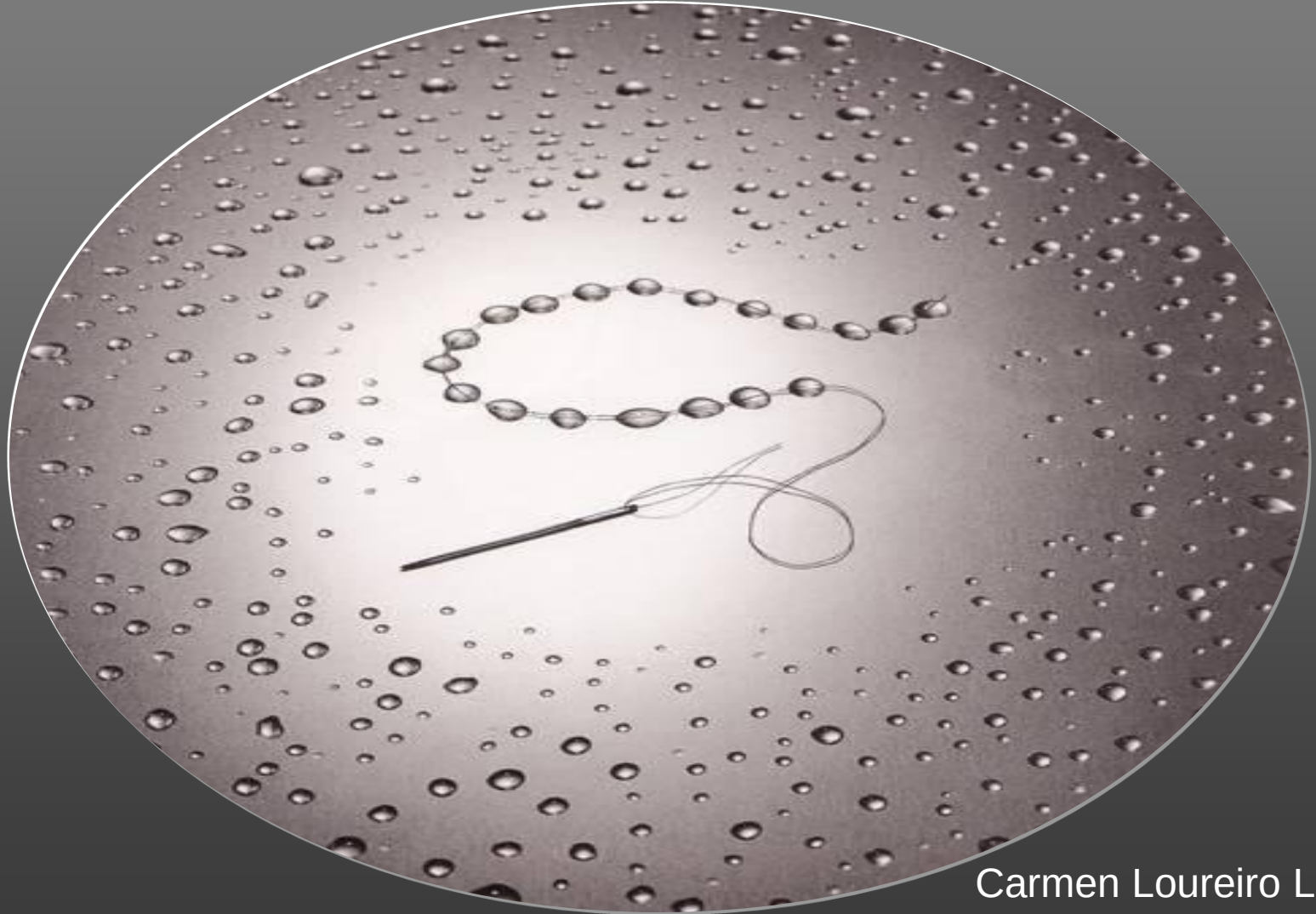


INTELIXENCIA EMOCIONAL- 2015



Carmen Loureiro López

PAPÁ... ¿YO TENGO
INTELIGENCIA EMOCIONAL
DE ESA?

¡MARÍAAA!... MÍRAME EL MANUAL DE
INSTRUCCIONES DEL NIÑO A VER
QUÉ ACCESORIOS TRAÍA DE SERIE



Erros máis frecuentes

- **IE non significa “ser amable, obsequioso, empalagoso.**
- **IE non significa “dar renda solta ás nosas emocións” (a catarse permanente).**
- **O xénero non determina a IE.**
- **O grao de IE non ven totalmente determinado polos xens, apréndese.**

MACRO-OBJETIVOS

RAZONABILIDADE

CREATIVIDADE

SENSIBILIDADE



H
A
B
I
L
I
D
A
D
E
S

OBXECTIVOS

PERCEPTIVAS

COGNITIVAS

AFFECTIVAS

SOCIAIS

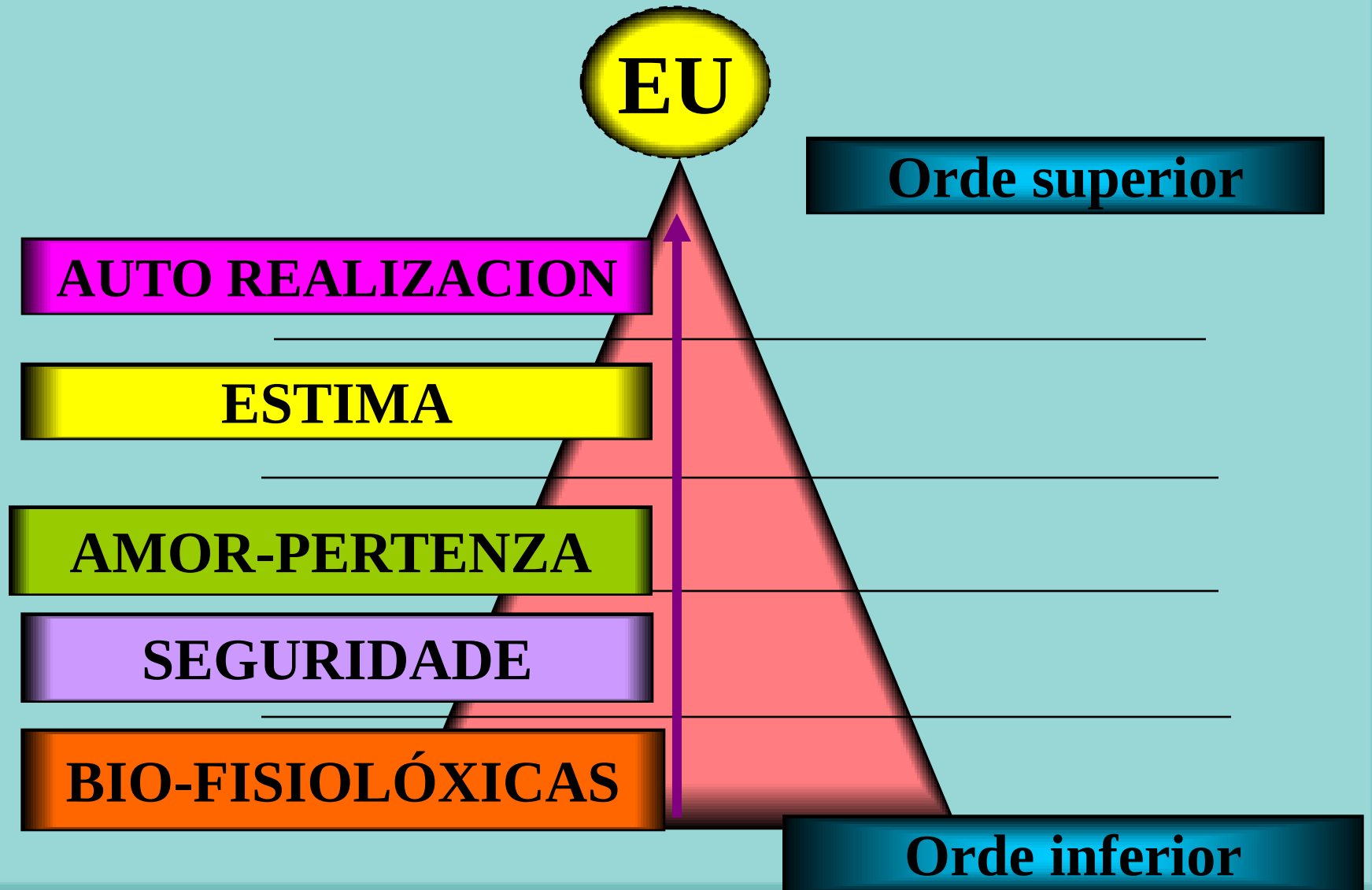
PREVIOS

```
graph TD; A[PREVIOS] --> B[COÑECER ÁS PERSOAS COAS QUE TRABALLAMOS]; A --> C[FACILITAR A COHESIÓN DO GRUPO];
```

