

## LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

*"La IE es la capacidad de gestionar nuestras emociones y las de los demás a fin de asegurar un resultado mutuamente satisfactorio". Daniel Goleman.*

Son las 25 competencias que se identifican con la inteligencia emocional constituyéndose dentro de 5 categorías.

a) **Autoconciencia.** Conciencia de nuestros propios estados internos, recursos e intuiciones.

- **Conciencia emocional:** Reconocer las propias emociones y sus efectos.
- **Correcta autovaloración:** Conocer las propias fortalezas y debilidades.
- **Autoconfianza:** Seguridad en la valoración que hacemos sobre nosotros/as mismas y sobre nuestras capacidades.

b) **Autorregulación.** Control de nuestros estados, impulsos y recursos internos.

- **Autocontrol.** Capacidad de manejar adecuadamente las emociones y los impulsos conflictivos.
- **Confiabilidad.** Fidelidad al criterio de sinceridad e integridad.
- **Integridad:** asumir la responsabilidad de nuestra actuación personal.
- **Adaptabilidad.** Flexibilidad para afrontar los cambios.
- **Innovación:** Sentirse cómodo y abierto/a ante las nuevas ideas, enfoques e información.

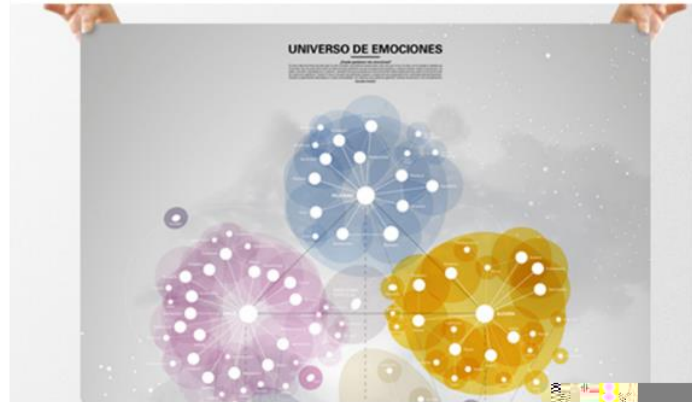
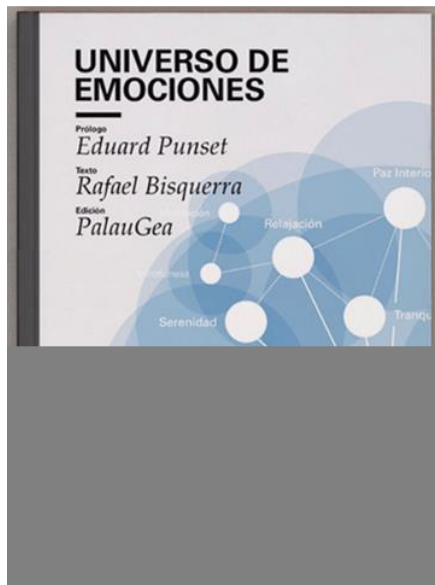
c) **Motivación.** Las tendencias emocionales que guían o facilitan el logro de nuestros objetivos.

- **Impulso al logro.** Esforzarse por mejorar o satisfacer un determinado criterio de excelencia.
- **Compromiso.** Secundar los objetivos de un grupo u organización.
- **Iniciativa.** Prontitud para actuar cuando se presenta la ocasión.
- **Optimismo.** Persistencia en la consecución de los objetivos a pesar de los obstáculos y los contratiempos.

d) **Empatía.** Conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones ajenas.

- **Comprensión de los otros.** Tener la capacidad de captar los sentimientos y los puntos de vista de otras personas e interesarnos activamente por las cosas que les preocupan.
- **Orientación al servicio.** Anticiparse, reconocer y satisfacer las necesidades de los otros.
- **Potenciar la diversidad:** Aprovechar las oportunidades que nos brindan diferentes tipos de personas.
- **Conciencia política.** Capacidad de darse cuenta de las corrientes emocionales y de las relaciones de poder subyacentes en un grupo.

e) **Habilidades sociales.** Capacidad para introducir respuestas



## TIPOS DE EMOCIONES

“Las emociones se basan en el presente, pero están influenciadas por el pasado y ejercen influencia en el futuro”

- EMOCIÓN PRIMARIA: Las experimentamos ante un estímulo. Innatas.
- EMOCIÓN SECUNDARIA: Ligadas a una situación. Aprendidas.
- EMOCIÓN INSTRUMENTAL: Son aquellas expresadas conscientemente y automáticamente para conseguir una meta.

