



LA ASERTIVIDAD Y LA REVOLUCIÓN INTRAPERSONAL

Por Juan Carlos Erdozain Rivera

Escala de asertividad



Pasivo

Mártir

Asertivo

Agresivo Pasivo

Agresivo Activo

INDICE "LA ASERTIVIDAD Y LA REVOLUCIÓN INTRAPERSONAL"

- 1 FUNDAMENTOS
- 2 LA ASERTIVIDAD Y LAS CINCO OLAS DE CAMBIO
- 3 LAS PERSONALIDADES EN LAS ORGANIZACIONES
- 4 LA ASERTIVIDAD Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

LA ASERTIVIDAD Y LA REVOLUCIÓN INTRAPERSONAL

El mundo deja atrás a aquellos que esperan que otros resuelvan lo que ellos mismos han de resolver.

Ha llegado la hora de los valientes, de los que se atreven, de los que sustituyen el «es que» por el «hay que»: con entusiasmo, coraje y determinación

1 FUNDAMENTOS

"No se puede tener éxito sólo dependiendo de nuestras facultades intelectuales, ya que el manejo correcto de las emociones son la piedra angular del éxito".

- Las relaciones interpersonales, son las que llevamos a cabo con los demás.
- La relación intrapersonal, es la relación y diálogo que tengo conmigo mismo-
- La asertividad es la línea delgada entre la pasividad y la hostilidad.
- La pasividad es no decir nada y no hacer nada ante una situación que nos incomoda o en la que no estamos conformes, y es entonces, cuando cometemos el peor de los errores, la resignación.

La resignación es aceptar aquello en lo que aparentemente "no podemos hacer nada" y, terminamos no haciendo nada por cambiar determinada situación que no nos gusta, no estamos de acuerdo o simplemente no es cómoda.



El antídoto contra la resignación es la aceptación, que nos permite al aceptar aquello que no nos gusta, no estamos de acuerdo o, nos incomoda, crear estrategias (acciones concretas) para corregirlo.

De lo que se trata es que ante una situación adversa, amenazante y no deseada:

- 1) Desarrolles estrategias para corregir tus debilidades y mantener tus fortalezas.
 - 2) Desarrolles estrategias para afrontar tus amenazas y explotar tus oportunidades
- La hostilidad a diferencia de la pasividad, es decir o expresar tu inconformidad de forma agresiva, usando el insulto verbal y no verbal, como una forma de desprecio hacia tu interlocutor.
 - 1) Verbalmente es a través del "poder de la palabra", usando descalificativos que logran de alguna manera dañar al prójimo.

- 2) Con el lenguaje No Verbal, a través de la arrogancia, haciendo sentir de menos a los demás, a través de la indiferencia a lo que ellos están diciendo o, típico de la era digital, dándole más importancia a contestar telefonemas o WhatsApps que a la persona que está frente a nosotros.
- Por lo tanto, cuando no somos asertivos caemos en los extremos ya mencionados que son la **Hostilidad y la Pasividad**, perdiendo el control de nosotros mismos y cayendo en la guerra de una mar de emociones, que termina por provocarnos **ansiedad**, debido a que la ansiedad es el "miedo al miedo", es decir el miedo a no saber que nos está pasando, debido a que nos sabemos manejar nuestras emociones, porque no sabemos que hay cinco emociones básicas:
 - Enojo
 - Tristeza
 - Tristeza extrema (depresión)
 - Alegría
 - Miedo

El saber identificar en un momento determinado de nuestro día a día, que emoción se está manifestando, nos permitirá a tener más dominio de nosotros mismos.

Es muy importante saber identificar las emociones básicas ya mencionadas de los sentimientos, **"Emociones y Sentimientos se parecen, pero no son lo mismo"**, una emoción puede ser cualquiera de las arriba mencionadas como básicas, un sentimiento es el resultado de una o más emociones, por ejemplo, la **frustración**, es un sentimiento.

