

EL OPTIMISMO EN LA EMPRESA

¿SABÍAS QUE...?

La investigación realizada a nivel mundial por **The Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations**, arrojó un **resultado sorprendente** y vinculado a nuestro cociente de **éxito**: éste se debe en un 23% a nuestras capacidades intelectuales y en un 77% a nuestras **aptitudes emocionales**.

El **optimismo** es la creencia de que vamos a tener éxito, mientras que la mentalidad positiva a menudo es una técnica que nos permite bloquear los pensamientos negativos, aunque estos pensamientos sean realistas y se basen en hechos reales. La tendencia a ver las cosas de manera positiva y de dar siempre un toque positivo a los acontecimientos es una de las consecuencias de ser optimistas¹. El **riesgo del optimismo** es que cuando nos sentimos desbordados por la positividad podemos ignorar el peligro emocional o las señales de alarma, por eso es necesaria aprender una **correcta regulación** de esta capacidad.

Contar con una **perspectiva optimista** nos permite seguir afrontando los obstáculos inevitables de todo camino para poder superarlos. Se piensa que el optimismo es el **indicador más importante del éxito** en las profesiones que se basan en las ventas y que también es el componente clave del liderazgo carismático.



OBJETIVOS

- Conocer las emociones y sentimientos que surgen en el día a día y su influencia en el empleado y en la empresa.
- Comprender la importancia de emociones desagradables como señales de alarma que atender, extraer información y canalizarla de manera más efectiva.
- Regular los procesos de miedo y enfados, emociones más comunes en la empresa, para generar estados positivos que activen la motivación grupal
- Encauzar energía en busca de soluciones que se ajusten a las necesidades de nuestros compañeros y clientes.
- Detectar pérdidas de energías y potenciar el entusiasmo.



BENEFICIOS

- Desarrolla el entendimiento de las emociones dentro del marco empresarial para conseguir su mejor auto-regulación
- Desarrolla vínculos afectivos que permiten mejorar la flexibilidad con el cliente y la confianza entre compañeros y jefes.
- Mejora la capacidad de escucha y expresión emocional en todo proceso comunicativo (verbal y no verbal)
- Aumenta las capacidades para auto-motivarse como equipo y generar climas positivos y enriquecedores



CONTENIDOS

- Conocer la influencia de las emociones propias y ajenas en el arte de relacionarse dentro de la empresa.
- Implantación de cortafuegos ante los incendios más comunes: propagación de quejas y rumores. Urgencia en la transparencia y confianza en el trato.
- El optimismo y eternos rivales: el derrotismo, desánimo y desesperanza. Impacto emocional en la empresa, consecuencias y alternativas más eficaces.
- Habilidades para mejorar la convivencia laboral entre los equipos. Importancia del reconocimiento de logros.
- Recursos para potenciar el entusiasmo en la empresa.: Corporalidad y expresión emocional (verbal y no verbal)

DURACIÓN

16 horas presenciales



METODOLOGÍA

Realmente **vivencial** al facilitar situaciones de aprendizaje y desarrollo desde la propia experiencia, apoyando con explicaciones teóricas y una práctica constante de los contenidos y herramientas propuestas. Esta fórmula garantiza un aprendizaje significativo que en grupo resulta muy gratificante y enriquecedor.

CONTACTA CON NOSOTROS:

Pza de los Mostenses, 13 4ª Planta
Oficina 42. 28015 MADRID
Tfno y Fax: **91 559 12 90**
www.n-accion.es



¹ Caruso, D. y Salovey P. (2005): *El directivo emocionalmente inteligente*. Ed. Algaba. Págs: 190, 299 y 300