**COÑECER
ÁS
PERSOAS COAS
QUE
TRABALLAMOS**

**FACILITAR
A COHESIÓN
DO GRUPO**

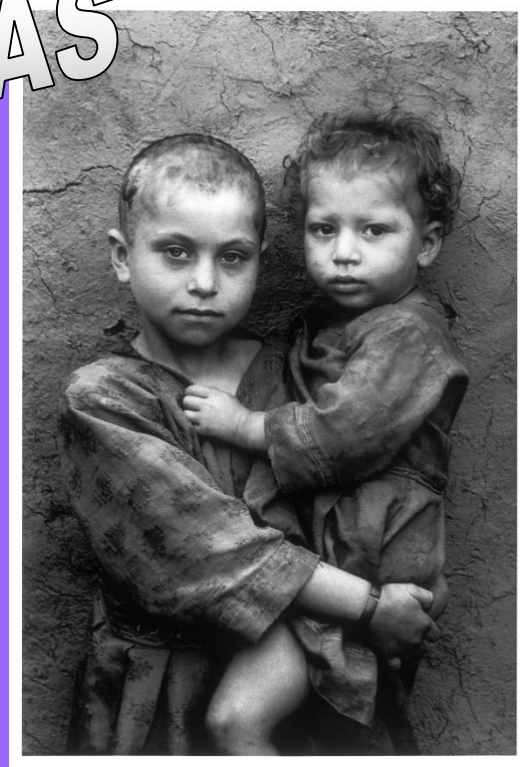
NECESIDADES



CAUSAS: NECESIDADES O FAMES

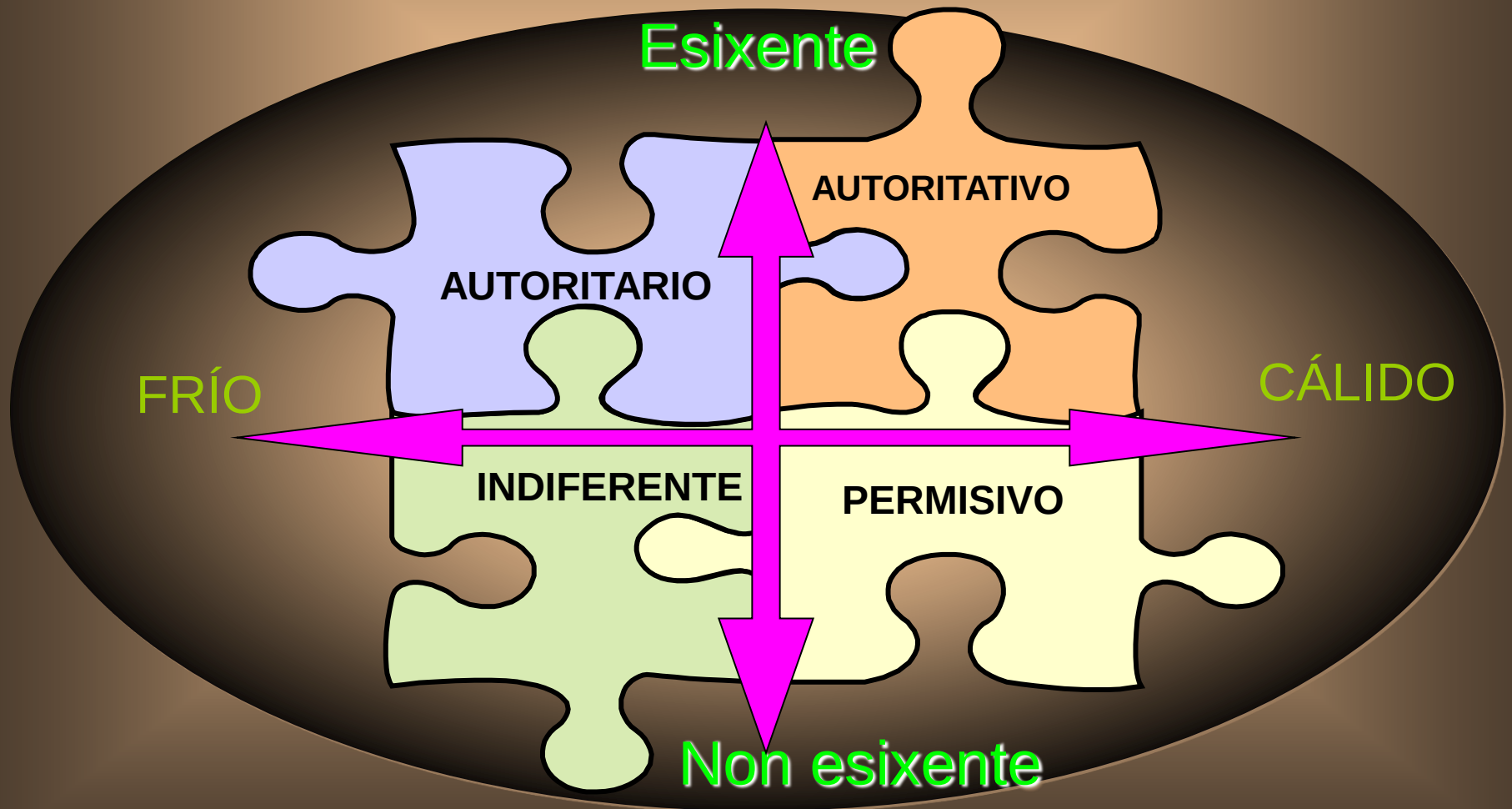


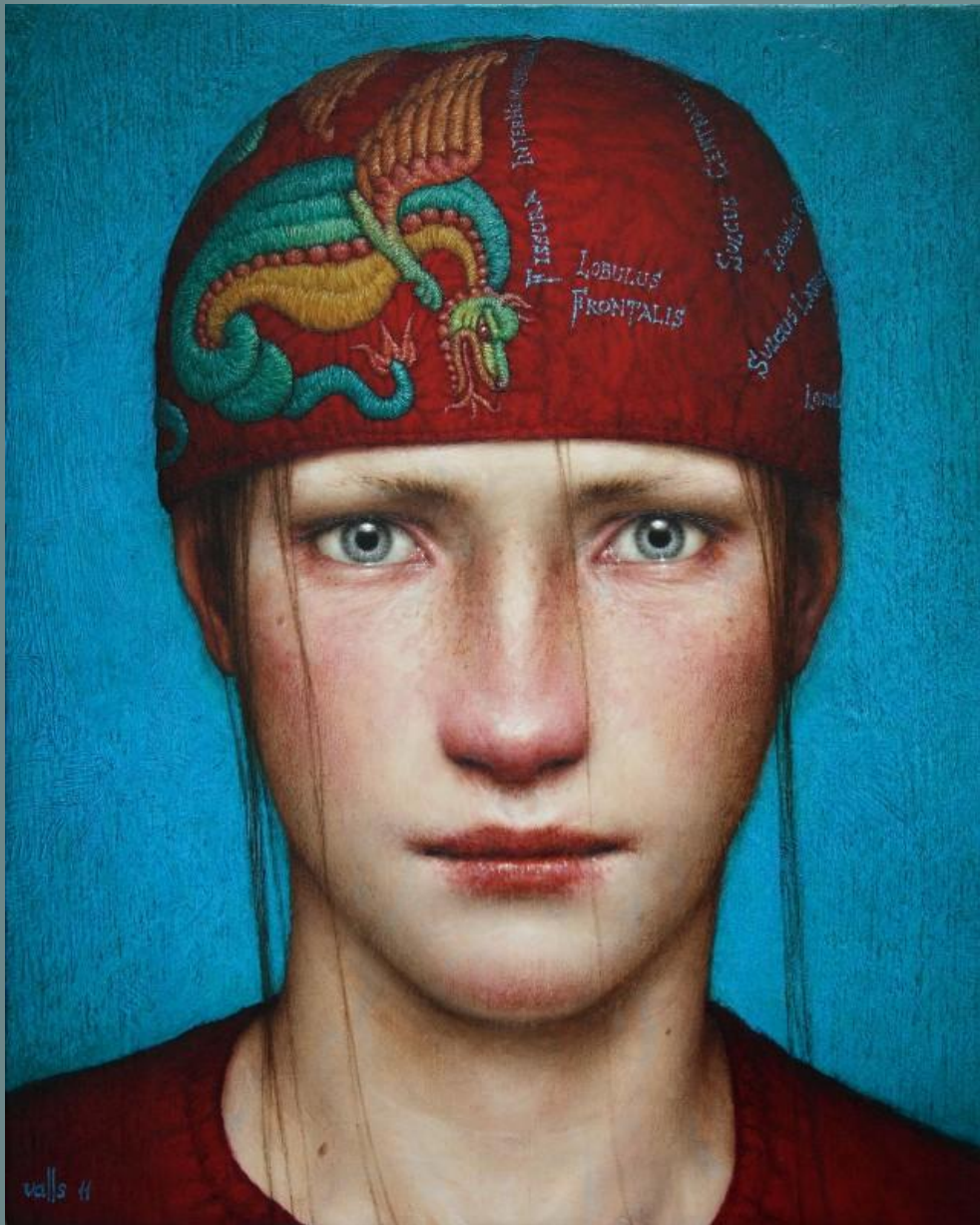
PROBLEMAS



-POR EXCESO
-POR DEFECTO

ESTILOS PARENTAIS E EDUCATIVOS





TRONCO C.