## EMOCIÓN PRIMARIA

- Son innatas, automáticas y pre-organizadas
- Del organismo ante un estímulo del medioambiente.
- Miedo, Ira, tristeza, asco, sorpresa y alegría.
- Cumplen una función adaptativa y saludable dentro del organismo al ayudarnos a reaccionar inmediatamente frente a un estímulo.

## EMOCIÓN SECUNDARIA

Son aquellas expresadas conscientemente y automáticamente para conseguir una meta.

Aprendemos a utilizarlas por los beneficios que pueden llegar a aportar de forma que influyen o manipulan hasta conseguir lo que se desea.

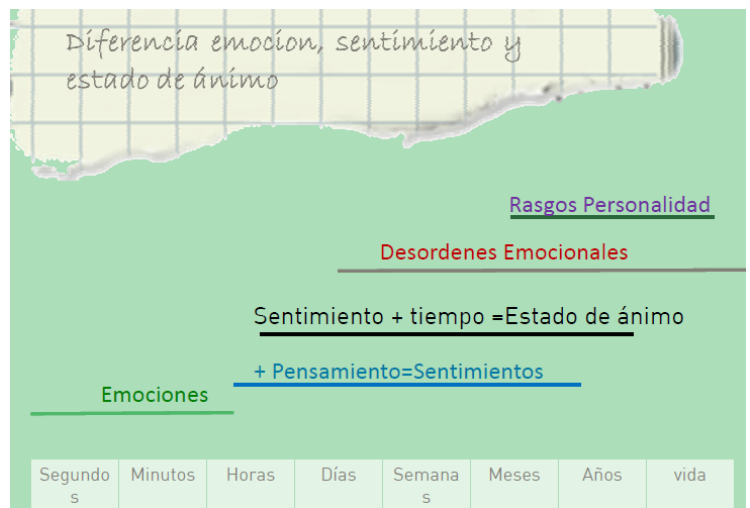
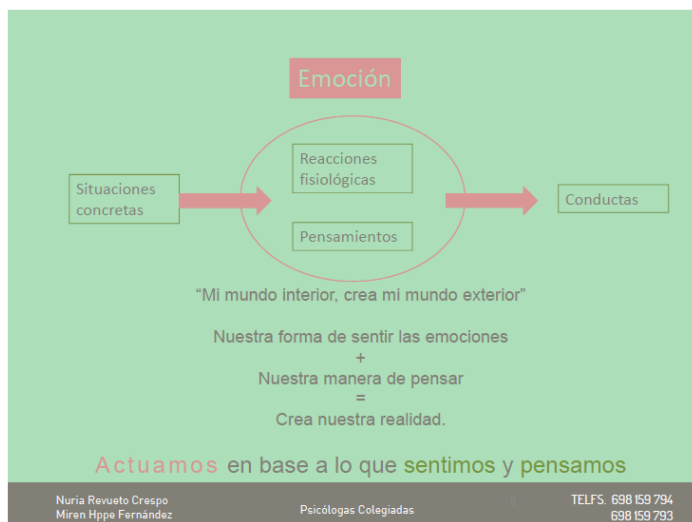
No solemos ser conscientes de que las hemos aprendido.

Ej: Un niño llora desconsoladamente para conseguir algo, un adulto muestra enfado para exigir respeto, una persona que se muestra triste y abatida para atraer consuelo y atención, etc.

## EMOCIÓN INSTRUMENTAL

Son aquellas expresadas consciente y automáticamente para conseguir una meta.

## DIFERENCIA EMOCIÓN, SENTIMIENTO Y ESTADO DE ÁNIMO



“Mi mundo interior, crea mi mundo exterior”  
Nuestra forma de sentir las emociones  
+  
Nuestra manera de pensar  
=  
Crea nuestra realidad.  
Actuamos en base a lo que sentimos y pensamos.

