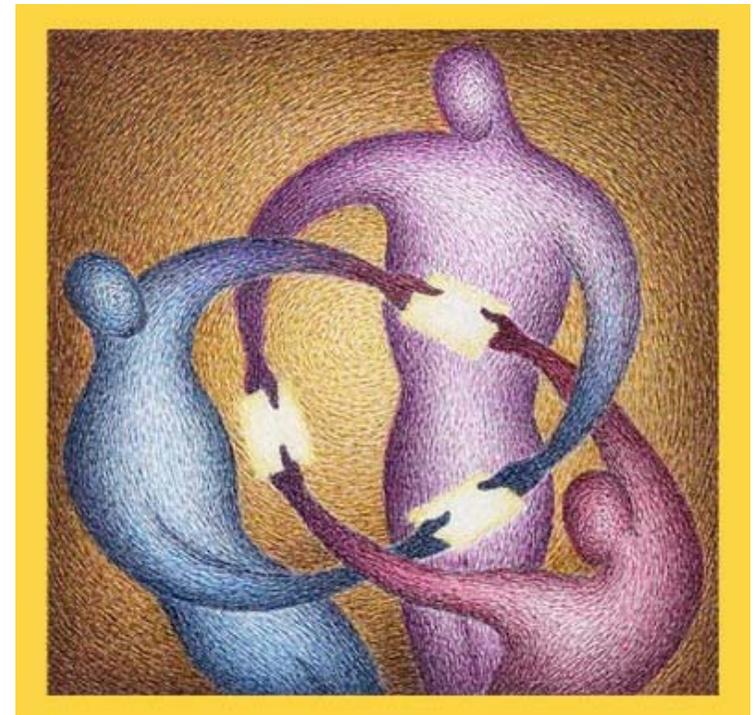


Emociones

“Nuestras relaciones con las personas están formadas de pequeños momentos , y las relaciones son fundamentales en los negocios”.

Donald Clifton

Cuenta corriente Emocional:
Definición Stephen Covey





METÁFORA

Stephen Covey nos sugiere la metáfora de la “**cuenta corriente emocional**” para entender cómo se construye (o se destruye) la **confianza entre 2 personas**.

Funciona como una cuenta bancaria:

- Si n° Ingresos $>$ Reintegros favor Lleno la cuenta a
- Si n° Reintegros $>$ Ingresos **Números rojos**



“**ingresos**” = soy amable, honesto, me comunico positivamente y mantengo mis compromisos

“**reintegros**” = soy irrespetuoso, traiciono la confianza, critico, juzgo, lanzo reproches y falto a mis compromisos

(relación Covey&Clifton)



Autoconocimiento

Consciencia de las Emociones

Vs

Automatismos inconscientes



LIDERAZGO

1ª -Es un proceso de **influencia** en las actividades de individuos o grupos, para el logro de **metas comunes** en situaciones determinadas.

2ª -Es el proceso de **influir** en otros y apoyarlos para que trabajen con **entusiasmo** en el logro de **objetivos comunes**. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.



**“LAS EMOCIONES QUE TRANSFORMAN
LOS DIRECTIVOS EN LÍDERES”**





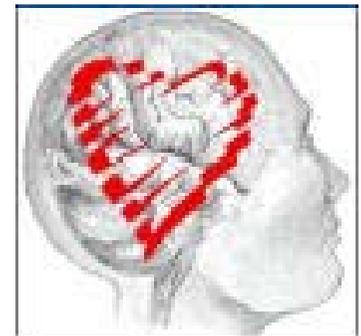
Siguiendo a Covey, las características
distintivas de los líderes :

1. Aprenden continuamente.
2. Tienen vocación por servir.
3. Irradian energía positiva.
4. Creen en los demás.
5. Dirigen sus vidas de forma equilibrada.
6. Ven la vida como una aventura.
7. Son sinérgicos.
8. Se ejercitan para la autorrenovación.



“Todas ellas, en mayor o menor grado, se relacionan con lo que hoy día se denomina Inteligencia Emocional.

De tal manera que el desarrollo de estas características de personalidad significa el desarrollo de la Inteligencia Emocional”





¿Por qué fracasamos los directivos/gerentes?

	Empresas más admiradas	Resto de empresas
Falta de habilidad técnica	9%	8%
Falta de visión estratégica	73%	64%
Incapacidad para trabajar en equipo	59%	53%
Insensibilidad ante los demás	55%	50%
Cambios en la organización	36%	42%
Otras causas	14%	19%

Fuente: Revista Fortune, 1997-2001



**Un buen líder
es un buen
gestor de
emociones!**

**Alimenta a su
equipo con
emociones
positivas**



**El Clima
supone el
44% de los
Resultados
de empresa**

Roberto Luna



CLAVES PARA LIDERAR

1/ HUMILDAD

- Humildad para reconocer que no lo sabe ni puede con todo
- Humildad para compartir los éxitos con su equipo
- Humildad para reconocer que él tiene su responsabilidad en el fracaso



