

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Emotional Intelligence





Il Quoziente Emotivo

Obiettivi:

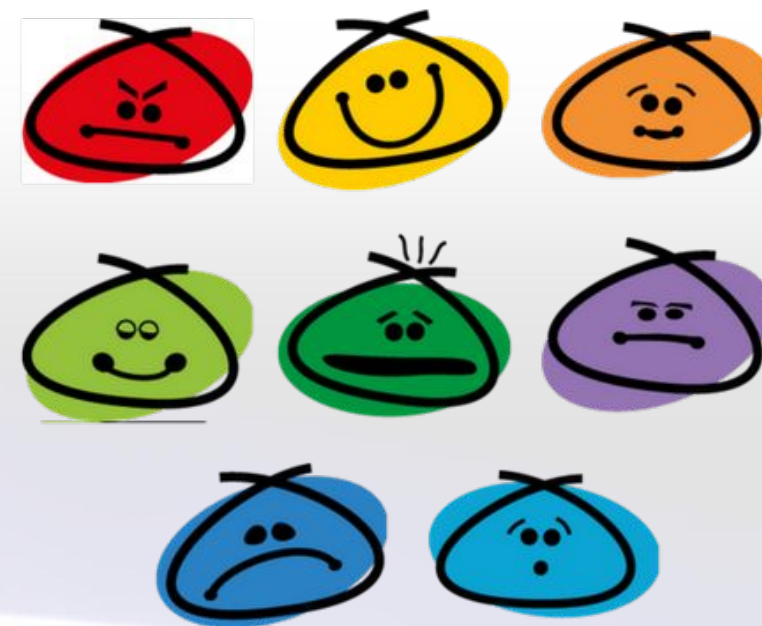
- * Definizione del concetto di quoziente emotivo.
- * Conoscere il modello QE-i di Reuven Bar-On.
- * Gestire strumenti semplici per rappresentare il quoziente emotivo.
- * Comprendere l'importanza del quoziente emotivo e il suo sviluppo nella leadership.