S. LÍMBICO

NEOCORTEX

CEREBRO TRIÚNICO (MacLean)

- COMPLEXO R (CEREBRO REPTIL) TEN COMO TAREFA MANTERNOS CON VIDA.
- SISTEMA LÍMBICO (EMOCIÓN, MEMORIA).
- NEOCORTEX (HABILIDADES INTELECTUAIS, PENSAMIENTO ABSTRACTO, METACOGNICIÓN).

(O COMPLEXO R TOMA O MANDO CANDO EXISTE UNHA AMEAZA QUE DEBE SER TIDA EN CONTA).

- (CANDO OS TRES TRABALLAN Ó UNÍSONO PODEN SUPERAR EXTRAORDINARIOS RETOS).

INTELIXENCIA EMOCIONAL



recoñecer
as emocións
propias
e alleas



EMOCIONES BÁSICAS

ALEGRÍA

MEDO

TRISTEZA

IRA

SORPRESA

ASCO



TODOS OS AFECTOS TEÑEN A SÚA RAZÓN DE SER

ser valorados como desadaptativos

- Provocan moito sofrimento,
- obstaculizan a realización dos nosos plans de vida,
- apartan ás persoas do noso lado,
- teñen efectos destrutivos sobre a nosa personalidade,
- aparecen en momentos non axeitados,
- promoven un modelo de persoa deshumanizado
- ou atentan contra a solidariedade global.

OPCIÓN METODOLÓGICA PERSENSAR





PERCIBIR

SENTIR

PENSAR

E FACER

EN COMUNIDADE

POR MEDIO DO DIÁLOGO



FERRAMENTA BÁSICA

O DIÁLOGO

Como?

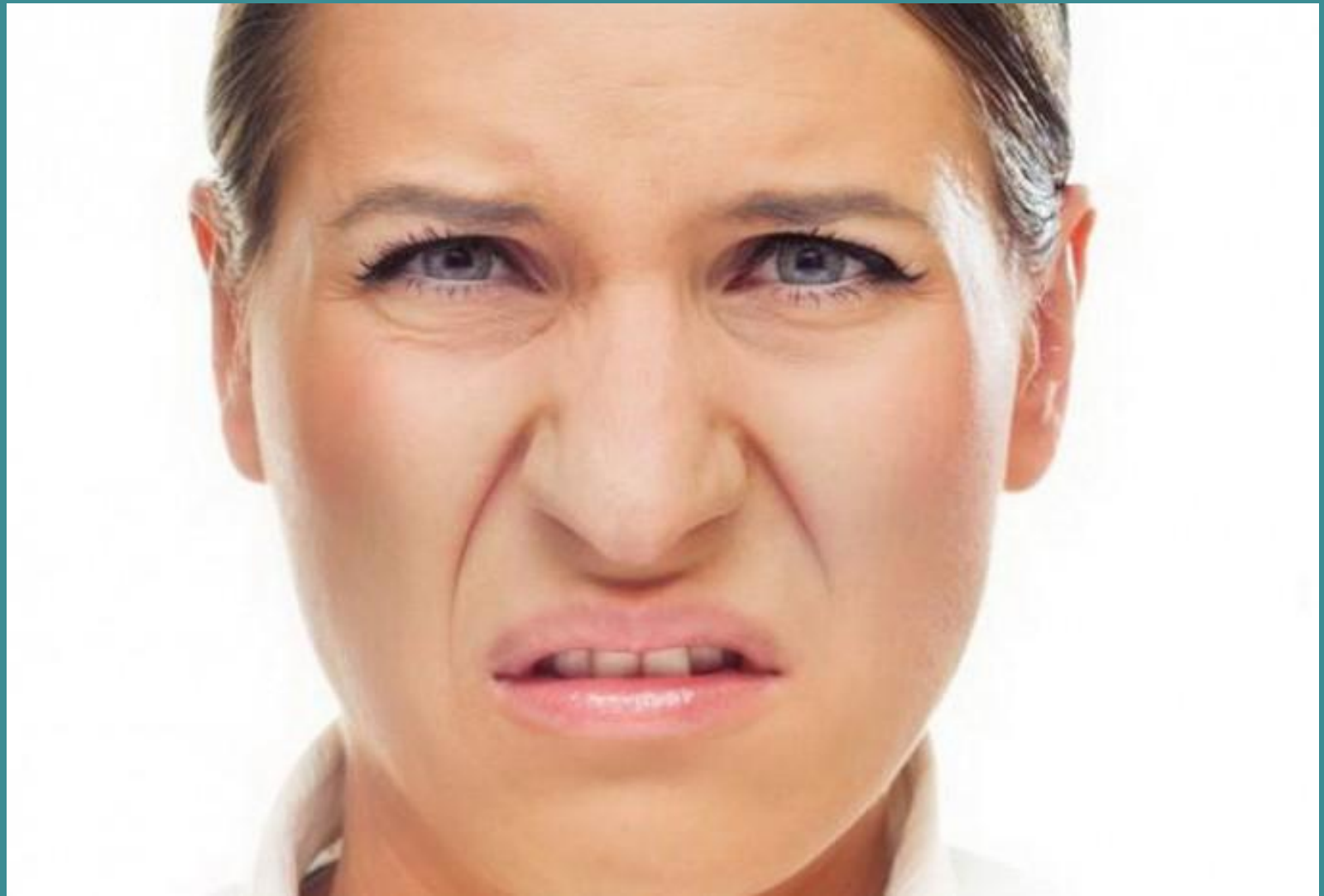
EMPODERAMIENTO

PREGUNTA
ABERTA



contexto
SEGURO





Ira







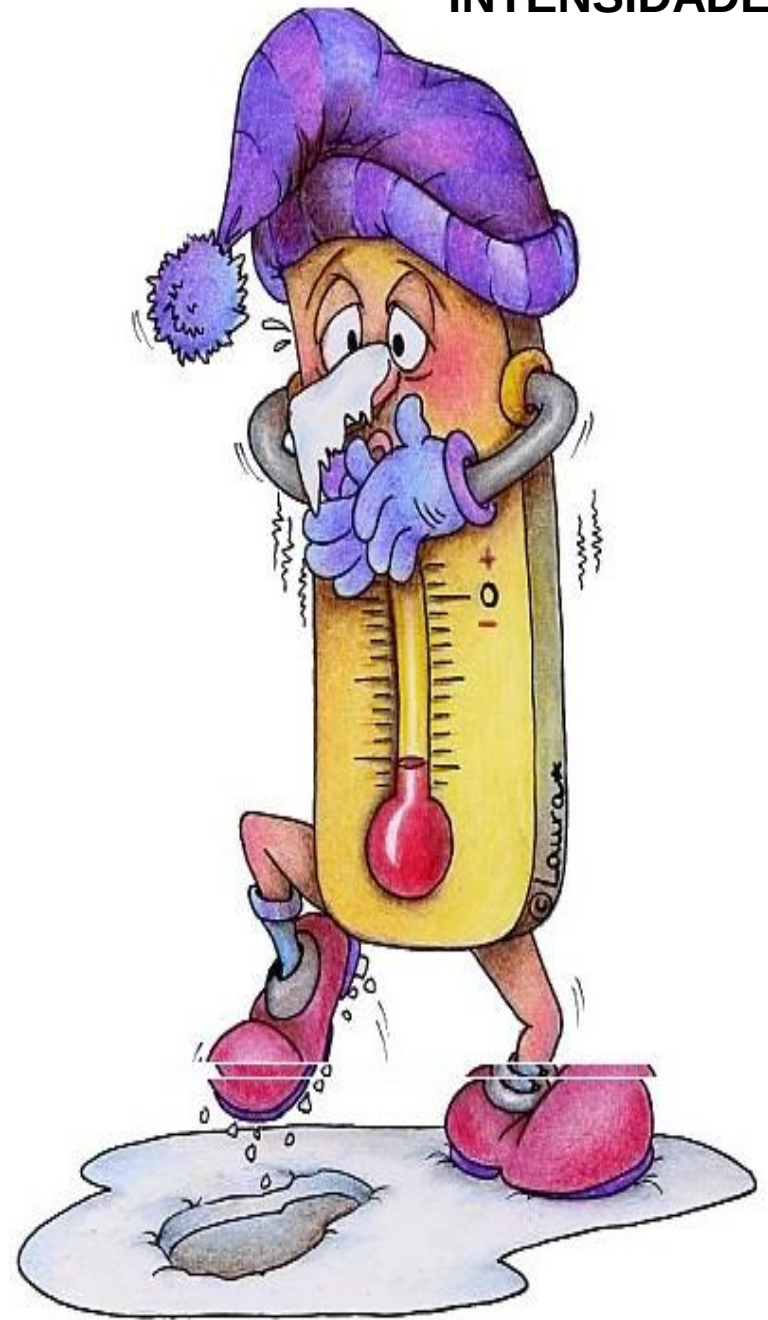




INTENSIDADE



DURACIÓN





OPCIÓN METODOLÓGICA

```
graph TD; A[OPCIÓN METODOLÓGICA] --> B[SENSIBILIZACIÓN SENSORIAL]; A --> C[DINÁMICAS DE GRUPO PARA FACILITAR A COHESIÓN]; A --> D[ALFABETIZACIÓN EMOCIONAL]; A --> E[GESTIÓN DE CONFLICTOS]; A --> F[APRENDER A PENSAR]; A --> G[HABILIDADES SOCIAIS];
```