CLAVES PARA LIDERAR

2/ Aclarar las Expectativas

3/ Practicar el Reconocimiento (3 a 1)

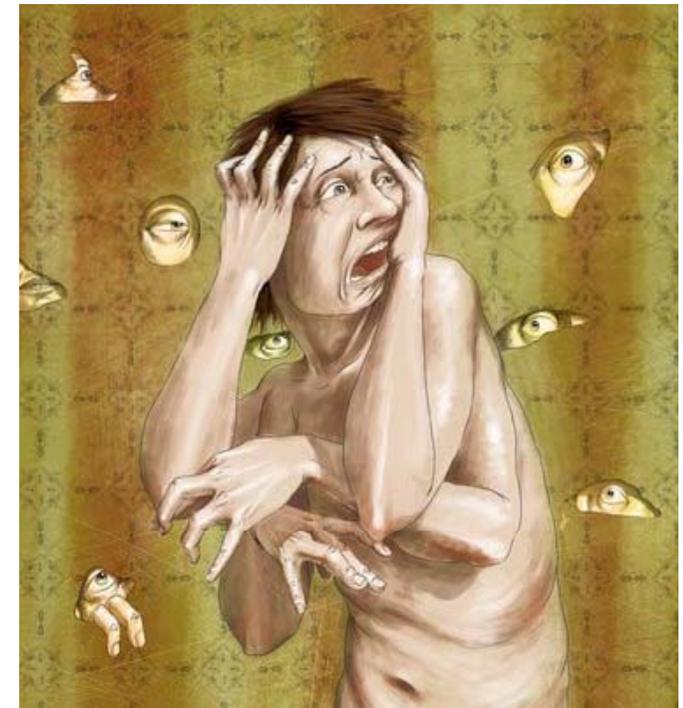
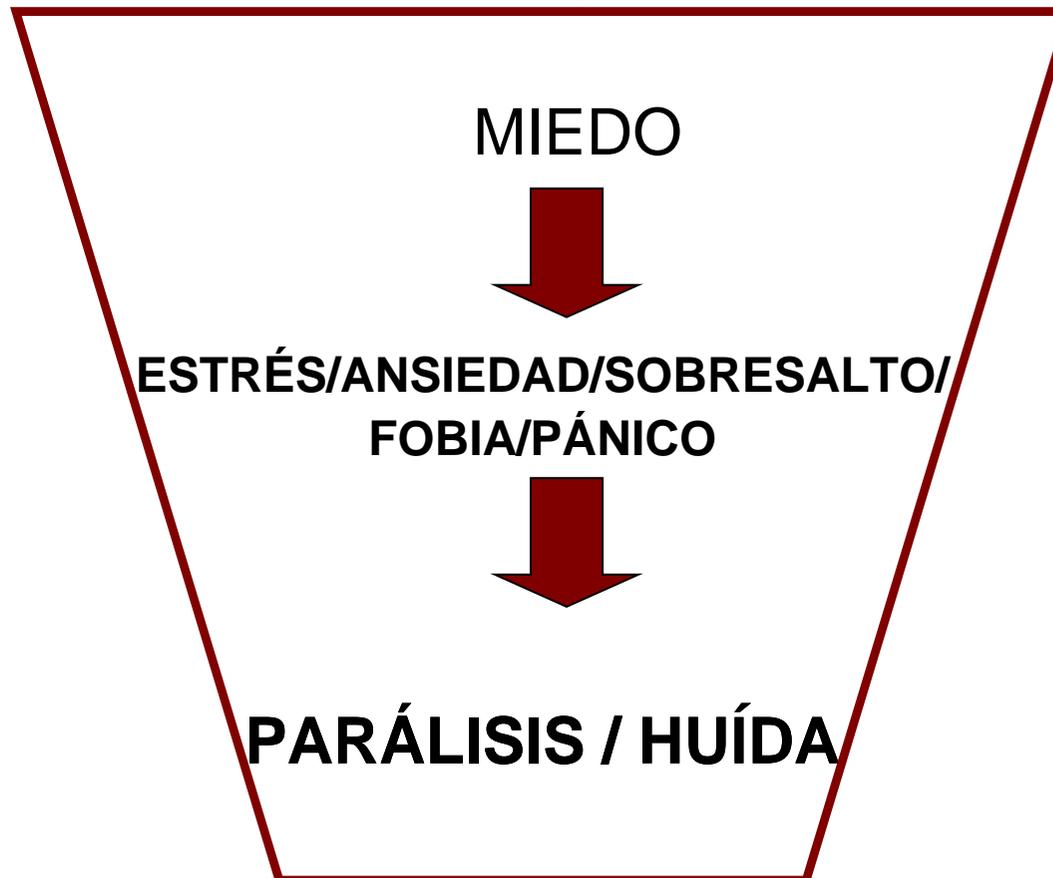
(El 38% de los trabajadores sufre de depresión .Hay 4 grandes antidepresivos : prozac-chocolate-sexo y reconocimiento)

4/ Agradecer

5/ **Emociones positivas (son contagiosas)**

Un buen líder es un buen gestor de emociones!!