Una emoción, frecuentemente es generada por la posición del cuerpo, ya que, este le comunica al cerebro, el estado anímico en que estamos y, el cerebro, va a reforzar ese estado anímico generando una especie de círculo vicioso.

Dice un principio muy antiguo "La Verdad Nos Hará Libres" pero ¿Y qué es la verdad?, la verdad consiste en conocernos a nosotros mismos y, romper las "ataduras" que nos esclavizan a la persona que no queremos ser, pero no podemos romper esas ataduras por falta de gobierno (de control de nosotros mismos).

He aquí unas primeras recomendaciones para conquistarnos a nosotros mismos y lograr poco a poco nuestra propia libertad:

- 1) Dedicar tiempo a conocernos a nosotros mismos, haciendo una evaluación durante las noches y antes de dormir, sobre lo que hicimos bien y corregir lo que hicimos mal, entendiendo por bien y mal, que tan hábiles fuimos para saber nuestros estados emocionales y manejarlos adecuadamente.
- 2) Mantengamos una postura y unos gestos que transmitan que estamos experimentando un proceso victorioso y no una derrota. Los hombros caídos, la espalda encogida y el pecho retraído son leídos por el cerebro como si algo fuera mal y refuerzan las emociones disfuncionales. Lo mismo ocurre con las caras tristes y el tono de voz apagado. Movámonos con vitalidad, hablemos con entusiasmo y transmitamos pasión en nuestra mirada.

2 LA ASERTIVIDAD Y LAS CINCO OLAS DE CAMBIO

“A veces, no nos atrevemos a decir «no» porque tememos decepcionar o porque queremos evitar un conflicto, y eso a pesar de la frustración, la tristeza o la ira que esta situación nos provoca”

ASERTIVIDAD: RESPETAR A LOS DEMÁS PARA SER RESPETADOS

1 Tanto en la vida privada como en la profesional, nos enfrentamos de manera regular a peticiones que nos molestan porque son demasiado recurrentes o porque no se corresponden con nuestros valores.

2 Con demasiada frecuencia, no nos atrevemos a decir «no» porque tememos decepcionar o porque queremos evitar un conflicto, y eso a pesar de la frustración, la tristeza o la ira que esta situación nos provoca.



3 La solución es la asertividad que es una línea tan delgada que a veces se confunde con arrogancia o agresividad, sin embargo, no tienen nada que ver.

- Un comportamiento agresivo tiene por objeto dañar a otro.
- La arrogancia es una especie de desprecio hacia el interlocutor
- La asertividad, busca el respeto del otro y de sí mismo.

● La asertividad requiere saber comunicar de manera adecuada nuestras necesidades y nuestros valores.

● La asertividad, palabra que viene del inglés to assert, «reafirmarse», designa la capacidad para expresarse y para defender nuestros derechos y opiniones, siempre respetando los de los demás.

● Un comportamiento asertivo consiste en enunciar de manera directa y honesta nuestras necesidades, nuestras emociones, nuestros límites o nuestras convicciones con confianza y seguridad, sin frustrar por ello al interlocutor.



● Una mala comunicación o una interpretación errónea, puede provocar que la asertividad se perciba como agresividad o arrogancia, aun cuando su objetivo es el de garantizar el respeto mutuo y no dañar al otro.



Somos "Homo Sapiens", una especie que logró evolucionar al paso del tiempo, logrando desarrollar un cerebro Neocórtex, mismo que terminó de evolucionar hace 100,000 años y, hace 40,000, se manifestó a través de las grandes migraciones desde África hacia Europa y Asia.

Somos la única especie con la capacidad para imaginar lo que no existe y, con la capacidad del habla para expresar en palabras aquello que imaginamos y que aún no existe.

Por ejemplo, el concepto de "Nación", "Religión" e inclusive "Empresas", son conceptos abstractos que en realidad existen porque son imaginadas por el hombre y al creer en ello, "le dan vida al concepto", sin embargo por ejemplo "México", existe porque hace años delineamos una franja de tierra llamada así, sin embargo en términos absolutos, México es un concepto "inventado" por un grupo humano y, si ese grupo humano no existiera, no existiría el concepto "México"; es más, México no existía hace 2 millones de años, porque no había nadie que hubiese imaginado el concepto "México".