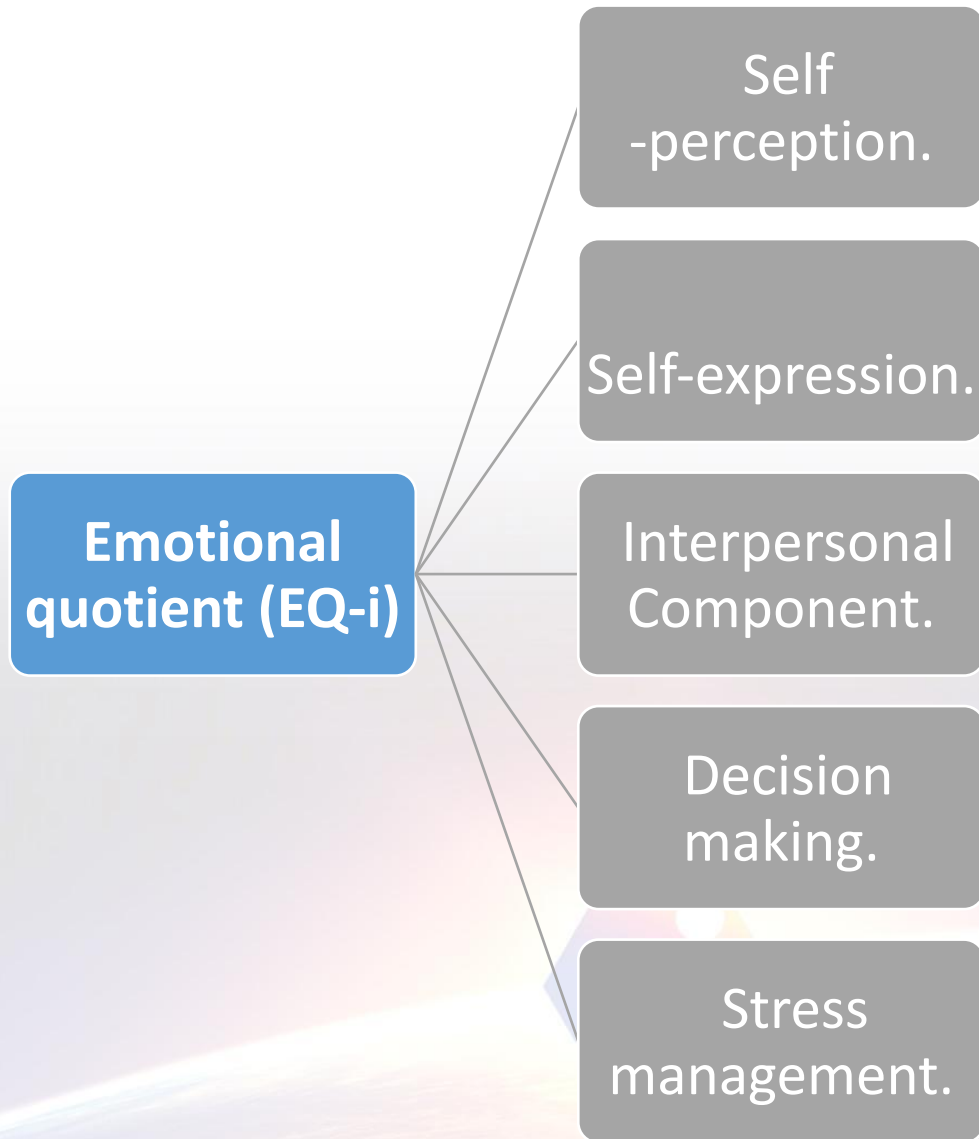


Il quoziente emotivo

Misura la nostra capacità di comprendere e dirigere le nostre emozioni in modo che funzionino per noi, il che ci aiuta ad essere più efficaci e ad avere successo in diversi settori della vita.

Questo modello sviluppato da Reuven Bar-On si basa su cinque grandi componenti chiave, ciascuno dei quali include tre fattori, creando un totale di 15 scale o fattori che possono essere misurati con lo strumento psicometrico che ha creato, l'EQ-i.



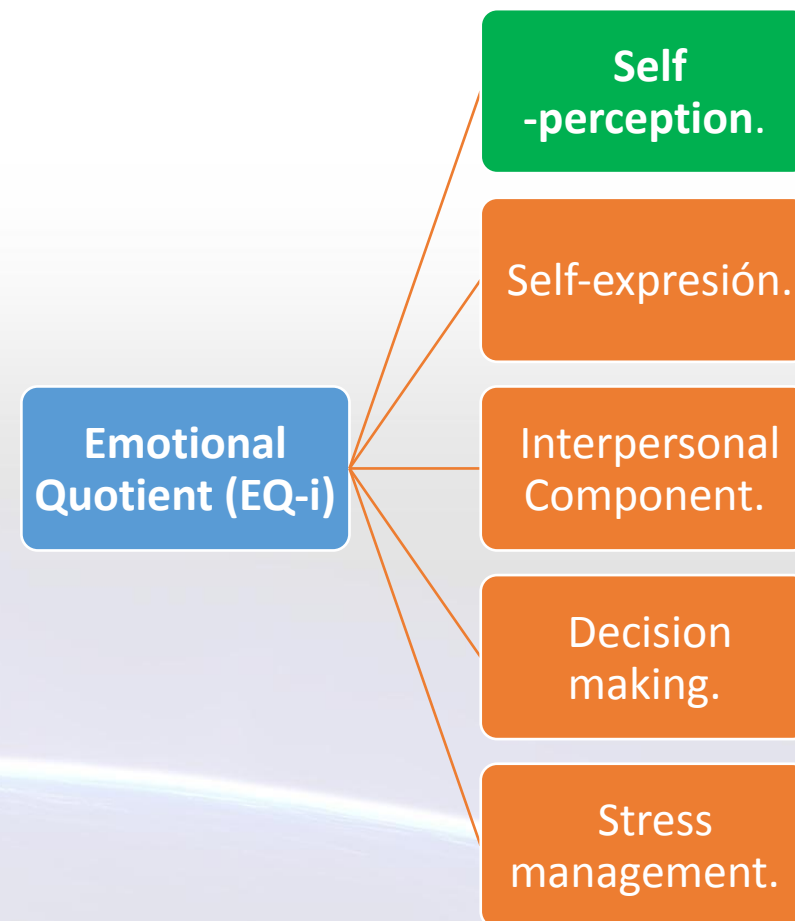




Sviluppare la percezione di sé

Il concetto di sé consiste nel rispettare se stessi mentre si comprende e si accettano i propri punti di forza e di debolezza.