Efectos de las Emociones negativas:





SIGNIFICADO DE “CRISIS” EN CHINO

The Chinese Symbol for Crisis

A large, bold, black calligraphic Chinese character, '危' (wēi), representing danger. It is composed of the 'mountain' radical (山) on top and the 'water' radical (水) on the bottom.

PELIGRO

Two large, bold, black calligraphic Chinese characters, '木' (mù) and '和' (hé), representing opportunity. '木' is a tree radical, and '和' is a character for harmony.

OPORTUNIDAD



Proceso de entrenamiento emocional



¿Cuántos cerebros tenemos?



Cerebro reptiliano

Cerebro límbico

Neocórtex



La comunicación

- La comunicación entre dos o más personas suele tener lugar a uno más de tres niveles posibles:

INSTINTIVO	AFECTIVO	RACIONAL
Viscerales	Emocionales	Intelectuales
Reaccionar	Sentir	Pensar
 Cerebro reptiliano	 Cerebro límbico	 Neocórtex

¡Comunicarse eficazmente con la gente es sobre todo saber qué nivel o niveles son más adecuados para la situación específica!



El cerebro triuno (Paul MacLean) ***Cerebro reptil (sist. Reticular)***

- **No aprende, solo reconoce la base genética**
- **Centrado en la conservación de la vida**
- **PRESENTE**
- **“Ruta del reptil”**
- **Caprichoso**
- **Territorial**
- **Cazador o presa**
- **No tienen paciencia ni tiempo**
- **IRA – RABIA**
- **Funciona constantemente**
- **Emite péptidos: sustancias adictivas (adrenalina)**



**Ojo con nuestro cerebro de reptil
Tenemos que respetar el cerebro de reptil del otro**



El cerebro triuno (Paul MacLean)
Cerebro paleomamífero (sis. Límbico)
Cerebro emocional

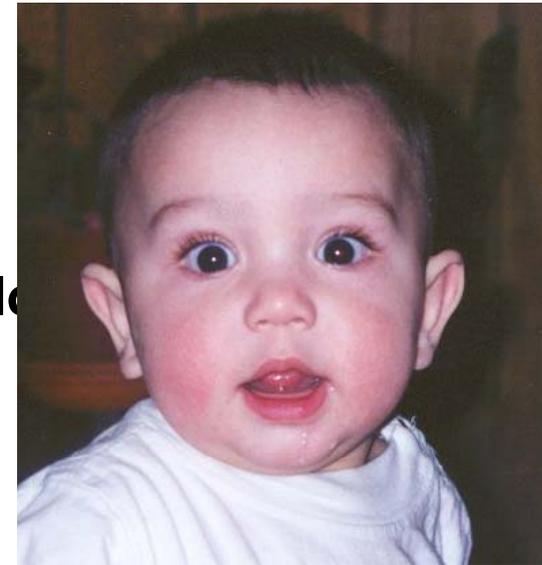
- **Lo tienen todos los mamíferos y las aves (incipiente)**
- **Es el cerebro del aprendizaje**
- **Es necesario el afecto para sobrevivir y aprender**
- **Animales de sangre caliente (calorcito)**
- **Gestiona las emociones**
- **PASADO**
- **Aparece la memoria**





El cerebro triuno Cerebro neomamífero (neocórtex)

- **Únicamente humano.**
- **Hemisferio Derecho e Izquierdo**
- **Visualizar: cerrar los ojos y ver algo**
- **Objetivos y estrategias para conseguirlos**
- **Lenguaje con simbología**
- **Intelectual**
- **FUTURO**
- **NEUROSIS INTELECTUALES: obsesiones, miedos, dudas...**





¿Cuánto tiempo tarda la información en llegar a nuestro cerebro humano?



Contar hasta **6**:

dar tiempo al recorrido desde el cerebro reptiliano hasta el neocortex.



¿Qué tienen en común los líderes de más éxito?





Edad

(desde 28 a 65 años)



Titulación

(desde Ingenieros de telecomunicaciones hasta arquitectos y abogados, FP's con valía, personas con coraje sin estudios y con mucho tesón)



Sector

(desde empresas familiares a consultoras, constructoras, bancos,... de todo tipo)



Experiencia

(desde 5 a 35 años)





Que son emocionalmente
ínteligentes!

Liderar un equipo es, en más de un 90%,
pura Inteligencia Emocional





*“Confía en las personas y serán
sinceras contigo.”*

*Trátalas con grandeza y se
mostrarángrandes ante
tú”*



“Cada vez es tarde más temprano”

Alberto Levy



MUCHAS GRACIAS !

Mail: vigela@vigelaloret.com

Blog: <http://vigelaloret.blogspot.es/>

