

Intelligenza emotiva

Cenni



L'intelligenza emotiva è:

- la capacità di percepire, identificare e riconoscere le proprie ed altrui **emozioni** nel momento stesso in cui sorgono
- la capacità di **auto-motivarsi** e gestire le proprie emozioni in modo costruttivo
- la capacità di usare le emozioni a vantaggio del pensiero e viceversa, supportandosi reciprocamente per prendere **decisioni ottimali**



Che cosa sono le emozioni

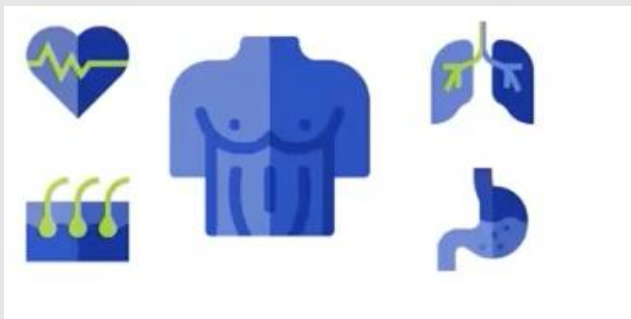


Risposte involontarie del cervello a fatti reali o evocati:

- Gioia
 - Tristezza
 - Rabbia
 - Disgusto
 - Paura (o ansia)
- Senza *emozioni* non si possono costruire RELAZIONI che sono la base per un'Azienda sana
 - Le *emozioni* sono la «benzina» del nostro **AGIRE**

Come gestire le proprie emozioni

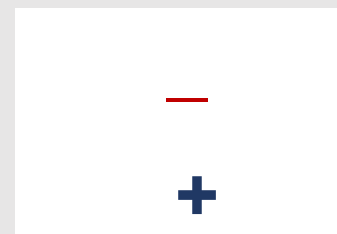
Riconoscere



Comprendere



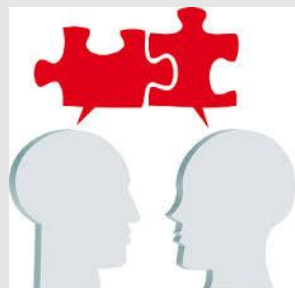
Trasformare



Empatia

E' l'elemento centrale dell'Intelligenza Emotiva

- Empatia cognitiva
Comprendere come gli altri vedono il mondo
le loro prospettive e modelli mentali



- Empatia emotiva
Collegamento cervello-cervello, sensazione
di come si sentono gli altri e provare le loro emozioni

- Preoccupazione empatica
Ci porta a sintonizzarci e a fornire
aiuto e supporto.



Le 3 aree dell'IE

1. Autoconsapevolezza
2. Padronanza e agilità emotiva
3. Automotivazione



4. Consapevolezza dell'altro ed empatia
5. Agilità relazionale

6. Consapevolezza organizzativa
7. Agilità organizzativa

Fonte
ASAP Italia

Sintesi

Nel vostro percorso di lavoro
l'Intelligenza Emotiva vi renderà efficaci
nei rapporti umani

*La si può (deve) accrescere incrementandola
e allenandola nel corso del tempo*

La motivazione



Scale dei bisogni individuali

Secondo MASLOW

Secondo HERZBERG



Abraham Maslow - psicologo (1908-1970)

Frederick Herzberg - psicologo (1923-2000)