L'autoconsapevolezza emotiva include il riconoscimento e la comprensione delle nostre emozioni, l'essere consapevoli dell'impatto che possono avere sui nostri pensieri e azioni. L'autorealizzazione è la volontà di cercare di migliorare se stessi volontariamente e di perseguire obiettivi significativi e rilevanti.





Sviluppare l'autoespressione

L'assertività implica la comunicazione di sentimenti, convinzioni e pensieri apertamente, nonché la difesa di diritti e valori in modo socialmente accettabile.

L'espressione emotiva esprime apertamente i sentimenti verbalmente o non verbalmente.

L'indipendenza è l'atteggiamento di non essere emotivamente dipendenti dagli altri, significa comportarsi in modo libero e autonomo.

Emotional
Quotient (EQ-i)

Self
-perception.

Self-expression.

Interpersonal
Component.

Decision
making.

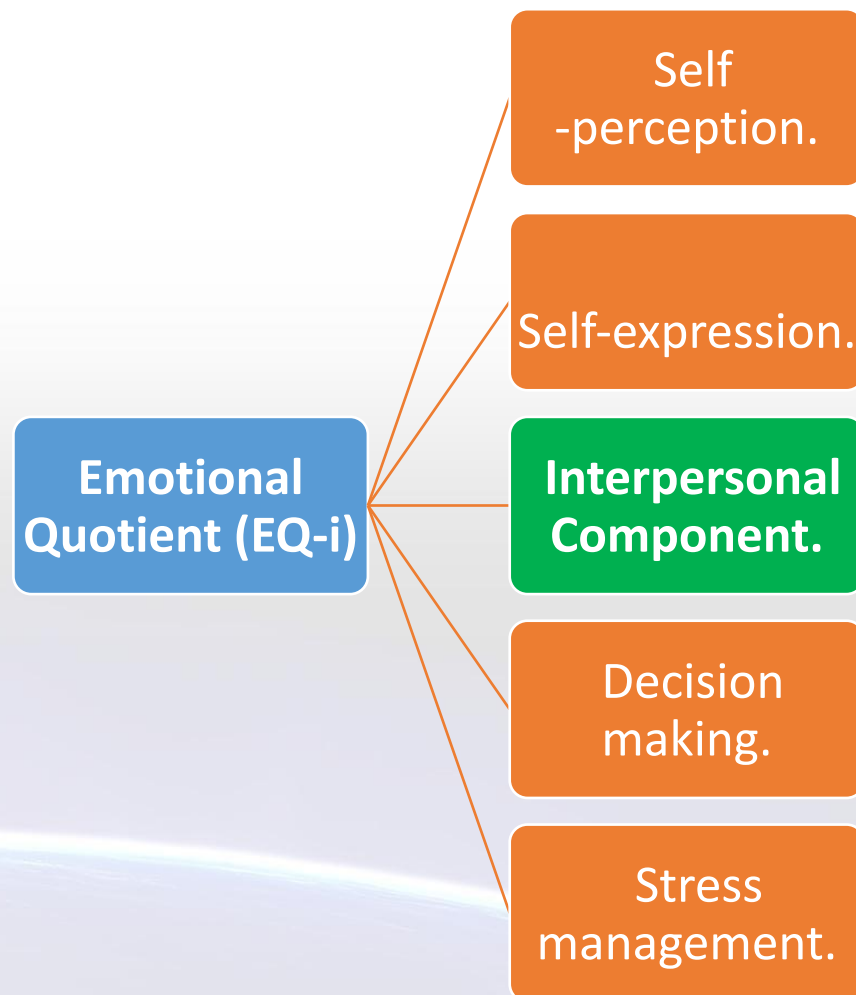
Stress
management.



Sviluppare la componente interpersonale

L'empatia è riconoscere, comprendere e apprezzare come gli altri si sentono e si comportano in un modo che rispetti i loro sentimenti.