Somo entonces una especie capaz de imaginar lo que no existe.

HEMOS VIVIDO COMO RAZA HUMANA CINCO OLAS DE CAMBIO (REVOLUCIONES):

REVOLUCIÓN AGRÍCOLA

REVOLUCIÓN INDUSTRIAL



PRIMERA OLA

La transición de una sociedad basada en la caza y la recolección a una que involucre el cultivo y la crianza de animales para la alimentación.

En esta etapa los Sapiens desarrollaron sus habilidades a través de la Revolución Cognitiva que dio como resultado la creación de objetos a través de pensamiento analógico.



SEGUNDA OLA: La transición a la producción masiva de bienes y servicios, que resultó en:

- La creación de puestos de trabajo como medio estructurado para definir el trabajo.
- La creación de instituciones tales como las empresas y el gobierno como lugares en los que el trabajo se realizó para pagar

REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

REVOLUCIÓN DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN



TERCERA OLA:

La invención del microchip y el desarrollo de las computadoras iniciaron una transición que cambió fundamentalmente la naturaleza misma del trabajo en sí y la institucionalización de los empleos.

El hombre empleó sus habilidades de pensamiento creativo analógico y lateral, dando inicio a la Creación de Valor en las Organizaciones.



CUARTA OLA:

La Información y la Comunicación Intensivas, es la ola de cambio que hemos estado experimentando durante las últimas tres décadas y una que continuará evolucionando en los próximos años, como lo demuestra la era digital. La tecnología ha proporcionado los medios para recopilar, distribuir y utilizar información de manera inimaginable. El desafío que enfrentamos ahora es decidir qué es relevante y cómo usarlo.

QUINTA OLA DE CAMBIO: LA REVOLUCIÓN INTRAPERSONAL

Estamos inmersos ahora en un Tsunami, dado que estamos entre la cuarta y quinta ola de cambio.

La Quinta Ola se refiere a aspectos de Factor Humano, ya que implica la creación de las transformaciones personales que conducen al éxito.

- 💡 El siglo XXI se trata de la búsqueda de experiencias ricas y significativas, que van más allá de las competencias tangibles (coeficiente intelectual) que implica ahora competencias intangibles (coeficiente emocional)
- 💡 Esta búsqueda requiere autoconocimiento y el conocimiento de los demás, ya que la velocidad y la conectividad hacen que los aspectos intangibles (temperamento, autocontrol, autoconocimiento, autoestima y asertividad) sean más importantes y valiosos.
- 💡 Todas las recompensas, felicitaciones y elogios que los directivos y ejecutivos de hoy reciben, vendrán al agregar lo intangible de quién eres a lo que haces; es como ponerle tu "huella digital" a lo que haces en lo personal y en lo profesional.



- 2) ¿Sabes crear puentes con las personas para lograr su colaboración o eres un confrontador?
- 3) ¿Ves a tus colaboradores como tales o, como subordinados?
- 4) ¿Dedicas tiempo a desarrollar a tus colaboradores en sus habilidades tanto técnicas como no técnicas? ¿Practicas con el ejemplo?
- 5) Si tú le pides a un colaborador hacer una actividad ¿tú la puedes hacer? ¿no será que se la pides porque no la sabes hacer?
- 6) Cuando un colaborador comete un error ¿los regañas al punto de dañar su auto estima? O ¿Lo redireccionas a través de tu consejo y mentoría?
- 7) ¿Crees que, si alguien te promovió para un nuevo puesto, es porque ya lo sabes todo y que en automático todos te van a respetar?
- 8) ¿Consideras que el respeto se gana intimidando a los demás, creándoles miedo para que te den resultados?
- 9) ¿Eres un jefe manipulador o asertivo? ¿Sabes lo que es asertividad?