## EDIFICIO EMOCIONAL

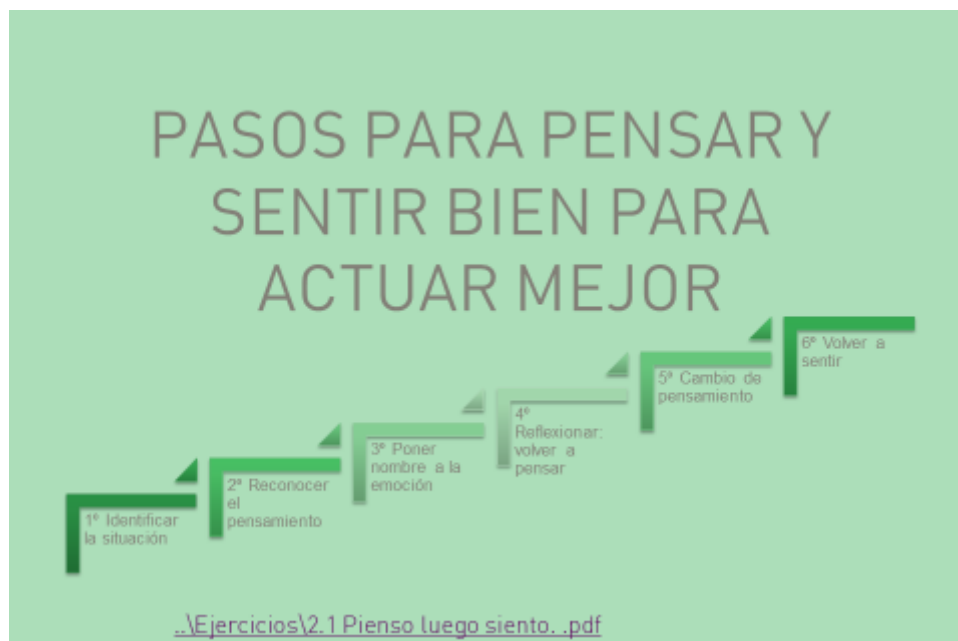


## 1º PISO: CONCIENCIA EMOCIONAL





## DIMENSIÓN COGNITIVA



## DIMENSIÓN FISIOLÓGICA



- *En el momento:*

**"TÉCNICAS DE RESPIRACIÓN Y RELAJACIÓN"**  
Su objetivo: que la persona sea capaz de contener sus propias reacciones, mediante la contracción y relajación muscular y el control de la respiración en un ambiente tranquilo.

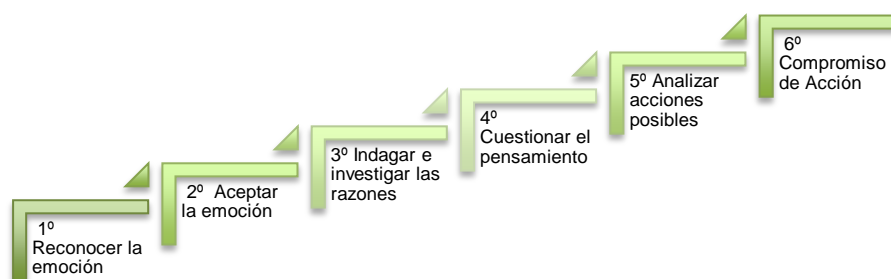


- A medio y largo plazo:

**"MEDITACIÓN FORMAL, MINDFULNESS O YOGA"**

## DIMENSIÓN CONDUCTUAL

### 2º PISO: GESTIÓN DE UNA EMOCIÓN. PASOS.



### 1º IDENTIFICAR LA SITUACIÓN

**Piensa en una situación pasada en la que te dejaste llevar por la emoción y te sentiste mal.**

- ✓ Qué ocurrió?
- ✓ ¿Quiénes estaban presentes?
- ✓ ¿Dónde ocurrió?
- ✓ ¿A qué hora, en qué momento?
- ✓ ¿Qué sentiste?
- ✓ ¿Qué pensaste?
- ✓ ¿Qué dijiste?
- ✓ ¿Qué hiciste?

## **2º USA TU CHIVATO EMOCIONAL**

### **A) IDENTIFICA TU CHIVATO**

- ¿Cómo estabas de enfadado/a, triste...?
- Sensaciones físicas: ¿Cómo notaste físicamente que estabas..., en que parte del cuerpo?
- Cuál es la señal que te indica que entras en ese estado?

