



REPORTE DE XY INTELIGENCIA EMOCIONAL



Nota

Este informe recopila información sobre XY y es estrictamente confidencial; debe ser interpretado bajo la guía de un profesional capacitado.



INTRODUCCIÓN

El cuestionario se basa en el modelo de desarrollo dinámico del control de las emociones. Este modelo entiende la Inteligencia Emocional como resultado de aprendizaje a nivel del individuo, en relación con los demás y en la sociedad de acuerdo con el modelo de Piaget. Aceptando este modelo y con resultados de los grupos de control, la gente con diferente nivel de Inteligencia Emocional puede excederse en diferentes áreas del desempeño. Las investigaciones estadísticas entre el tipo de desempeño y el coeficiente de la IE detrás del cuestionario dan el poder de predicción de esta herramienta.

Los resultados del cuestionario son representados con un coeficiente de la IE – similar como se hace en caso de la Inteligencia Intelectual. Los ítems del cuestionario miden el conocimiento respecto a las emociones, el control de las emociones y el manejo de ellas. Por lo tanto, los resultados deben tomarse como expresión del nivel de desarrollo de habilidades y no como competencias o rasgos de la personalidad. Los resultados apuntan a las fortalezas y las debilidades del candidato, con las que la Empresa puede contar o debe desarrollar para el éxito profesional.

GUÍA PARA EL USO DEL INFORME

La primera parte del Informe contiene los rangos del coeficiente de IE en forma de la tabla, relacionando a las puntuaciones del cuestionario.

Los resultados están estructurados en los rangos y alineados con la curva de distribución normal. Las descripciones de los cinco rangos relacionan el nivel de la IE con las ocupaciones, puestos y profesiones.

La segunda parte muestra los resultados individuales: el coeficiente de la IE y los resultados por las tres áreas (dominios) de la IE junto con las descripciones de los tres dominios.

La tercera parte presenta las descripciones de los factores de la Inteligencia Emocional junto con el perfil del candidato y con el resumen de los resultados.



ESCALA DE RESULTADOS - COEFICIENTE DE INTELIGENCIA EMOCIONAL



Bajo BB		Medio Bajo MB		Promedio PM		Medio Alto MA		Alto AA	
Puntos	Coeff. IE	Puntos	Coeff. IE	Puntos	Coeff. IE	Puntos	Coeff. IE	Puntos	Coeff. IE
>= 264	>=94	265	95	287	117	299	128	314	144
		266	96	288	118	300	129	315	146
		267	97	289	119	301	130	316	148
		268	98	290	120	302	131	318	150
		269	99	291	121	303	132		
		270	100	292	122	304	133		
		271	101	293	123	305	134		
		272	102	294	124	306	135		
		273	103	295	124	307	136		
		274	104	296	125	308	137		
		275	105	297	126	309	138		
		276	106	298	127	310	139		
		277	107			311	140		
		278	108			312	141		
		279	109			313	142		
		280	110						
		281	111						
		282	112						
		283	113						
		284	114						
		285	115						
		286	116						

EL COEFICIENTE DE LA IE DE XY: 115, medio bajo



LA DESCRIPCIÓN DE LOS RANGOS

BB – BAJO; gente con nivel bajo de la IE tiene dificultades de identificar las emociones propias y de los demás, y las tensiones debido a las emociones presentes en las situaciones sociales. Generalmente tienen éxito en puestos técnicos (ingeniería, programadores, etc.), en cuales pueden cumplir sus tareas de forma independiente.

MB – MEDIO BAJO; personas con nivel medio bajo tienen dificultades en algún dominio de la IE; o en el área de manejo la intra-, o interpersonal o social. Teniendo bajo nivel de la madurez en un área indica, que el candidato no va a tener éxito en puestos donde se requiere manejo de las emociones (por ejemplo, vendedores o de ventas, de centros de servicios, puestos de cuidadores como enfermeras). Son exitosos en puestos regulados por la ley o regulaciones estrictas (oficiales, administradores, trabajadores de transporte, de seguridad, etc.) por falta de la identificación emocional con los intereses y las emociones de los demás involucrados en casos.

PM – PROMEDIO; gente con nivel promedio de IE maneja las emociones con debida sensibilidad, pero teniendo en mente la solución de la situación dada. La solución de la situación es más importante que el manejo particular de los participantes de la situación. Los puestos en los cuales esta gente es exitosa incluyen maestros de diferente nivel profesional, líderes de nivel bajo y mediano, empleados de los bancos, o instituciones sociales (o médicas), RRHH.

MA – MEDIO ALTO; personas con nivel medio alto muestran alto nivel de madurez emocional. Son abiertos enfrente de situaciones llenas de emociones, confrontaciones o con problemas personales pesados. No solamente manejan sus emociones, pero tienen el poder de manejar a las de los demás. Las profesiones donde gente con esta característica es exitosa: por ejemplo, los psicólogos, vendedores, trabajadores sociales, asociados del servicio al cliente, de hoteles, de hospitalidad.

AA – ALTO; gente con nivel alto de coeficiente de la IE influye a los demás, forma acuerdos entre los participantes y desarrollan el control y manejo de las emociones. Resuelven conflictos con sensibilidad, puede motivar y activar a los demás teniendo la habilidad de identificarse con cada uno de los participantes. Las profesiones en las cuales esta gente es exitosa: líderes de alto nivel, promotores, diplomáticos y vendedores de muy alto desempeño.