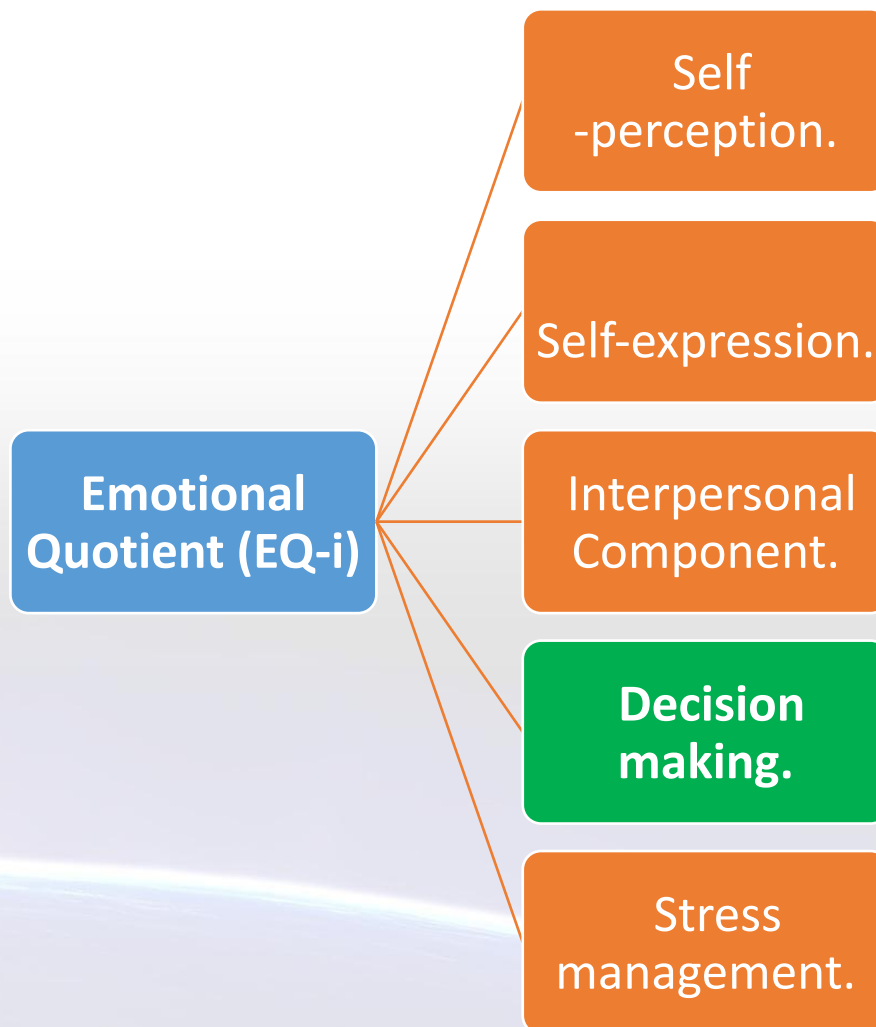
Le relazioni interpersonali consistono nello sviluppo e nel mantenimento di relazioni soddisfacenti con gli altri caratterizzate da fiducia e compassione. La responsabilità sociale è la disponibilità a contribuire al benessere della società, di determinati gruppi sociali e, in generale, di altri.