### **B) SI EL CHIVATO PITA = TIEMPO FUERA**

- ¿Cómo podría haber activado el tiempo fuera?
- ¿Qué podría haber hecho distinto?
- ¿Dónde podría haber ido?

### **C) PONLE NOMBRE A LA EMOCIÓN Y ACÉPTALA (qué me ocurrió?, ¿era lícito que ocurriera?)**

## **3º INDAGAR E INVESTIGAR LAS CAUSAS:**

- ✓ ¿Qué es lo que me ha enfadó, entristeció, alegró, me estresó...?
- ✓ ¿Cómo te afectó?
- ✓ ¿Cuál fue el límite quebrado o transgredido? ¿Qué fue lo que perdí? ¿Qué no fui capaz de hacer?
- ✓ ¿En qué te basas para verlo de esa manera?
- ✓ ¿Cómo te hubiera gustado que fueran las cosas?
- ✓ ¿Cómo podrías haber expresado productivamente la emoción?
- ✓ ¿Qué reparación necesitarías?
- ✓ ¿Qué tendría que ocurrir para recuperar tu estado de paz?

## **4º CUESTIONAR LA INTERPRETACIÓN DE PENSAMIENTO.**

- ✓ ¿Mi sentimiento es fruto de la situación actual, de una situación pasada o de otras situaciones que no tienen que ver con esta?
- ✓ ¿He preguntado o escuchado sus razones o me ha invadido mi convencimiento de tener la razón?
- ✓ ¿Qué nivel de gravedad tiene este suceso en concreto?
- ✓ En esa esa situación en concreto, que emoción me hubiera resultado más adaptativa para resolver la situación?
- ✓ ¿Qué tendría que haber pensado distinto para que no dejar llevarme por la emoción?

## **5º ANALIZAR ACCIONES POSIBLES.**

- ✓ ¿Qué me gustaría conseguir?
- ✓ ¿Qué puedo pensar distinto? ¿Qué me debo decir a mi mismo/a para manejar mejor la situación?
- ✓ ¿Qué puedo hacer distinto a lo que hice que me permita resolver la situación, sentirme mejor conmigo mismo/a y mejorar mi relación con...?



## 6º ELABORAR UN PLAN DE ACCIÓN.

Definimos:

- ✓ Objetivo: "La próxima vez que me ocurra....., me diré a mí mismo/a..... en vez de....., y haré..... en vez de....., de esta forma lograré....."
- ✓ Qué necesito para lograr....?
- ✓ Conozco a alguien que ante parecida situación reaccionara de manera más adaptativa? Qué debió de pensar? Qué debió de sentir? Qué es lo que hizo?
- ✓ Puedo hacerlo sólo? Conozco a alguien que me pueda ayudar?
- ✓ ¿Cuándo voy a comenzar?
- ✓ ¿Cómo me voy a dar cuenta de que lo estoy logrando?

## 3º PISO: AUTOESTIMA Y MOTIVACIÓN

### AUTOCONCEPTO

Resultado de un proceso de elaboración a partir de la interacción del sujeto con el medio social:

- Autoimagen: Percepción que uno/a tiene de sí mismo/a.
- Autoeficacia: percepción evaluativa de nuestra capacidad para responder satisfactoriamente a la altura de una situación.  
Cambia como consecuencia de:
  - Experiencia
  - Observación
  - Persuasión Social
- Autoestima: percepción evaluativa de nosotros mismos.

La autoestima depende del conjunto de creencias que tiene una persona sobre sí misma.

Por tanto una mejora en las creencias que se refieren a uno mismo, tiene repercusiones positivas en la autoestima.

Hay creencias POTENCIADORAS y creencias LIMITANTES.

Estas creencias se van formando a lo largo de nuestra vida a través de:

- Valoración que recibimos de personas significativas (padre, madre, profes, compañeros...)
- Esa valoración llega a través del lenguaje verbal y no verbal.
- Esos mensajes se interiorizan y se convierten en una voz interior.
- Esta voz influye en lo que creemos que podemos o no podemos hacer y por tanto en el éxito a la hora de conseguir los objetivos que nos proponemos.