Scale dei bisogni individuali

Secondo MASLOW

Secondo HERZBERG

DI AUTOREALIZZAZIONE
sviluppo del proprio potenziale umano
e professionale

DI STIMA

Considerati diritti acquisiti nelle società evolute

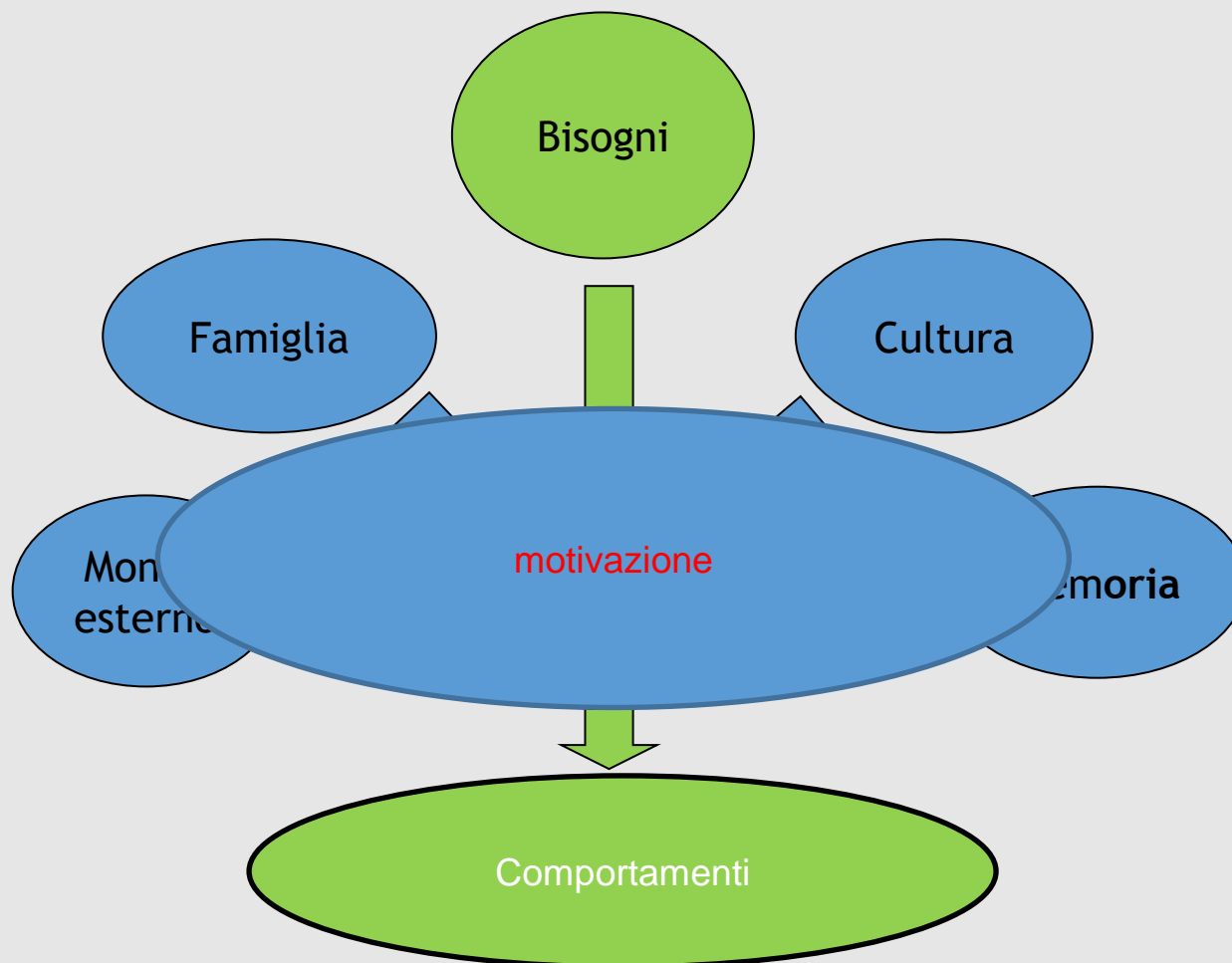
DI SICUREZZA
condizioni non minaccianti,
continuità di reddito

PRIMARI O FISILOGICI
elementare sopravvivenza:
cibo, casa, vestiario

MOTIVAZIONALI

FISIOLOGICI

Dai bisogni ai comportamenti



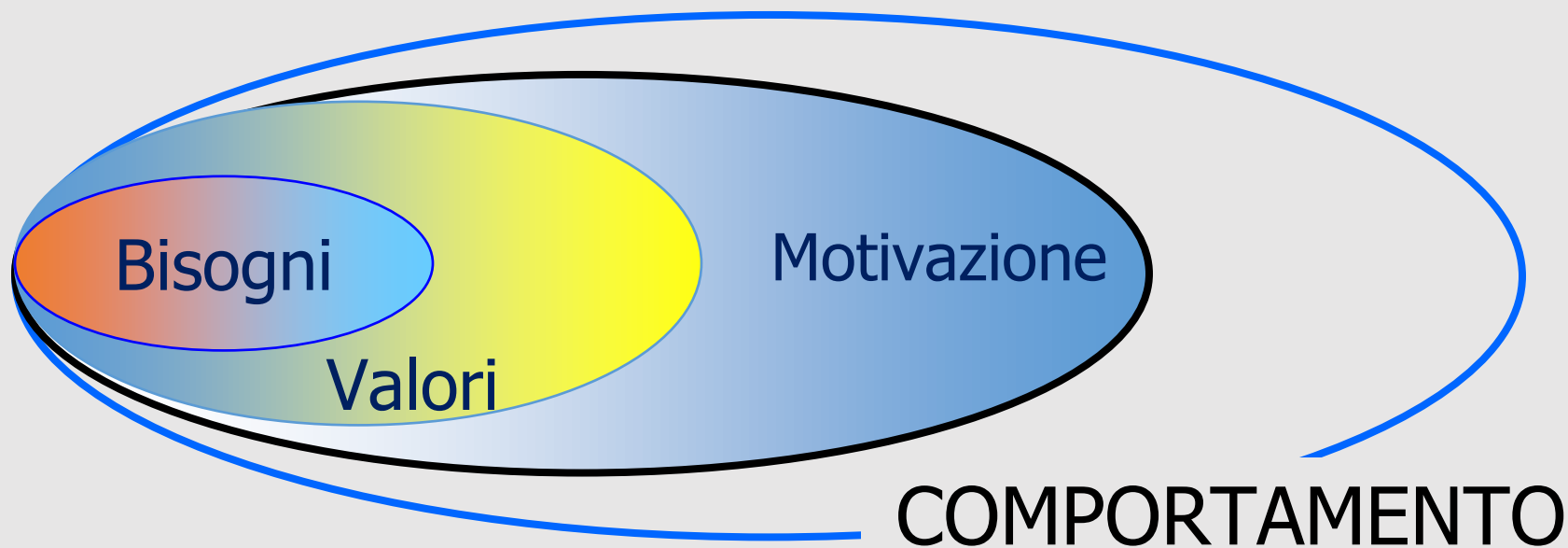
I valori

I valori sono positivi...
rispetto, solidarietà, onestà, lealtà...