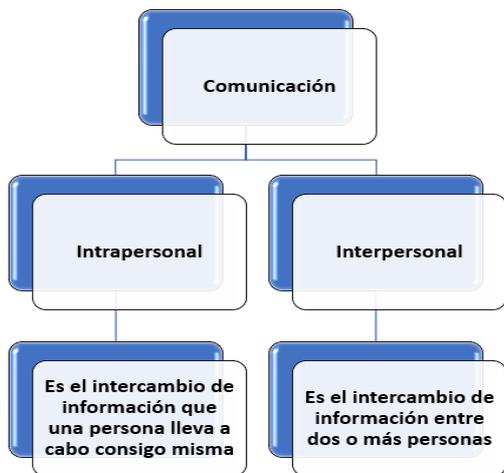
La siguiente tabla comparativa muestra los diferentes comportamientos de los individuos en el marco de las relaciones profesionales que te ayudará a comprender mejor el concepto de asertividad e inteligencia emocional:

| TIPO DE PERSONALIDAD | COMPORTAMIENTO |
|----------------------------------|--|
| PERSONALIDAD HUIDIZA | Es una actitud autodefensiva que no aporta ninguna solución, posponiendo los problemas en forma recurrente; procrastinar / posponer |
| PERSONALIDAD PASIVA | Son complacientes, se hacen de la "vista gorda", "no pasa nada". Son personas que no tienen capacidad para expresarse adecuadamente por tener una baja autoestima, no tienen confianza en ellos mismos y tienden a la autonegación. |
| PERSONALIDAD ASERTIVA | Es una actitud meditada y calculada, basada en el respeto de uno mismo y de los demás, que implica una muy buena capacidad de comunicación directa, honesta y apropiada ante una situación compleja o conflictiva. El comportamiento asertivo, favorece relaciones personales y profesionales sanas y eficaces. |
| PERSONALIDAD MANIPULADORA | Son personas dominantes, que tienen la habilidad de orientar la conducta y opiniones de los demás, a lo que ellos quieren; normalmente el manipulado, dada la astucia del manipulador, no se da cuenta de que está siendo manejado. El objetivo del manipulador es lograr su objetivo a cualquier precio, arriesgándose a crear conflictos. Este comportamiento es una total falta de respeto hacia los demás. |
| PERSONALIDAD AGRESIVA | Este tipo de actitud es ofensiva, generando "gente lastimada" y "paralizada" que, en lugar de orientarse a los resultados, dedica su energía y tiempo en "salvar el cuello" ante el agresor. Consciente o Inconscientemente, el agresor daña a los demás. Este comportamiento violento no aporta nada positivo y puede derivar en un rechazo de quienes lo rodean. |

"LAS PERSONAS QUE SE SIENTEN BIEN CONSIGO MISMAS, PRODUCEN BUENOS RESULTADOS

LAS PERSONAS QUE NO SE SIENTEN BIEN CONSIGO MISMAS, PRODUCIRÁN RESULTADOS ACEPTABLES O HASTA MEDIOCRES"

La comunicación interpersonal e intrapersonal son los fundamentos de la "Inteligencia Emocional" (CE) que implican aspectos menos tangibles que la Inteligencia Intelectual (CI):



La Inteligencia Emocional es "La capacidad para reconocer nuestros sentimientos y los sentimientos de los demás, así como el conocimiento para manejarlos y, una de sus herramientas es la asertividad"

La correcta administración de nuestras emociones puede fortalecernos e inclusive ayudarnos a mejorar nuestro desempeño laboral, y darnos cuenta cómo, la falta de la esta puede influir en el intelecto de las personas.

Para mantener "nuestro balance personal emocional" evitando ser pasivos o agresivos La Asertividad aparece como una de las herramientas de Inteligencia Emocional y, para desarrollar la asertividad, La Comunicación Interpersonal e Intrapersonal es fundamental.



**ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LAS RELACIONES INTRAPERSONALES:
LA COMUNICACIÓN CONMIGO MISMO**

| ELEMENTOS | CARACTERÍSTICAS | HABILIDADES |
|--------------------------|---|---|
| AUTO CONOCIMIENTO | Es el conocimiento de nuestros estados internos: <input type="checkbox"/> Conocer e identificar nuestros estados de ánimo <input type="checkbox"/> Nuestros gustos y preferencias, <input type="checkbox"/> Nuestros recursos <input type="checkbox"/> Conocer nuestras emociones y sentimientos cuando se presentan y las causas que los generaron | <input type="checkbox"/> Aprender y desarrollar la habilidad para conducir adecuadamente nuestros estados emocionales. <input type="checkbox"/> Concientizar para saber el origen de nuestras emociones y sentimientos detectados. |
| AUTOREGULACIÓN | Es saber manejar nuestros estados internos, nuestros impulsos y los recursos con que contamos como personas valiosas. | Implica saber manejar las emociones e impulsos perjudiciales. |
| MOTIVACIÓN | Significa saber dirigir nuestras emociones de una manera positiva para el logro de nuestros objetivos. | <input type="checkbox"/> Capacidad para identificar y aprovechar las oportunidades que se nos presenten; implica además tener esa "magia" necesaria para convertir los problemas y amenazas en oportunidades <input type="checkbox"/> Es la capacidad y tenacidad para cumplir nuestras metas y objetivos, es ser disciplinados, |

ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES:

LA COMUNICACIÓN CON LOS DEMÁS

| ELEMENTOS | CARACTERÍSTICAS |
|-----------------------------|---|
| EMPATÍA | <input type="checkbox"/> Es saber reconocer las necesidades, intereses y sentimientos de los demás. <input type="checkbox"/> Crear vínculos (puentes) emocionales con los demás. |
| HABILIDADES SOCIALES | <input type="checkbox"/> Colaborar y coordinar para que los demás logren alcanzar sus metas y objetivos. <input type="checkbox"/> Ser un guía inspirador <input type="checkbox"/> Tener habilidades para prevenir y manejar conflictos. <input type="checkbox"/> Capacidad negociadora para resolver desacuerdos y conflictos. |

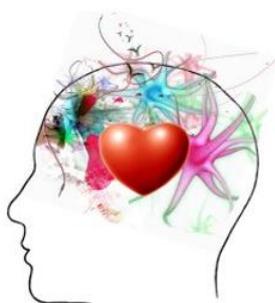
Por todo lo anterior, para ser exitosos, entendiendo por éxito lograr ser una persona plena, en esta época es muy importante lograr la mezcla adecuada entre mente racional y emocional:

| <i>Mente Racional</i> | <i>Mente Emocional</i> |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Musical • Cinético-corporal • Lógico-matemático • Lingüística • Espacial | <ul style="list-style-type: none"> • Interpersonal • Intrapersonal <p>(experiencias personales)</p> |
| Variable de medición Coeficiente Intelectual (CI) | Variable de medición Coeficiente Emocional (CE) |

¿Qué factores entran en juego cuando personas con un elevado coeficiente intelectual (CI) fracasan en sus actividades laborales, mientras que otras con un CI más modesto triunfan clamorosamente? *La respuesta es, el correcto balance entre ambas inteligencias, la emocional y la intelectual.*



Es muy importante a nivel organizacional, tener en cuenta que, este tema de la Asertividad, la Inteligencia Emocional y la Revolución Intrapersonal, son extremadamente importantes ya que de lo que se trata es de transformar a las personas (colaboradores) en mejores personas porque **“Transformando a las personas, es como las empresas se reinventan, Creando la ventaja competitiva que garantiza su rentabilidad”**



Ninguna empresa debe procurar cambios por el mero hecho de cambiar, sino en cambios que impacten en forma positiva el desempeño empresarial medido a través de su rentabilidad.