**SENSIBILIZACIÓN
SENSORIAL**

**DINÁMICAS DE
GRUPO PARA
FACILITAR
A COHESIÓN**

**ALFABETIZACIÓN
EMOCIONAL**

**GESTIÓN
DE
CONFLICTOS**

**APRENDER
A
PENSAR**

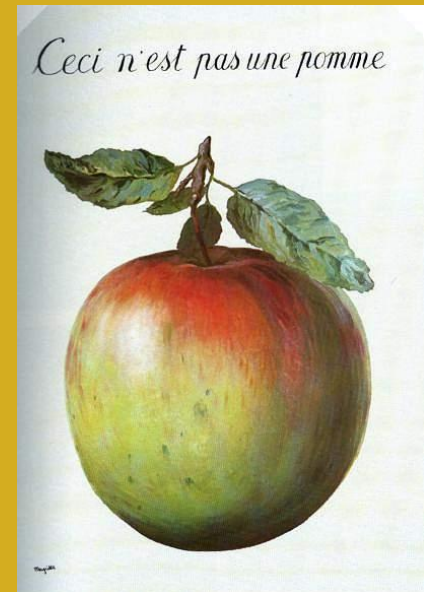
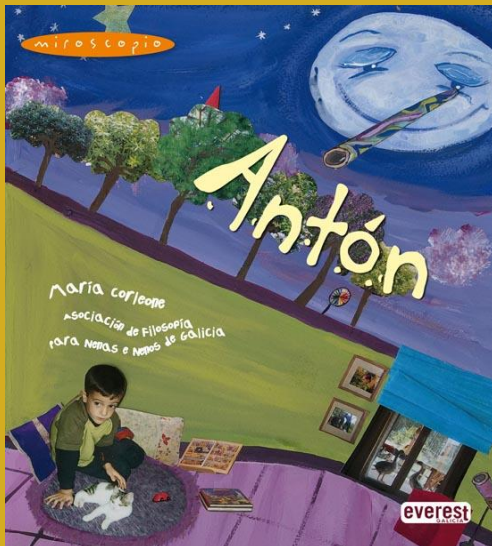
**HABILIDADES
SOCIAIS**

Motivación: FACILITAR CAMIÑOS

contos

arte

xogos



DIMENSIONES AVALIATIVAS:
Algo vólvese valioso

ATENCIÓN (ALERTA)
...Cando chama a nosa
atención

MOTIVACIONAL
... atraénos

HEDÓNICA
...Produce pracer

VALORATIVA
...convértese en
algo precioso

ENERXIZANTE
...Que nos produce
entusiasmo e
desexo de repetir
a experiencia



O CONO DA APRENDIZAXE De Edgar Dale

Despois de 2 semanas
Tendemos a lembrar

Natureza da actividade
involucrada

O 10% do que lemos

Lectura

Actividade verbal

O 20% do que oímos

Palabras oídas

O 30% do que vemos

**Debuxos
observados**

O 50% do que oímos
e vemos

Mirar unha película
Ir a unha exhibición
Ver unha demostración
Ver algo feito na realidade

Actividade visual

O 70% do que
dicimos

Participar nun debate
Manter unha conversa

Actividade
Participativa
E receptiva

O 90% do
que dicimos
E facemos

Realizar unha representación teatral
Simular experiencias reais
Facer aquilo que se intenta aprender

Actividade
pura

Pasivo

Activo

MATERIAIS

```
graph TD; A[MATERIAIS] --- B[PROPOSTAS QUE XEREN CONFLITO COGNITIVO]; A --- C[TODO O QUE CONTRIBÚA Á AFINACIÓN PERCEPTIVA]; A --- D[LECTURA DE IMAXES, ROSTROS...]; A --- E[TODO O QUE FAGA PATENTE A UTILIDADE VITAL DO APRENDIDO]; D --- E;
```

PROPOSTAS QUE
XEREN CONFLITO
COGNITIVO

TODO O QUE CONTRIBÚA
Á AFINACIÓN PERCEPTIVA

LECTURA DE IMAXES, ROSTROS...

TEXTOS: ANCLADOS,
CONTEXTUALIZADOS,
MOTIVADORES

TODO O QUE FAGA PATENTE
A UTILIDADE VITAL DO
APRENDIDO

HABILIDADES DE PENSAMIENTO



H A B I L I D A D E S D E P E N S A M E N T O

PERCEPCIÓN	INVESTIGACIÓN	CONCEPTUALIZACIÓN	RAZOAMENTO	TRADUCCIÓN
Observar	Adiviñar	Formular conceptos precisos	Buscar e dar razóns	Narrar e describir
Escoitar atentamente	Averiguar	Dar exemplos e contraexemplos	Inferir	Interpretar
Saborear/ Degustar	Formular hipóteses	Agrupar e clasificar	Razoar hipotéticamente	Improvisar
Discriminar olores	Buscar alternativas	Comparar e contrastar	Razoar analóxicamente	Traducir varios linguaxes entre sí
Afinar o tacto	Anticipar consecuencias	Establecer semellanzas e diferenzas	Relacionar causas e efectos	Resumir
Percibir movementos (cinestesia)	Seleccionar posibilidades	Definir	Relacionar partes e todo	
Conectar sensacións (sinestesia)	Imaxinar	Seriar	Relacionar medios e fins	
			Establecer criterios	

JECTURE
A



ED
-
MAXES

Que percibo ?

*- sensaciones
(descripción)*

Que siento ?

- emociones

Que pienso?

- narración

Que opino ?