...ma possono essere distorti (disvalori) :
egocentrismo, egoismo, avidità, razzismo...

Motivazione

La spinta all'azione, al comportamento



E i doveri ?

Doveri o soddisfacimento di bisogni?

- Devo studiare
- Devo mettermi il casco
- Devo andare a fare la spesa
- Devo lavorare
- Devo pagare le tasse

Doveri o soddisfacimento di bisogni?

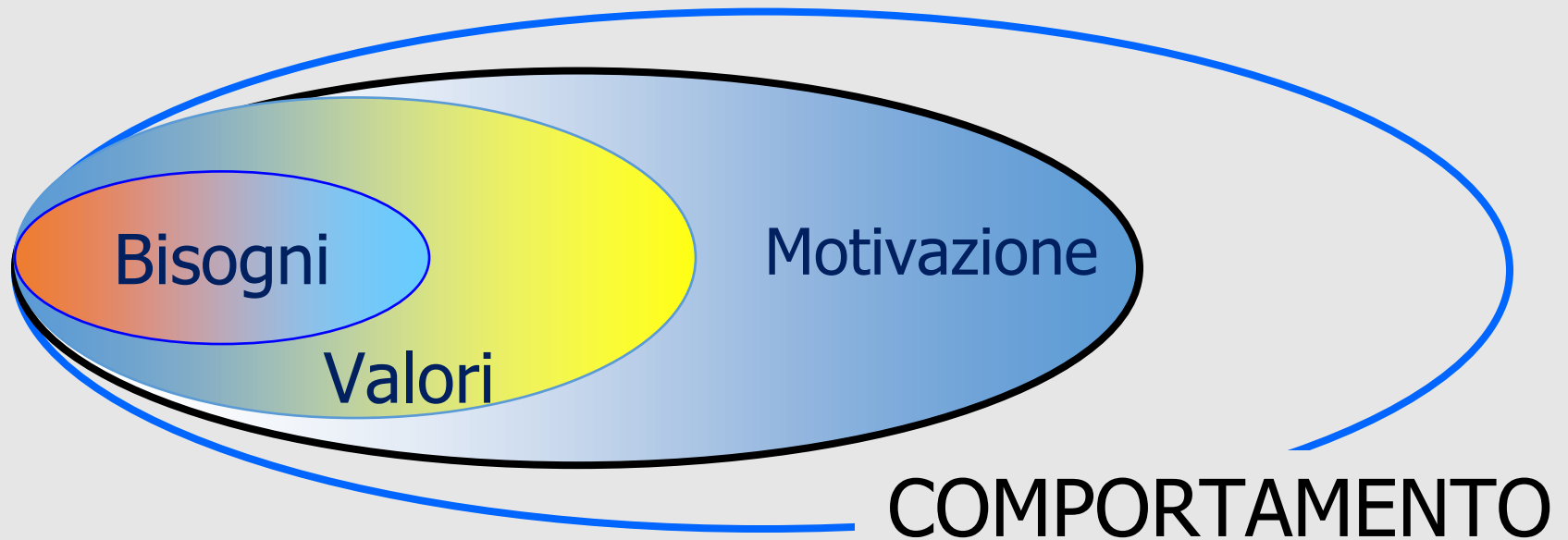
1. ~~Devo~~ Voglio studiare: Autorealizzazione ,
Sicurezza (*reddito*), Stima di se
2. ~~Devo~~ Voglio mettermi il casco: Sicurezza
(*condizioni non minaccianti*)
3. ~~Devo~~ Voglio andare a fare la spesa:
Affiliazione (*col gruppo familiare*), ma anche
Bisogno (*Mangiare*)!
4. ~~Devo~~ Voglio lavorare: Autorealizzazione ,
Sicurezza (*reddito*), Stima di se
5. ~~Devo~~ Voglio pagare le tasse : Affiliazione
(*integrazione col gruppo*), Stima (*di se e
degli altri*), Lealtà, Onestà



I tre spaccapietre



Motivazione consapevole



La motivazione “consucia” riduce il senso di fastidio del “dovere”
Il risultato:

- Miglior motivazione = meno “fatica”, più efficienza e più probabilità di buon risultato.

La spinta al raggiungimento dei risultati



La motivazione è tanto più forte quanto maggiore è il valore attribuito agli obiettivi

Capire il significato profondo, la missione, le finalità della tua vita, ti permette di costruire un obiettivo professionale alimentato da una forte motivazione, che è il carburante che ti garantisce la spinta a raggiungerlo.

Sintesi

I bisogni da soddisfare
e i valori da rispettare
creano e orientano la spinta ad agire
per il raggiungimento dei risultati.

La motivazione
(e ancor più l'auto-motivazione)
è alla base di ogni azione consapevole.
I doveri sono risposte a bisogni.