## COMO FAVORECER LA AUTOESTIMA DE NUESTRO ALUMNADO

- Hacer alabanzas descriptivas, cuando sea necesario
- Fijarnos en todo, en lo bien y en lo mal hecho
- Dejarle que se enfrente a dificultades y que consigan logros
- Darles oportunidad de elección para que aprendan a tomar decisiones
- Ayudarles a redefinir sus fracasos como retos y aprendizajes.

Lo importante es que los y las menores se sientan valorados por sus esfuerzos.

Esto genera bienestar emocional, ganas de hacer las cosas bien, satisfacción personal y por lo tanto, una mejor autoestima.

“El mensajero es el mensaje”.

LA ALABANZA Y LA PROPIA ESTIMA  
En vez de evaluar, describe

1. DESCRIBE LO QUE VES  
Veo una libreta limpia, una buena letra, sin tachones, una información bien organizada, un buen esquema.
2. DESCRIBE LO QUE SIENTES  
Es un placer ver esta libreta
3. RESUME EN UNA PALABRA LA CONDUCTA DIGNA DE ALABANZA DE LA NIÑA O EL NIÑO  
¡A eso le llamo yo orden y organización!

Ojo: alabanza apropiada a la edad y nivel de habilidad

Nuria Revuelto Crespo  
Miren Heppe Fernández

Psicólogas Colegiadas

TELFs. 698 159 794  
698 159 793

## MOTIVACIÓN

"Educar es enseñar a desear lo deseable". Platón.

### DISTINTOS TIPOS DE MOTIVACIÓN

- Motivación Intrínseca: por ti, no hace falta que otros te motiven. Competencia de la Inteligencia Emocional.
- Motivación generadora: Inicia una conducta.
- Motivación mantenimiento: Refuerzo constante. Celebrar acontecimientos reforzando permanentemente el logro de pequeñas metas.

### ¿DE QUÉ DEPENDE LA MOTIVACION DE LOS ESCOLARES?

- ☐ **OBJETIVO**, ¿Qué es lo que tengo que aprender haciendo la tarea?
- ☐ **META**, ¿Qué consecuencias puede tener el conseguir o no conseguir el aprendizaje buscado?
  - La energía está en relacionar a meta con nuestros deseos fundamentales.
  - En general a todos/as los menores les mueven 3 grandes deseos:
    - Divertirse.
    - Obtener reconocimiento bien sea, Padres, madres, profesorado, compañeros/as....
    - Sentirse competentes.
- ☐ **COSTE**: ¿Cuánto me va a costar realizarlo? ¿Qué efectos negativos tendrá?
- ☐ **EXPECTATIVAS DE ÉXITO**: ¿Seré capaz de conseguirlo o no merece la pena el esfuerzo? Para ello debemos reforzarlos apoyándonos en sus fortalezas (habilidades, competencias, puntos fuertes) recordándoles situaciones en los que realmente lo hacen bien.

### CÓMO FAVORECER EL DESEO DE APRENDER

El deseo de aprender de un menor se verá favorecido si:

1. **Si el objetivo está claro**: ¿Qué es lo que tengo que aprender?
2. **Si la meta es interesante DESEO**. Presentar la meta de forma atractiva.
3. **Si reducimos el COSTE**:
  - Facilitando la tarea, facilitando los medios para su consecución.
  - Aplicando INCENTIVOS. Refuerzo positivo constante y permanente. El incentivo logra su objetivo cuando está conectado con sus deseos.
4. **Si aumentamos las expectativas de éxito**. Ayudándole a que se sienta capaz de alcanzarla.

Fuente: "Motivar en la escuela, motivar en la familia". J. Alonso Tapia. Ed. Morata. 2005

## ENSEÑAR EL RESPETO RESPETANDO

¿Recuerdas cómo te sentías cuando tus padres te castigaban?

El castigo es un control externo sobre una persona por medio de la fuerza o la coerción.

Aumenta la resistencia o el desafío. Genera emociones negativas y pueden despertar sentimientos de:

- Odio.
- Venganza.
- Culpabilidad.
- Infravaloración (no valgo para nada, soy un idiota...)
- Autocompasión (nadie me entiende...)

Puede desarrollar habilidades para no ser pillado. ¿Me ejercito en lo que es adecuado?

Si sé que me van a castigar...miento, escondo, finjo...lo hago cuando sé que no me ven o que no se van a enterar.

El castigo, en el mejor de los casos evita comportamientos pero no motiva ni genera comportamientos deseables.