argumentación



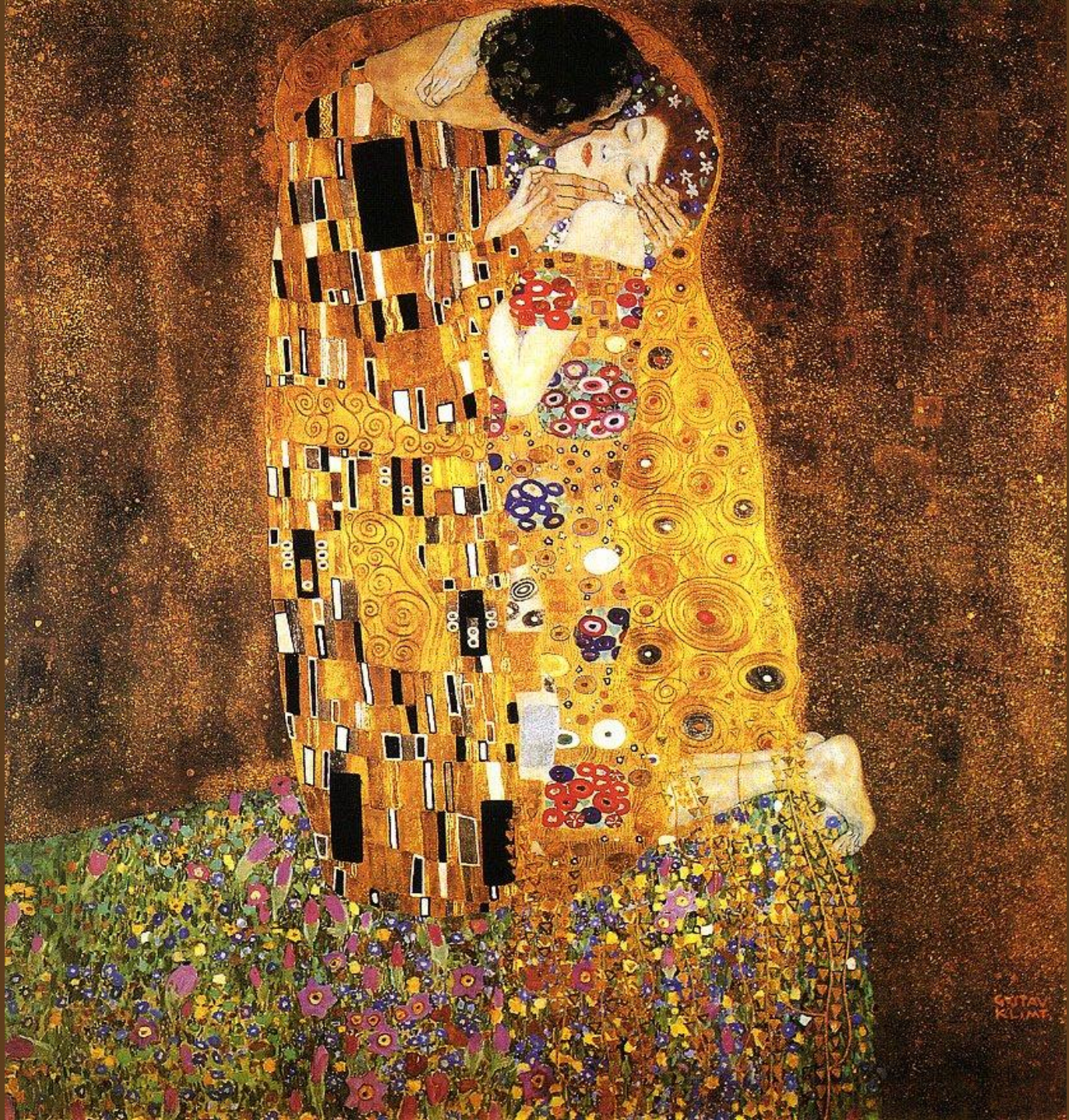












ESTILO DE ATRIBUCIÓN CAUSAL

SITUACIÓN:

-GLOBAL OU ESPECÍFICA

TEMPO:

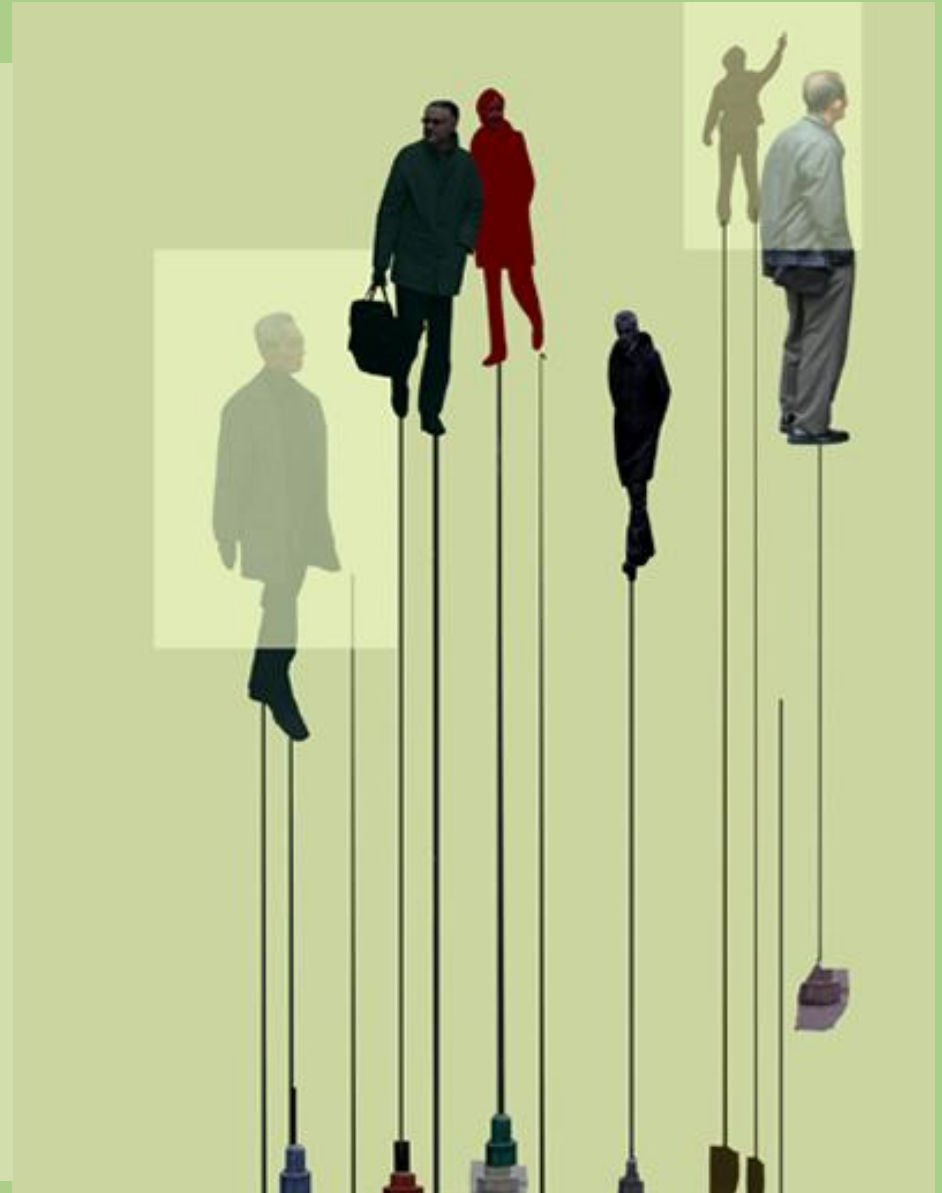
-PERMANENTE OU TRANSITORIO

CONTROL:

-CONTROLABLE OU
INCONTROLABLE

RESPONSABILIDADE:

-INTERNA OU EXTERNA



AXEITADA VALORACIÓN DE SÍ MESMO/A

CAPAZ / INCAPAZ

CADENA E CABLE

PRECIOSO/A



AUTORREGULACIÓN

- RETIRADA DA ATENCIÓN
- TEMPO FORA PARA RECUPERAR A CALMA
- EXERCICIO FÍSICO
- DISTRACCIÓN PSÍQUICA
- EXPRESIÓN VERBAL
- CATARSE
- AUTOINSTRUCCIONES
- TÉCNICAS DE RESPIRACIÓN
- TÉCNICAS DE RELAXACIÓN
- VIAXES IMAXINARIAS
- XOGOS DE SIMULACIÓN
- EXPRESIÓN CORPORAL (MIMO, DANZA)
- EXPRESIÓN ARTÍSTICA (PLÁSTICA, MÚSICA)
- REDUCIR EXPECTATIVAS
- REDUCIR VÍNCULOS
- REESTRUCTURACIÓN COGNITIVA
- ARTE E FILOSOFIA



¡atención! ¡atención!

**CONDUTA
ATENDIDA**



**CONDUTA
REFORZADA**



PRACTICAR "CALMA"



tempo aparte
relaxación

TÉCNICA DA TARTARUGA

proceso de autorregulación

vive

- as túas emocións, non as censures: (Aprende a recoñecer os indicios internos e externos das emocións)
- 1º - Sentir
 - 2º - Darnos conta do que sentimos

coñece

As túas emocións e as dos demais:

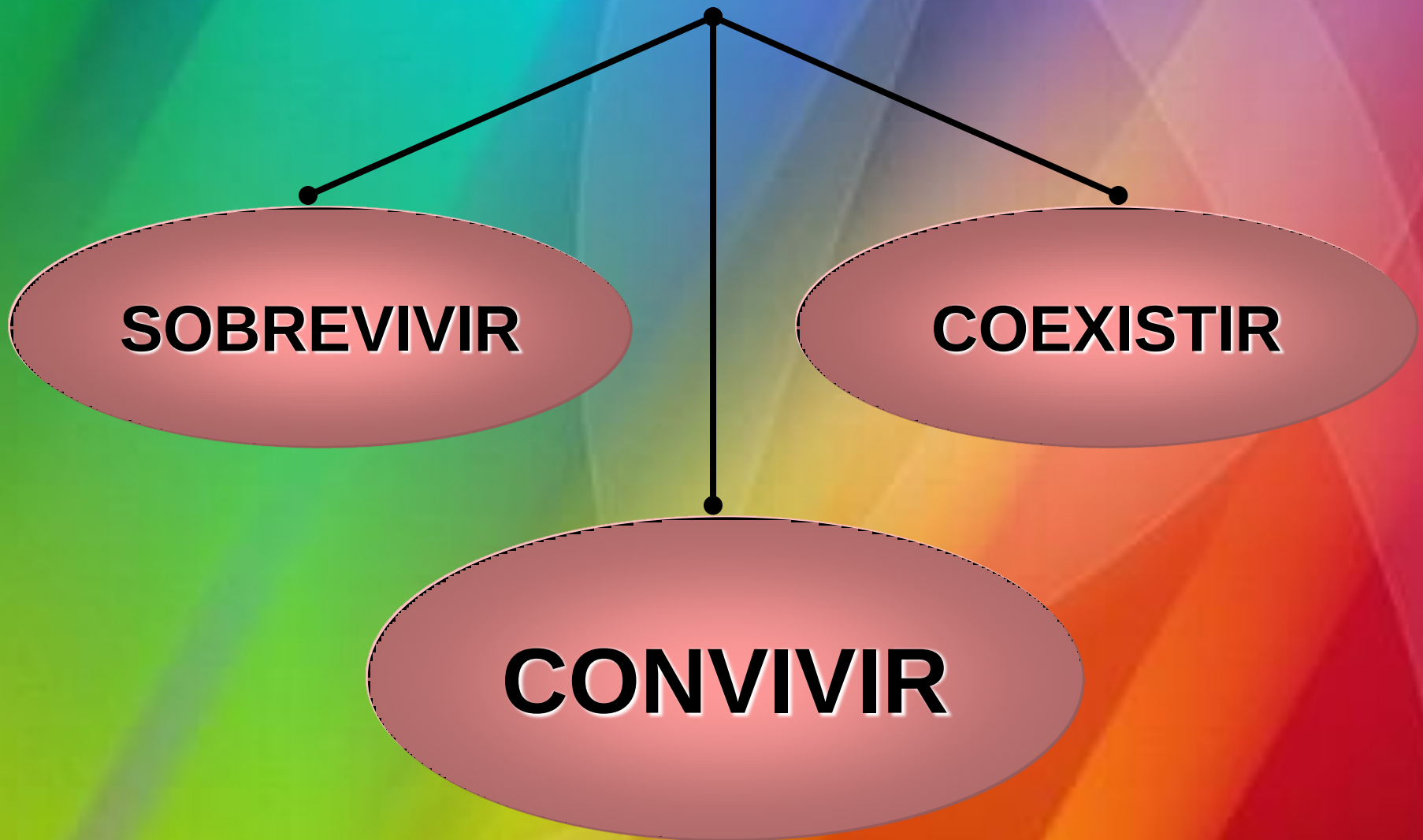
- Dalles o nome axeitado e ten en conta as diferencias de clase e de grao.
- Cando estén mesturadas ou confusas pon en marcha o ESCÁNER EMOCIONAL (drena, dalles saída, nomeando cada emoción e as súas posibles causas) Trátase de desenredar a madeixa para por certa orde no caos interno.
- Traduce esa información, tratando de descubrir as causas verdadeiras, as necesidades básicas e as metas que hai detrás.
- Incorpora toda esa información ao teu “mapa de situación”, valorándoa como recurso orientativo e adaptativo.

regula

integra

- Pasa á acción, se é necesario, e deixa que o afecto flúa expresándoo ou canalizándoo de forma que non dane nin a ti , nin aos demais.

NIVEIS DO CONVIVIR



TRES PREGUNTAS BÁSICAS

- Como valoro os meus sentimentos e a minha maneira de sentir?
- Como se sentem os demais comigo e co meu estilo emocional?
- Que pegada emocional deixo no mundo?

PISO DE ARRIBA: nivel de tarefa



PISO DE ABAIXO: nivel afectivo



XUNTOS

pero



ALLEGRO MA NON TROPO

+ para OS DEMÁIS

INCAUTO

INTELIXENTE

- para min

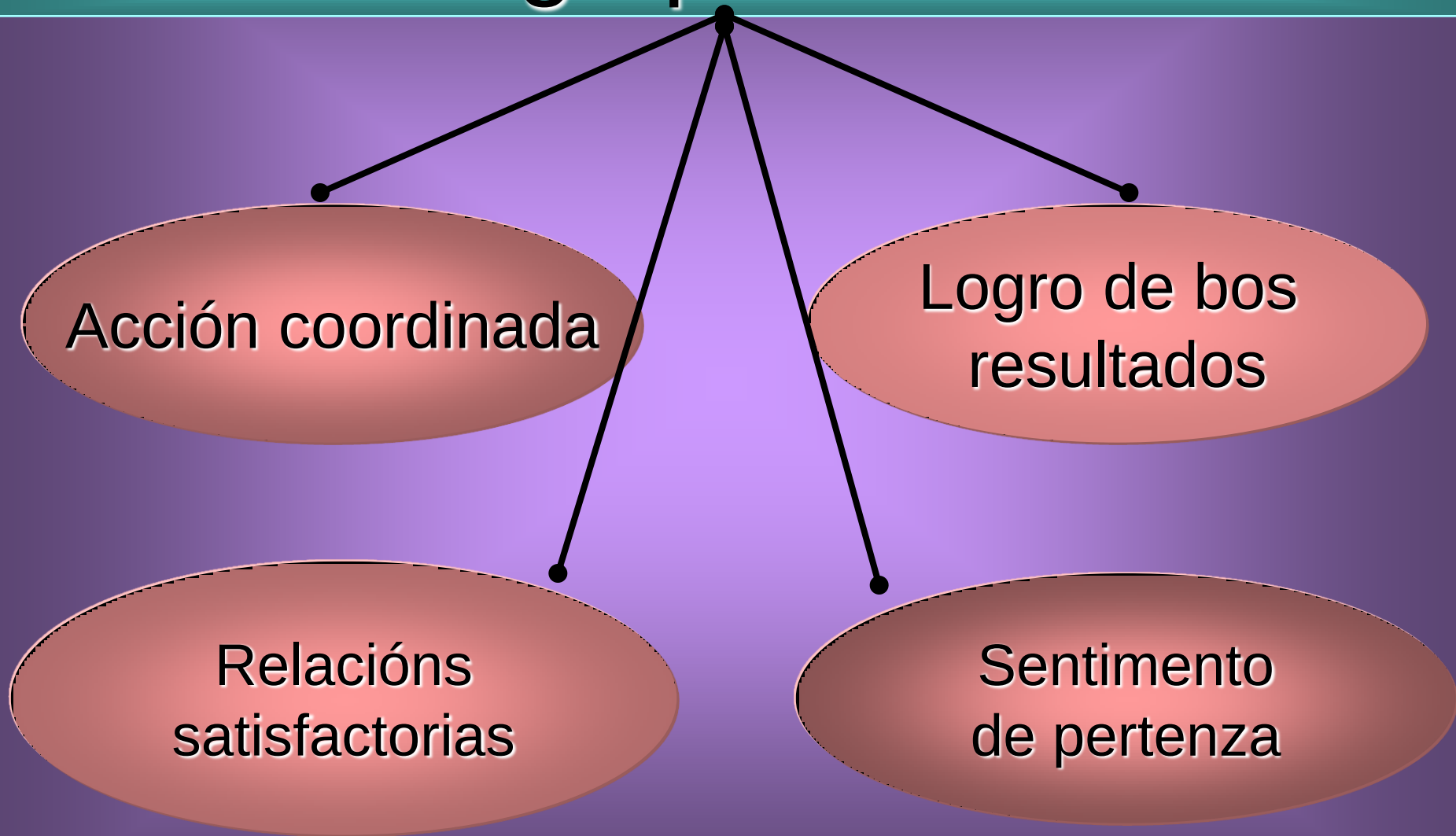
+ para min

ESTÚPIDO

MALO

- para OS DEMÁIS

Imaxe de grupo cohesionado



Para potenciar a cohesión...

- Aumentar o tempo de interacción
- Capacidade de recompensa dos grupos
- Sentimento de apoio
- Participación na creación dunha cultura propia
- Compromiso e implicación no funcionamento do grupo

Un exceso de cohesión



FACILITAR A COHESIÓN DO GRUPO

ESCOITA ACTIVA

REGRAS DO XOGO

MODAIS

XOGOS COOPERATIVOS



Cinco niveis de “escoita”

- I. Ignoramos á
persoa
- II. Finximos escoitar
- III. Escoita selectiva
- IV. Escoita atenta de
palabras
- V. Escoita empática





ESCOITA ACTIVA

RESUMIR

PARAFRASEAR

CLARIFICAR

REFLECTIR

**AMOSAR
INTERESE**

NORMAS DE CONVIVENCIA

```
graph TD; A[NORMAS DE CONVIVENCIA] --> B(LÍMITES); A --> C(NORMAS)
```

LÍMITES

NORMAS

regras

Sinxelas para que as poidamos comprender facilmente

Xustas para que podamos entender o seu porqué

Dialogadas para facernos partícipes da súa
necesidade

Estables para non sentirmos confusos e saber o que
debemos facer

Equitativas para que non nos sintamos diferentes



O SUAVIZANTE



Dos MODAIS





DE PRESENTACIÓN

DE DISTENSIÓN

DE AFIRMACIÓN

DE COMUNICACIÓN

DE CONFIANZA

DE RESOLUCIÓN
DE CONFLICTOS

xogos cooperativos

HHSS, EN SÍNTESE:

“Capacidade de relacionarnos cos demais obtendo un máximo de beneficio e un mínimo de consecuencias negativas para todos”.