Sviluppare il processo decisionale

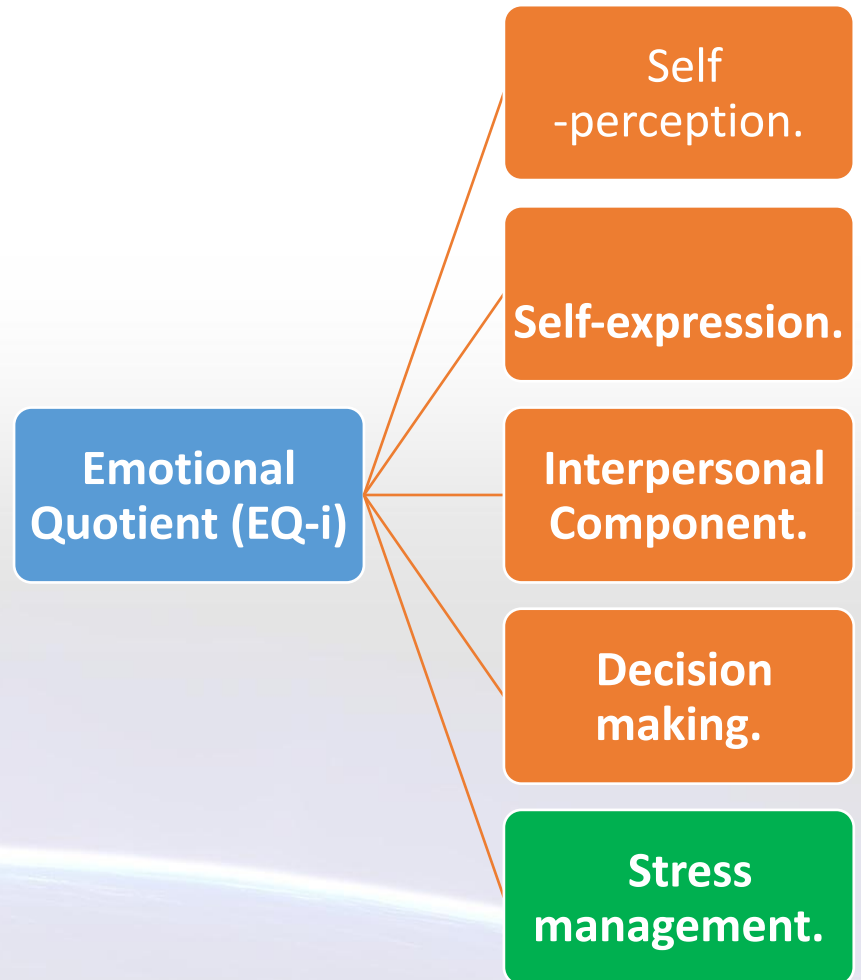
Il problem solving è la capacità di trovare soluzioni a problemi in situazioni che coinvolgono emozioni, comprendendo come queste influenzano il processo decisionale. La realtà del contrasto è la capacità di rimanere oggettivi e non lasciare che le emozioni alterino la nostra percezione delle cose. Il controllo degli impulsi è la capacità di resistere o ritardare un impulso o la tentazione di agire, evitando decisioni o comportamenti affrettati.





Sviluppare la gestione dello stress

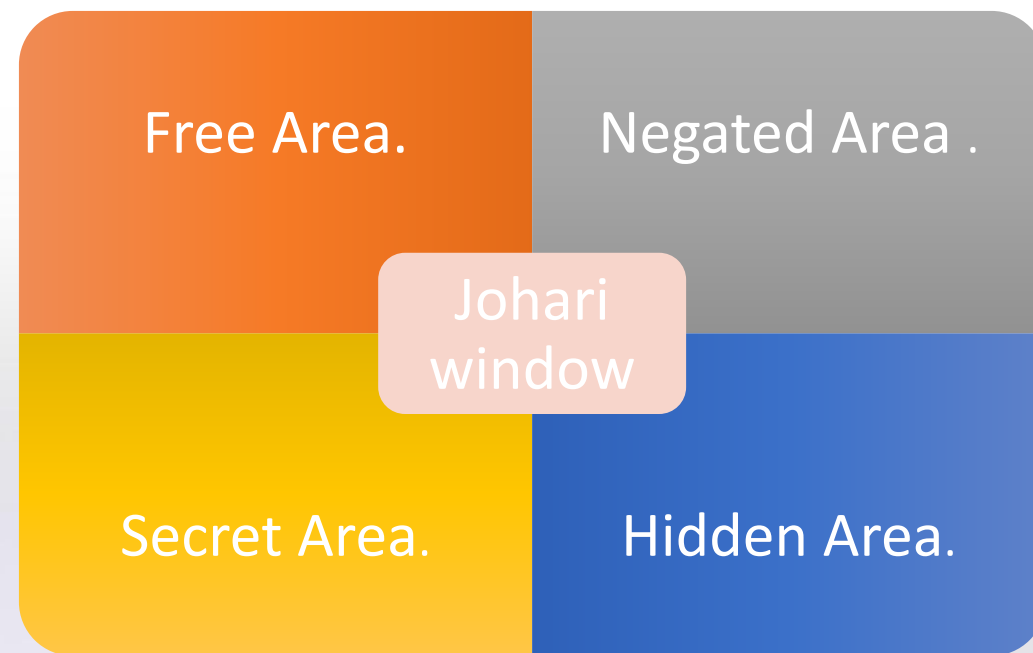
La flessibilità implica l'adattamento di emozioni, pensieri e comportamenti a circostanze o idee sconosciute e imprevedibili. La tolleranza allo stress implica affrontare situazioni complesse o difficili e credere che sia possibile gestirle e influenzarle. L'ottimismo consiste nel mantenere un atteggiamento positivo e una visione della vita, preservando la speranza nonostante le difficoltà occasionali.