Si es mayor de 4 años, que sea participe en la búsqueda de soluciones a su mala conducta: que se sienta responsable.

	Castigo	Consecuencia
LA FORMA	Autoritaria, es una orden Intenta imponer. El niño no pinta nada. No debe pensar nada. Solo actuar. Se le advierte del castigo.	No se siente atacado. Recibe información. Hay respeto, tono enérgico pero normal y con margen de maniobra.
LA INTENCIÓN	Que PAGUE las consecuencias de no hacer caso. Que lo pase mal.	Aprende que sus acciones tienen consecuencias.
EL IMPACTO	Se siente retado, chantajeado. Puede interpretarlo como una batalla.	No se ataca su autoestima, se le está dando opción de elegir.

4 palabras guías para analizar una consecuencia lógica:

- Relacionado: Pintar la pared ...
- Respetuoso: Sin humillación, ironías,...
- Razonable: tiempo (inmediato y duración), coherencia entre los padres/madres.
- Responsable: enfoque a futuro involucrando en las soluciones, ofreciendo alternativas ¿cuál crees que es la consecuencia lógica de...? En reunión familiar.

1º EXPRESAR EL SENTIMIENTO SIN ATACAR:	Estoy furiosa porque dejaste mi bicicleta fuera, se mojó y ahora chirría.
2º MANIFIESTA LO QUE ESPERAS	Espero que la guardes cuando la tomes prestada y si se moja secarla y que me lo digas.
3º ENSEÑALE A CUMPLIR	Lo que necesita ahora la bici es que se engrase la cadena y limpiarla.
4º OFRECELE UNA ELECCIÓN (SI SE PUEDE)	Puedes coger mi bici, usarla y cuidarla o bien, puedes renunciar al privilegio de usarla.
5º EMPRENDE UNA CONSECUENCIA (recuerda 4 R =Relacionado, Respetuoso, Razonable y Responsable)	Debes engrasar y limpiar esta tarde la bici para que yo pueda usarla mañana.
Nuria Revuelto Crespo Miren Hppe Fernández Psicólogas Colegiadas TELFS. 698159794 698159793	

Hay que enseñar el respeto respetando, aceptar sus emociones, su autonomía y sus espacios pero siempre acompañando.

"Que ser valiente no salga tan caro, que ser cobarde no valga la pena"

Joaquin Sabina

#### 4º PISO: EMPATÍA

Capacidad para reconocer y entender las emociones de los demás, la vida emocional del otro.

#### QUE NO ES EMPATÍA

- No significa estar de acuerdo con el otro.
- No es dar soluciones rápidas: "lo que tienes que hacer es..."
- No es juzgar: "ya te dije que si no te esforzabas más suspenderías..."
- No es quitar importancia "anímate que eso se te pasa en nada".

#### COMO SE EXPRESA LA EMPATÍA

- Deja de escuchar durante 5 minutos y fíjate en otras cosas.
- Para entender a alguien intenta imaginarte qué le motiva a hacer lo que hace.
- Haz que la otra persona también ponga de su parte.
- Con lo que te diga, ni se te ocurra exponer tus conclusiones.
- Parafrasea y reformula su mensaje añadiendo la emoción que creas que está experimentando.
- Sal varias veces al día de tus zapatos para ponerte en los de los demás.

#### COMO TRABAJAR LA EMPATÍA EN EL AULA

- Mostrarles perspectivas sobre los sentimientos de los demás.
- Presentarle modelos empáticos para observar.
- Mostrarle las consecuencias que puede tener su comportamiento.