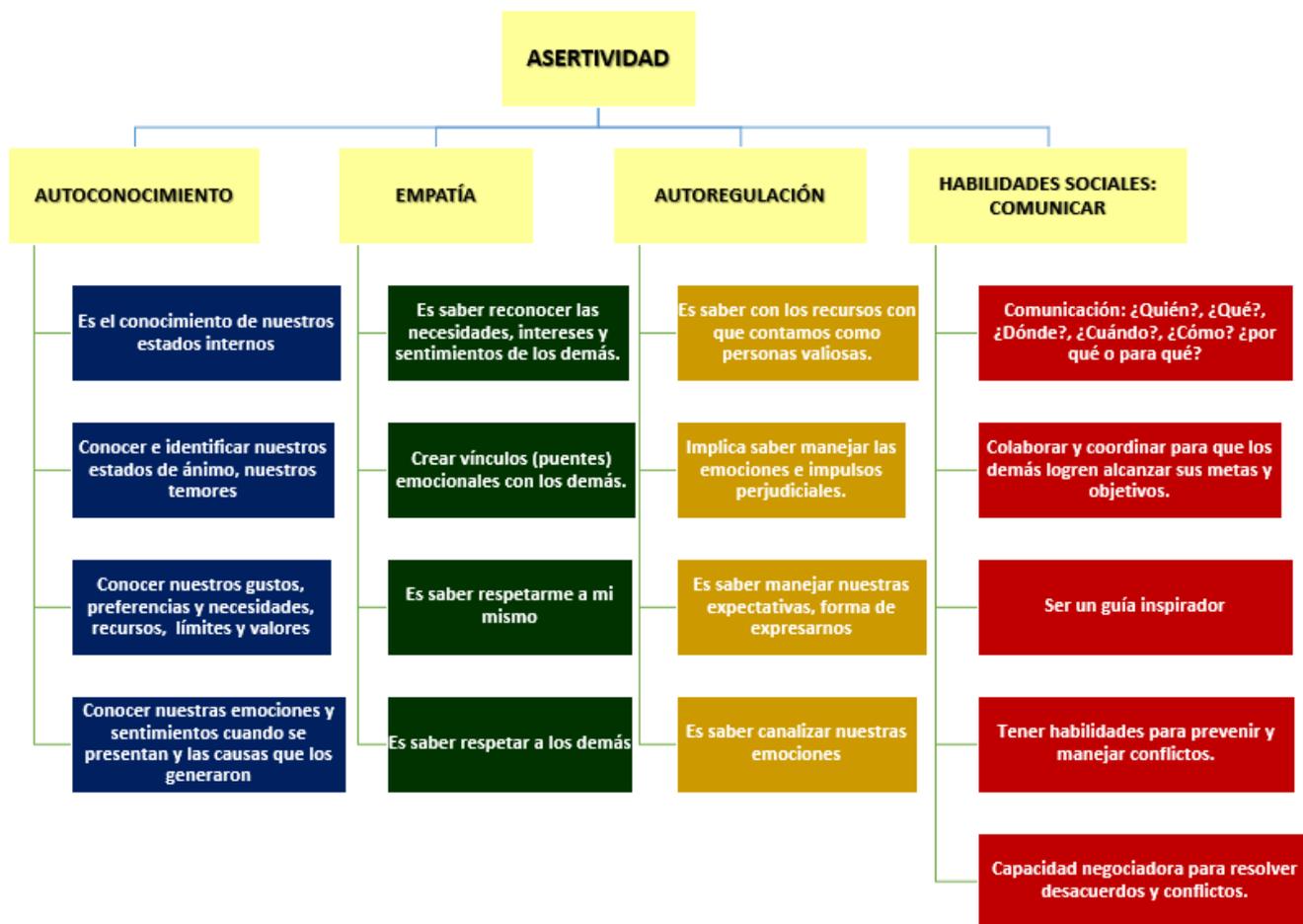
1. Cualquier cambio o adecuación debe estar debidamente justificado por el impacto que cause en la meta y los objetivos estratégicos de la empresa.

2. El factor humano de las empresas conjuga raciocinio y emociones en todas sus decisiones, lo cual hace de los cambios o adecuaciones de mayor relevancia, un proceso complejo de gestionar.

Por lo tanto, es necesario reflexionar que las empresas están conformadas por seres humanos, denominado Capital Humano, tan importante o más, que las marcas, las máquinas, los canales de distribución o el Capital Invertido.