RESULTADOS INDIVIDUALES POR LAS ÁREAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

LAS DESCRIPCIONES DE LOS DOMINIOS DE LA IE



Intrapersonal

Control y regulación del comportamiento al involucrarse en situaciones emocionales, evitando reacciones extremas. Comprensión y reconocimiento de las situaciones y las consecuencias de la expresión de las emociones propias. Aprendizaje de las experiencias debido al grado de conciencia emocional. Factores que pertenecen a este dominio son: Autocontrol, Conciencia Emocional e Influencia.



Social

Lo caracteriza la apertura social. Habilidad de crear una impresión positiva, buscando ser aceptado por los demás. Percepción de las emociones de los demás, interés por ellos, habilidad de generar empatía con las personas y aceptación de las consecuencias del comportamiento del otro. Tolerancia a las emociones diferentes de la propia, sin tomar personal sus efectos. Factores que pertenecen a este dominio son: Empatía, Administración de la Conducta y Tolerancia.



Interpersonal

Acoplamiento a las diferentes personas y circunstancias que vive. Reconocimiento e identificación de la naturaleza de las relaciones en el entorno o manejo dichas relaciones con madurez. Grado de la colaboración en las relaciones con intento de la resolución de las situaciones que enfrenta y la efectividad de la integración de las emociones presentes. Factores que pertenecen a este dominio son: Adaptabilidad, Sensibilidad e Inteligencia Comunicacional.



RESULTADOS DE XY POR DOMINIOS

Dominio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	BB	MB		PM			MA		AA	
		●								
					●					
						●				

XY muestra nivel medio bajo de madurez en el dominio de Intrapersonal. Su resultado indica, que tiene dificultades de controlar y manejar sus emociones en situaciones cargadas con emociones propias. Cuando está provocado o siente “ataque” de parte de los demás, puede perder el control. Sus reacciones pueden ser inadecuadas y no esperados en términos de fuerza y de la forma de expresión.

En los dominios de IE social e interpersonal, los resultados son de nivel promedio, indicando que en casos que no esté afectado personalmente en la situación, puede tomar decisiones y resolver conflictos relacionadas con los demás involucrando emociones. Puede **representar** exitosamente **una institución (administración de las escuelas, hospitales) u oficinas de gobierno, fundación, etc.** En el mundo empresarial puede tomar puestos exitosamente de **finanzas, o de departamento de salud y seguridad, o de calidad.**



LA DESCRIPCIÓN DE LOS NUEVE FACTORES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

**1 Adaptabilidad**

Es la habilidad para acoplarse a las diferentes circunstancias que se le presentan, basada en las reglas y cultura de la sociedad en que vive. Tiende a jugar un papel social acorde a las expectativas de los demás en ambientes sociales y físicos no antagónicos.

**2 Conciencia Emocional**

Es la habilidad para comprender y racionalizar sus emociones y las de los demás, entiende la relación entre actos e intenciones y sus consecuencias.

**3 Administración de la Conducta/ Emociones**

Habilidad para orientar los recursos emocionales y conductuales hacia el cumplimiento de objetivos personales e interpersonales.

**4 Empatía**

Habilidad para reconocer y entender los sentimientos, así como las emociones de los demás sin afectar sus sentimientos personales.

**5 Sensibilidad**

Habilidad para percibir, comprender y manejar las relaciones interpersonales, llegando a identificar las necesidades e intenciones del otro, y con ello evitar generar sentimientos no deseables en sus relaciones interpersonales.

**6 Auto Control**

Habilidad para sentir, conocer y regular las emociones propias con efectividad y de acuerdo con las expectativas de la sociedad.

**7 Inteligencia Comunicacional**

Habilidad para identificar e implementar estrategias de comunicación de acuerdo a las situaciones, considerando la naturaleza de su relación con la persona o con la estructura del grupo con el que interactúa.

**8 Tolerancia**

Capacidad para reconocer y aceptar la libertad que tienen los demás para sentir y actuar de una manera distinta a la propia.

**9 Influencia**

Capacidad para manejar y regular las emociones de los demás, a través de la persuasión, logrando con ello la colaboración del grupo.



Perfil de la IE de XY - Tabla de los resultados individuales

Los factores		1 BB	2 MB	3 PM	4 MA	5 AA
Adaptabilidad		●				
Conciencia Emocional				●		
Administración Conducta / Emociones			●			
Empatía			●			
Sensibilidad				●		
Autocontrol			●			
Inteligencia Comunicacional				●		
Tolerancia				●		
Influencia						●

Resultados descriptivos del XY por los factores de IE

El nivel bajo de los factores de Adaptabilidad, Administración de conducta, Empatía y Autocontrol se indica, que tiene dificultades por un lado en reconocer las emociones detrás de las reacciones de los demás, y por otro lado, de regular su comportamiento y reacciones de acuerdo con las expectativas de la comunidad. En las situaciones que provocan emociones personales, pierde el enfoque; y en lugar de continuar o terminar con la tarea actual, sus respuestas o acciones descarrilan a los eventos o las intenciones originales de los participantes.

En situaciones neutrales, cuando los participantes tienen un papel claro y definido bien en el proceso de la colaboración, tiene el poder de dominar la situación con su Influencia e Inteligencia Comunicacional. Puede manejar las opiniones diferentes de él, y puede razonar para resolver las diferencias en puntos de vista racionales.