CONDUTA:

PASIVA

AGRESIVA

ASERTIVA

ESTILO AGRESIVO

- ✓ Mirada fixa.
- ✓ Volume de voz alto.
- ✓ Fala fluida-rápida.
- ✓ Non respecta distancias.
- ✓ Xestos de ameaza.
- ✓ Postura intimidatoria.
- ✓ Non fai pausas ó falar.



ESTILO PASIVO

- ✓ Ollos que miran cara abaixo.
- ✓ Volume de voz baixo.
- ✓ Vacilacións.
- ✓ Xestos desvalidos.
- ✓ Postura fundida e tensa.
- ✓ Mans “nervosas”.
- ✓ Ton vacilante ou queixoso.
- ✓ Risiñas “falsas”.



ESTILO ASERTIVO

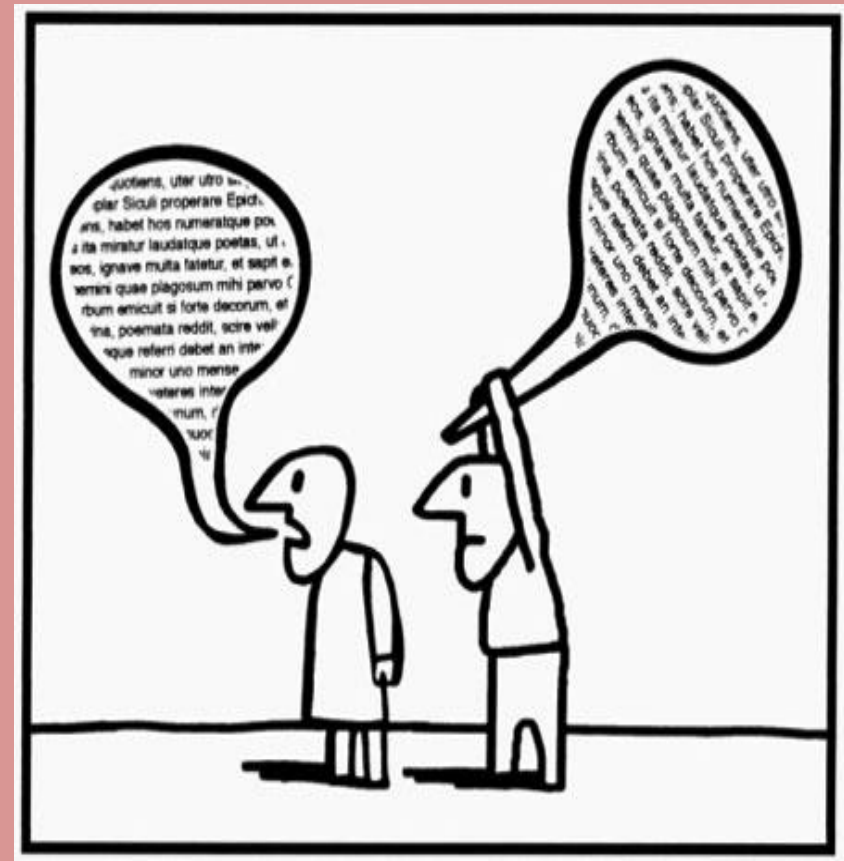
- ✓ Contacto ocular directo.
- ✓ Volume de voz conversacional.
- ✓ Fala fluida.
- ✓ Xestos firmes.
- ✓ Postura erguida.
- ✓ Mans soltas.
- ✓ Sorriso frecuente.



A persoa que manexa as relacións interpersoais:

MANEXA O FEEDBACK NEGATIVO E POSITIVO.

- Sabe dar e recibir eloxios.
- Responder de maneira efectiva ás críticas xustificadas.
- Expresa o desacordo coas críticas inxustificadas.



SABE ESTAR EN DESACORDO:

- Acepta a posibilidade do desacordo.
- Da razóns e explica.
- Expresa o desacordo cunha opinión ou idea sen facer que os demais se enfaden.
- Separa a persoa do problema.
- Oponse a un plan proposto sen enemistarse cos demais



HABILIDADES SOCIAIS BÁSICAS



A vertical list of eight social skills, each in a colored 3D box. To the left of the boxes is a vertical line with eight horizontal arrows pointing to each box. The boxes are: orange (SONREÍR E RIR), light blue (SAUDAR), yellow (PRESENTACIÓNS), pink (FAVORES), green (CORTESÍA E AMABILIDADE), dark blue (ELOXIOS E CRÍTICAS), cyan (REFORZAR A OUTROS), and teal (COOPERAR E COMPARTIR).

SONREÍR E RIR

SAUDAR

PRESENTACIÓNS

FAVORES

CORTESÍA E AMABILIDADE

ELOXIOS E CRÍTICAS

REFORZAR A OUTROS

COOPERAR E COMPARTIR

ELEMENTOS DA COMUNICACIÓN

CONDUTAS NON VERBAIS

MIRADA/ CONTACTO OCULAR

SORRISO E EXPRESIÓN FACIAL

XESTOS E EXPRESIÓN CORPORAL

POSTURA E ORIENTACIÓN

DISTANCIA E CONTACTO FÍSICO

AUTOMANIPULACIÓNS , ASENTIMENTO

MOVIMENTOS NERVOSOS DE MANS E PERNAS

APARIENCIA PERSOAL

METODOLOGÍA



INTELIXENCIA SOCIAL



S- SITUACIÓN (radar social)

P- Presencia

A- Autenticidade

C- Claridade

E- Empatía

INTELIXENCIA EMOCIONAL

EMPATÍA

**Aproveitamento
da
diversidade**

**PLANO AFECTIVO
INTERPERSOAL**

**RESOLUCIÓN
DE
CONFLITOS**



RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1- Detente, seréate e pensa antes de actuar.

2-Expresa o problema e di como te sintes.

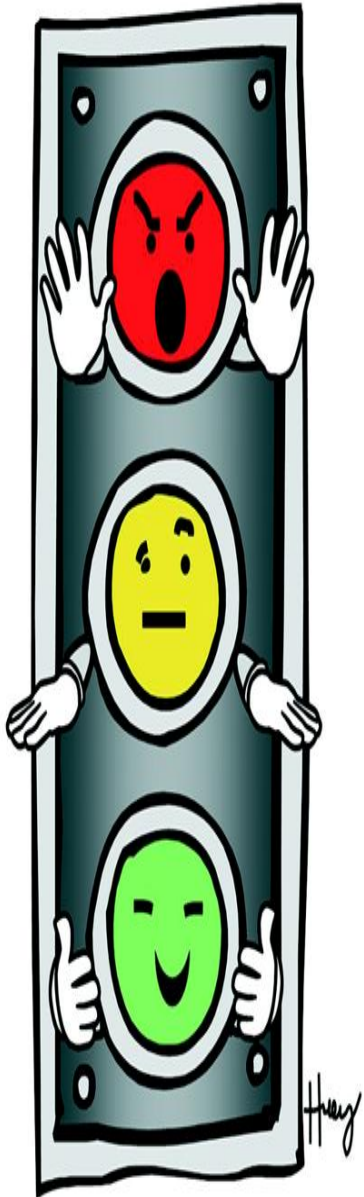
3- Proponte un obxectivo positivo.

4- Pensa en varias alternativas de solución.

5- Pensa nas consecuencias de cada alternativa.

6- Selecciona a posibilidade que ten mellores consecuencias para todos os implicados.