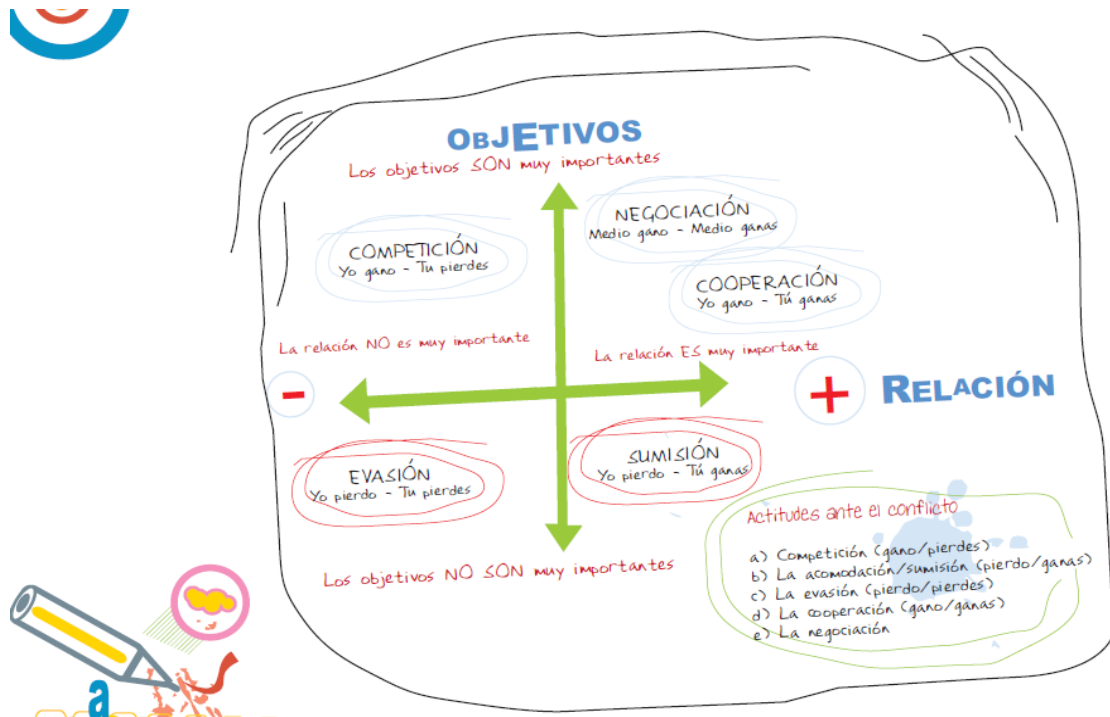
## 4º PISO: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

### QUE ENTENDEMOS POR CONFLICTO

Una situación social, familiar, laboral, de pareja o personal que coloca en contradicción y pugna, por distintos intereses o necesidades, deseos o valores, que son percibidos como incompatibles, donde juegan un papel importante los sentimientos y las emociones y la relación entre las partes puede salir robustecida o deteriorada, en función de cómo sea el proceso de resolución.

Además, todo conflicto se sitúa en un contexto social y normativo, que lo envuelve y lo condiciona. (Colegio)

### ACTITUDES ANTE EL CONFLICTO



Fuente: "Cuaderno para la formación de mediadores escolares" Jorge A. de Prada y José Aurelio López Gil

## METODOS ALTERNATIVOS DE GESTIÓN DE CONFLICTOS

TÉCNICA CARACTERÍSTICAS	NEGOCIACIÓN	ARBITRAJE PEDAGÓGICO	MEDIACIÓN ENTRE PARES
• Finalidad	• Llegar a un acuerdo	• Aplicación justa de la norma	• Búsqueda de soluciones
• Intervención de terceros no hay/existe	• No hay	• Existe alguien más con atribuciones	• Existe un mediador/a para llegar a un acuerdo
• ¿Quién resuelve?	• Las partes	• El árbitro pedagógico	• Las partes involucradas en el conflicto
• Resultado	• Acuerdo consensuado, ambos ganan y pierden	• Compromiso de las partes y sanción	• Acuerdo consensuado, ambos ganan

## ¿QUÉ ES LA MEDIACIÓN?

Es una forma alternativa a la solución de conflictos dentro de un espacio neutral en el que una persona mediadora les va a ayudar a comunicarse para buscar soluciones y alternativas válidas para las partes.

## CONFLICTOS EN LOS QUE INTERVIENE

- Entre el alumnado.
- Entre el alumnado y el personal del centro educativo.
- Entre las familias y sus hijos o hijas.
- Entre las familias y el personal del centro educativo.
- Entre el personal del centro educativo.

## HABILIDADES DE LA PERSONA MEDIADORA

**MOSTRAR INTERÉS:** Conseguir que la persona se sienta escuchada. Favorecer que hable y cuente desde el yo.

**CLARIFICAR:** Aclarar lo dicho. Obtener más información. Ayudar a ver otros puntos de vista haciendo preguntas o pidiendo aclaraciones sobre algo que no se ha entendido.