El 80% de los problemas que una organización enfrenta son por lo general generados por el Factor Humano.

Por lo tanto, a nivel organizacional las empresas se enfrentan a situaciones racionales (inteligencia intelectual) y a situaciones emocionales (inteligencia emocional) y por esto la Asertividad es una Herramienta fundamental, que ayuda a mejorar las relaciones intrapersonales e interpersonales.



¿En qué nos beneficia la correcta administración de nuestras emociones?

- Incrementa la autoconciencia.
- Nos facilita elegir aptitudes que nos hacen tolerar las presiones y frustraciones.
- Mejoramos nuestra capacidad de trabajar en equipo.
- Nos ayuda a crecer socialmente.

- Aumenta la motivación y otorga capacidad de liderazgo.
- Nos brinda más posibilidades de éxito y desarrollo personal.

Para conocer y controlar las emociones propias y ajenas, con el fin de obtener determinados fines, se necesitan desarrollar cinco habilidades:

1) **Autoconocimiento**

Se basa en aprender a querernos y a conocernos a nosotros mismos.

El conocimiento de nosotros mismos implica la madurez de conocer nuestras cualidades y defectos, y aprovechar nuestras cualidades (fortalezas) para minimizar nuestros defectos (debilidades).

El autoconocimiento es el conocimiento de las propias emociones.

Significa ser consciente de uno mismo, conocerse, conocer la propia existencia y ante todo el propio sentimiento de la vida. Es la capacidad de reconocer un sentimiento en el mismo momento en que ocurre .

El autoconocimiento implica el concepto que tenemos de nosotros mismos, es decir nuestro autoconcepto.

El autoconcepto es el conjunto de creencias y sentimientos que tenemos respecto de nosotros mismos en un momento determinado.

So forma a través de las percepciones y reacciones de los demás y esto determina nuestro comportamiento; sus componentes son las sensaciones, imagen corporal, identidad personal, expectativas de nosotros mismos, nuestra moral y ética.

Para esto se requiere:

- ✓ Tener una actitud autocrítica. Autoevaluación real.
- ✓ Conocer nuestros miedos, fortalezas y debilidades.
- ✓ Nombrar o simbolizar nuestras emociones.
- ✓ Tener confianza en uno mismo.
- ✓ Reconocer como los sentimientos nos afectan.
- ✓ ¿Qué necesito?
- ✓ ¿Qué es importante para mí?
- ✓ ¿Qué me motiva?
- ✓ ¿A qué le tengo miedo?
- ✓ ¿Qué me molesta de una situación?
- ✓ ¿Qué emociones provoca esta situación en mí?
- ✓ ¿Cuáles son mis límites?



ACTIVIDAD 05: Considera las siguientes situaciones:

a) Imagina que tu compañero de trabajo te pide que modifiques una cifra que aparece en un documento contable para ocultar un error que ha cometido: no solo va contra las reglas, sino también contra uno de tus valores, la honestidad ¿Qué harías? ¿Darle gusto a él para mantener su amistad y aceptación de ti? O ¿Declinar de forma asertiva, respetuosa y sin agresividad las

necesidades de cada uno y busca un compromiso de solución. ¿Qué harías? ¿Cómo lograrías cumplir con un enfoque asertivo, es decir Me respeto, te respeto, respétame?



3) Automotivación.

Capacidad para motivarse a uno mismo.

Significa ser aplicado, tenaz, saber permanecer en la tarea, no desanimarse cuando algo no salga bien, no dejarse desalentar, ser capaz de ordenar las emociones al servicio de un objetivo esencial.

Para esto se requiere:

- ✓ Tomar la iniciativa de hacer las cosas, Innovar.
- ✓ Tener siempre una aptitud optimista.
- ✓ Mente positiva.
- ✓ Compromiso.



4) Empatía.

El reconocimiento de las emociones ajenas.