7- Pon en práctica a túa decisión, persevera e analiza os resultados



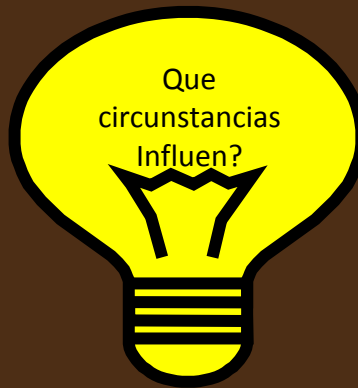
TIPOS DE PENSAMIENTO



ESCANER
EMOCIONAL



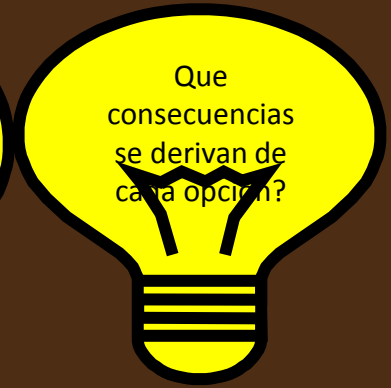
CAUSAL



CONTEXTUAL



ALTERNATIVO



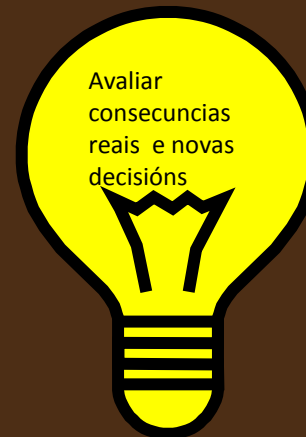
CONSECUENCIAL



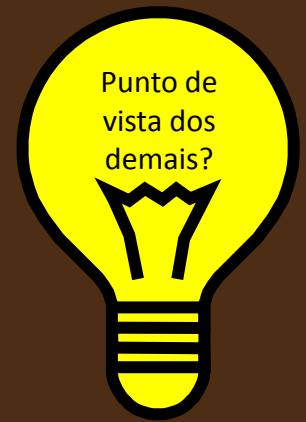
MEDIOS-FINS



AVALIATIVO



CORRECTIVO



PERSPECTIVA

PARA XESTIONAR OS CONFLITOS

**E NADA MÁIS QUE
A VERDADE**

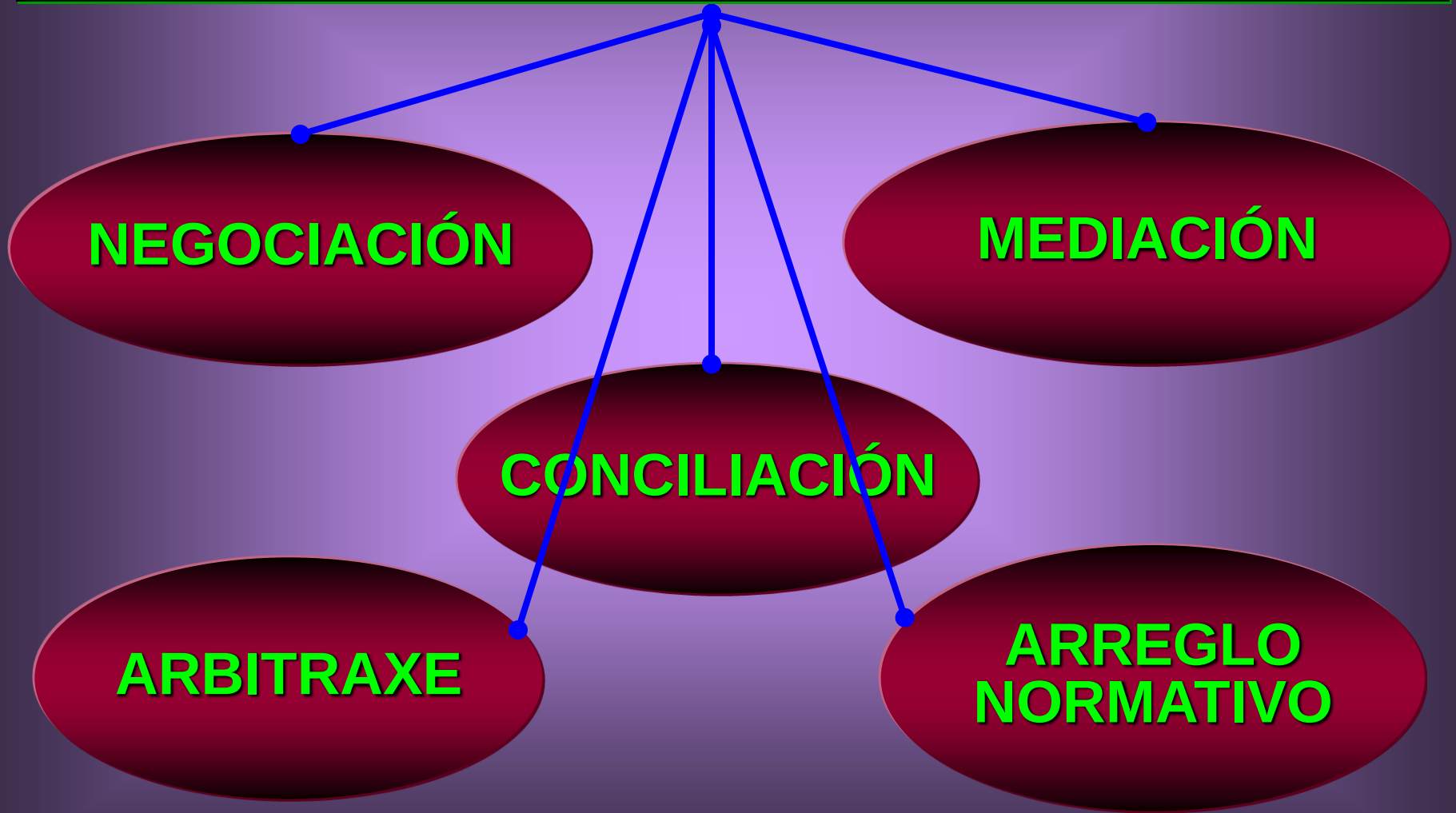
A VERDADE

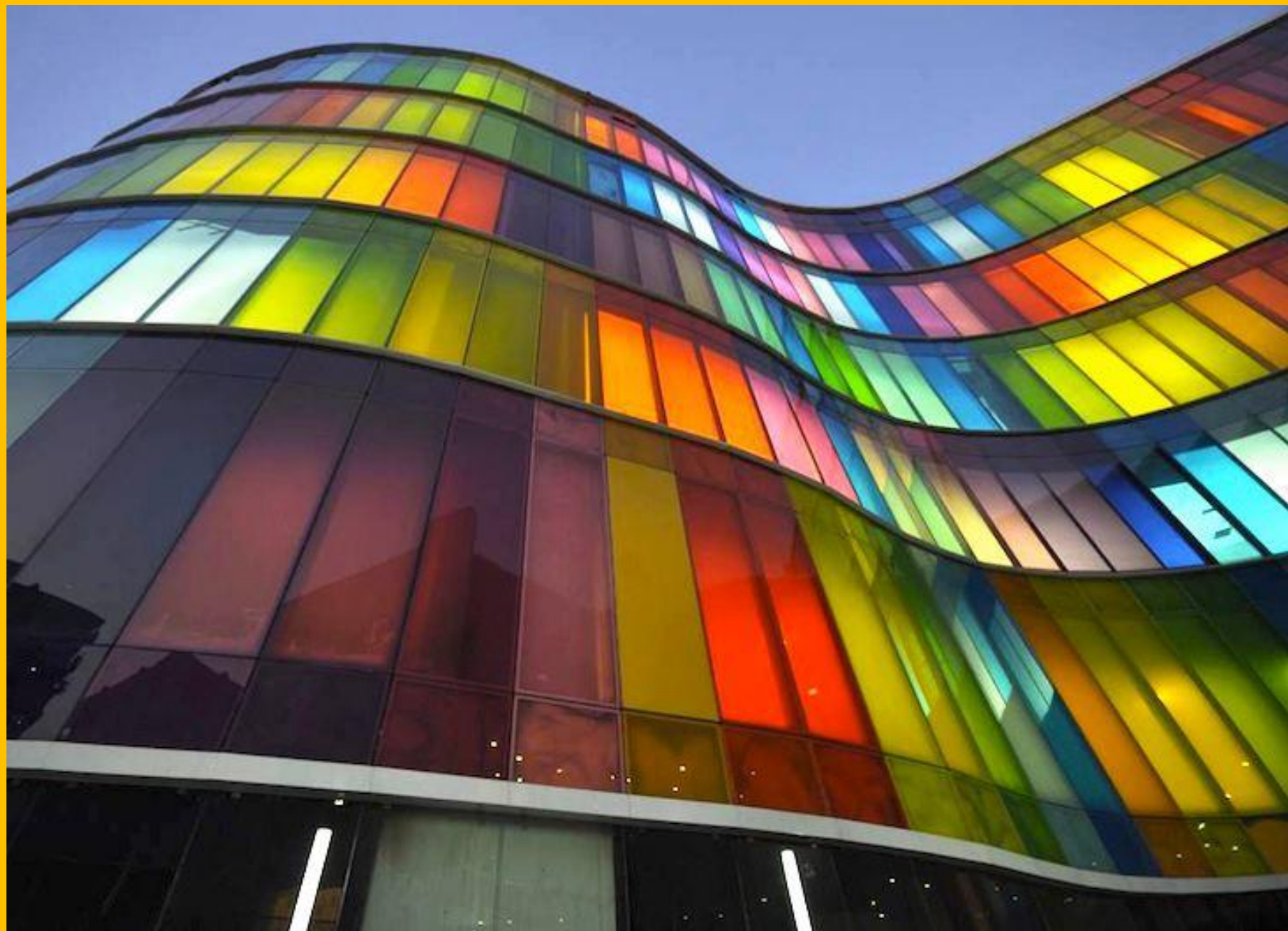
HAI QUE DICIR

TODA A VERDADE



MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



















© Joluporn Khuansuwan

LOS PROFESORES ANTE EL FRACASO EDUCATIVO

faro / c-da-col
www.e-faro.info