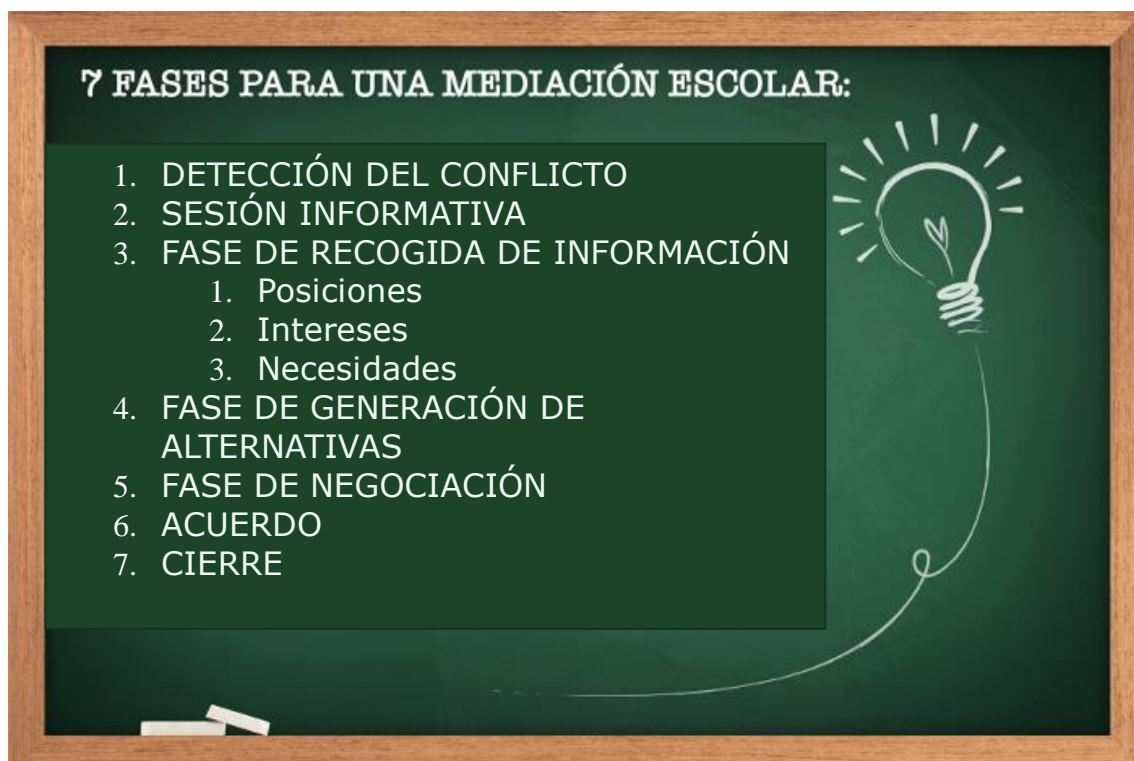
**PARAFRASEAR:** Demostrar que estamos comprendiendo lo que escuchamos repitiendo ideas, frases, elementos importantes para demostrar que se ha entendido lo que nos cuentan.

**REFLEJAR:** Mostrar que se entienden los sentimientos del que habla. Ayudar a que la otra persona sea más consciente de lo que siente, que genere empatía.

**RESUMIR ESTRATEGICAMENTE:** Repetir hechos, ideas y sentimientos e intereses más importantes. Revisar y reflexionar sobre el progreso que ha habido. Buscar intereses y no posiciones.

## MANEJO DEL SILENCIO.

## FASES DE UNA MEDIACIÓN ESCOLAR.





## 7 hábitos de la gente con alta inteligencia emocional

- ✓ Se concentran en lo positivo
- ✓ Se rodean de gente positiva
- ✓ Son capaces de poner límites firmes
- ✓ Aprenden continuamente y crecen hacia su independencia
- ✓ Eligen sabiamente la forma en que usan su energía emocional (no guardan ira)
- ✓ Buscan formas de hacer la vida más divertida, feliz, e interesante
- ✓ Miran hacia delante



### RECUERDA:

*La gestión de emociones es un PROCESO,  
no un fin,  
y como todo proceso se logra a través del  
ENTRENAMIENTO.*