Es la habilidad que le permite a los individuos concebir las carencias, emociones o dificultades de los demás, colocándose en su lugar para corresponder adecuadamente a sus reacciones emocionales, es decir, es la habilidad de conocer y entender lo que siente otra persona

Para esto se requiere:

Para esto se requiere:

- ✓ Comunicación Asertiva
- ✓ Escuchar a los demás.
- ✓ Ver las necesidades de otro.
- ✓ Ponernos en la situación de otras personas.
- ✓ Comunicarse sin hostilidad.

Ejemplos de comunicación asertiva

| Comportamientos que deben evitarse | Comportamiento asertivo |
|--|---|
| «¡Tus expedientes nunca están ordenados! ¡Eres realmente descuidado! Estamos todos hartos, perdemos demasiado tiempo buscando los documentos». | «Hace dos semanas que los expedientes de los clientes no se ordenan. Esta situación nos irrita porque encontrarlos nos lleva demasiado tiempo. Organízate para ordenarlos hoy por la mañana para que podamos tratar las peticiones de los clientes con la mayor brevedad posible». |
| «No me puedo quedar hasta más tarde». | «Soy consciente de que se trata de un expediente importante, pero hoy tengo que irme a tiempo de la oficina, puesto que tengo una cita prevista. Deberías habérmelo pedido antes, así podría haberme organizado. Sin embargo, si estás de acuerdo, mañana por la mañana puedo llegar antes para acabar este trabajo». |
| «No, imposible». | «No podemos enviar este informe hoy por la mañana porque la impresora se ha averiado y estamos esperando al servicio técnico. Pero, mientras tanto, puedo enviarlo por correo electrónico». |
| «Como quieras...». | «Entiendo tu petición, pero me molesta tratar este expediente de esta manera: prefiero ser honesto con el cliente». |

Desarrolla tu asertividad © 50MINUTOS.es

- El silencio no es una solución, puesto que puede originar un sentimiento de frustración o de ira en tu interlocutor, y eso deteriorará la relación.
- Recuerda que nadie puede adivinar lo que sientes si no lo expresas.



ACTIVIDAD 11: AUTO EVALUACIÓN

Recordando los cinco principios de Inteligencia Emocional y los fundamentos de Asertividad, has una valoración de ti mismo y, tomando en cuenta la autoevaluación que hiciste en la página 16 (ACTIVIDAD 06: AUTOEVALUACIÓN).

Reflexiona sobre las preguntas siguientes:

- 1) ¿Eres una persona tímida, pero con mucho conocimiento, pero con temor a expresar lo que sabes y no brillas personalmente y/o profesionalmente? ¿O eres una persona que estudias poco, tienes conocimientos no profundos, pero "mareas a los demás con tu verborrea / rollo?
- 2) ¿Qué plan de trabajo te propones para ti mismo para mejorar tu inteligencia emocional?
- 3) ¿Te atreverías a decirte a ti mismo, en base a un total del 100%, que porcentaje de coeficiente intelectual tienes y cuanto del emocional?
- 4) Has una reflexión ¿Qué te deja de aprendizaje para ti mismo esta lectura?

Referencias:

- 1) Seelig, Tina. 2000. InsightOut. Australia. HarperCollins Publishers
- 2) Goleman, Daniel. 2018. Inteligencia Emocional. Ed. Vergara.
- 3) Erdozain Rivera, Juan Carlos. 2020. El Éxito y la Mediocridad. eaBC.
<https://www.eabc.website/post/el-gerente-eficaz>
- 4) Bronckar, Veronique. 2017. Desarrolla tu Asertividad. Ed. 50 Minutos.
- 5) Erdozain Rivera, Juan Carlos. 2021. Scott Paper Company y el Gerente con alas de Papel. eaBC.
<https://www.eabc.website/post/lamentamos-que-alejandro-haya-perdido-su-posición-en-scott-paper>

JUAN CARLOS ERDOZAIN

Enfocándote en lo que Quieres No en lo que Temes

Director Ejecutivo

jcer@eabc.consulting
55.5102.5069
www.eabc.website

 alineación
estratégica 