La Finestra di Johari

È un test psicologico che può aiutarci a conoscere in modo grafico il nostro Quoziente Emozionale. Il nome deriva da un gioco di parole inventato dagli scienziati Joseph Luft e Harry Ingham. Questi hanno studiato la comunicazione e la sua influenza sulle relazioni interpersonali e, come risultato della loro ricerca, hanno progettato questo test come contributo alle loro teorie.





L'area libera della finestra di Johari

È il rettangolo in alto a sinistra e la sua dimensione indica quanto ci mostriamo alle persone per come siamo. Se il rettangolo è grande, significa che la maggior parte delle volte siamo trasparenti, mentre se è piccolo significa che raramente diciamo ciò che pensiamo veramente. Si correla con la componente "autoespressione" del modello Reuven Bar-On.

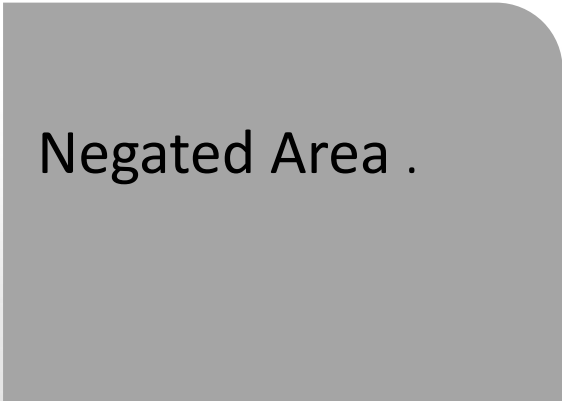


Free Area.



L'area negata della finestra di Johari

È il rettangolo in alto a destra e le sue dimensioni ci mostrano quegli aspetti della nostra personalità che non vogliamo accettare ma che le persone intorno a noi possono notare e persino commentare. Se quell'area è grande significa che ci sono molti aspetti di quella natura, e se è piccola, significa il contrario. Si correla con la componente "Interpersonale" del modello Reuven Bar-On.



Negated Area .



L'area segreta della finestra di Johari

Rappresenta tutte quelle cose che sappiamo di noi stessi ma che non vogliamo mostrare a nessuno. Se quel rettangolo è grande significa che ci sono molte cose che non condividiamo con le persone che ci circondano, e se è piccolo significa che abbiamo pochissimi segreti da loro. È correlato alla componente "Self-Perception" del modello Reuven Bar-On.



Secret Area.



L'area nascosta della finestra di Johari

È quella le cui dimensioni riflettono quegli aspetti che le persone non notano, e che nemmeno noi stessi riusciamo ad apprezzare il più delle volte. Se quel rettangolo è grande significa che siamo persone misteriose e che non ci conosciamo molto bene. È correlato alle componenti "Gestione dello stress e processo decisionale" del modello Reuven Bar-On.



Hidden Area.



Come fare questo test?

Il test è composto da solo due domande abbastanza semplici, anche se rispondere onestamente e sinceramente potrebbe non essere affatto un compito facile.

Domanda 1: quanto mi importa di ciò che la gente dice di me?

È importante chiarire che questo si riferisce a ciò che le persone intorno a te dicono o pensano ma con le quali non condividi l'intimità, cioè la famiglia e il partner non vengono presi in considerazione qui.





Domanda 2: quanto mostro agli altri di me?

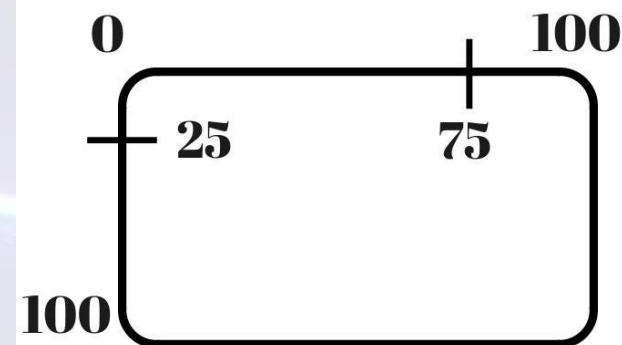
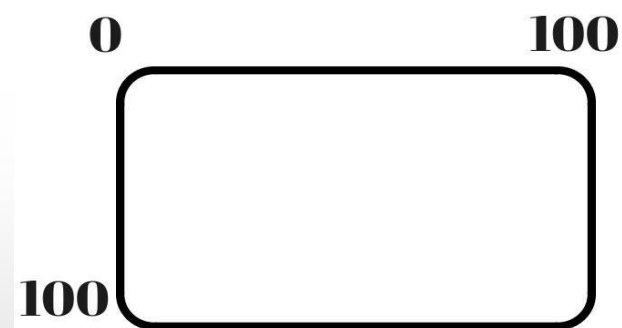
È importante chiarire che qui si fa riferimento a quanto siamo trasparenti con chi ci circonda, cioè a quanto siamo sinceri e onesti quando diamo un'opinione. Alcune persone potrebbero voler cambiare questa domanda con una che può significare la stessa cosa: diciamo davvero quello che pensiamo?





La tua finestra di Johari

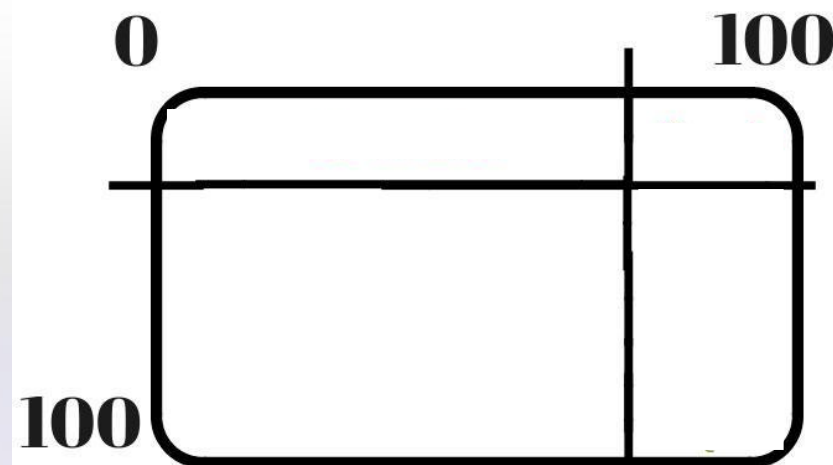
Nel modo più onesto possibile, dovresti rispondere, su una scala da zero (0) a cento (100), alla prima domanda. Se non ti interessa affatto, la risposta è zero (0), ma se ti interessa in modo ossessivo, la risposta è cento (100). Se non mostri mai loro le tue emozioni e non condividi mai il tuo vero modo di pensare, la risposta è zero (0) mentre se, al contrario, sei estremamente onesto e dici sempre quello che pensi, la risposta è cento (100) .





Come scoprire le 4 aree della finestra di Johari.

Dopo aver risposto alle domande su una scala da 0 a 100, è necessario contrassegnarle nel rettangolo e quindi tracciare delle linee per unire i punti come mostrato nell'esempio. La finestra di Johari è solo un campione di riferimento, in questo test non c'è punteggio considerato buono o cattivo.





Bibliografia:

- Bar-On, R. (2006). The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). Psicothema, 18(supl), 13-25.
- Bar-On, R. (1997). BarOn Emotional Quotient Inventory: Technical manual. -Toronto: Multi-Health Systems.
- Mayer, J.D., Salovey, P., Caruso, D.R. (2008). Emotional Intelligence: New ability or eclectic traits? American Psychologist, 63(6), 503-517.

<https://www.youtube.com/watch?v=pdUc6LJ8UoA&t=70s>

<https://www.youtube.com/watch?v=LFTFkCS1eME>

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

