

# Inteligência Social

## Inteligência Social

WORKSHOP



20 de fevereiro de 2019

Auditório das pedrinhas  
Das 14:30h às 17:30h

Paulo Moreira

certificado por: O EQ-i, o MSCEIT e o ESCI.

utad

Informações e inscrição:  
Gabinete de formação da UTAD  
[abelc@utad.pt](mailto:abelc@utad.pt), 259350541  
<http://gform.utad.pt>



### APRESENTAÇÃO

A Inteligência Social é a base do desenvolvimento pessoal. São as nossas emoções que controlam as nossas decisões e são as nossas decisões que definem o resultado da nossa vida. Este é um facto, uma verdade incontestável.

Então se são as nossas emoções que definem como vai ser a nossa vida, precisamos de ganhar ferramentas para trabalharmos as nossas emoções socialmente. E é aqui que este Workshop faz a diferença.

### OBJETIVOS

Uma das grandes vantagens das pessoas com inteligência social é a capacidade de se automotivar e seguir em frente, mesmo diante de frustrações e desilusões. Entre as características da inteligência social está a capacidade de controlar impulsos, canalizar emoções para situações adequadas, praticar a gratidão e motivar as pessoas, além de outras qualidades que possam ajudar a encorajar outros indivíduos.

## **DESTINATÁRIOS**

Público em geral

## **COMISSÃO ORGANIZADORA**

**Gabinete de Formação da UTAD (GFORM) e Gabinete de Apoio à Inserção na Vida Ativa (GAIVA)**

## **FORMADOR**

**Paulo Moreira** é o único português certificado nas três correntes mundiais da Inteligência Emocional: **o EQ-i, o MSCEIT e o ESCI.**

No âmbito da marca Treino Inteligência Emocional, **Paulo Moreira** já realizou eventos para centenas de pessoas a nível nacional, tendo, igualmente, participado por diversas vezes como orador convidado em palestras e eventos em associações e universidades, assim como ao nível corporativo

Alguma da sua experiência na área:

– Certificado no EQ-i 2.0 e EQ 360, dado pela High Performing Systems e pela Multi-Health Systems (Watkinsville – Geórgia, EUA) – Criada pelo Dr. Reuven Bar-On, esta corrente liga principalmente a Inteligência Emocional ao Bem-Estar.

- Certificado no MSCEIT (Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test), dado pela EI Skills Group, na Universidade de Yale com o Dr. David Caruso (Universidade de Yale – New Haven, EUA) – Criada pelo Dr. John Mayer, Dr. Peter Salovey e Dr. David Caruso, esta é a corrente mais acadêmica da Inteligência Emocional e os seus criadores são os fundadores originais deste conceito.
- Certificado no ESCI (Emotional and Social Competency Inventory), dado pelo Hay Group (Londres, Reino Unido) – Criada pelo Dr. Daniel Goleman, Dr. Richard Boyatzis e pelo Hay Group, esta corrente está mais vocacionada para as empresas.
- Criador da marca ‘Treino Inteligência Emocional’ ®.
- CEO da empresa EQ-TRAINING LDA.

TreinoInteligenciaEmocional

## **PROGRAMA**

### **▪ A Importância dos Relacionamentos Interpessoais**

Entender a importância dos relacionamentos interpessoais no nosso bem-estar psicológico.

### **▪ Reconhecer Emoções nos Outros**

Identificar algumas emoções básicas representadas através de expressões faciais, com base no trabalho de Paul Ekman.

### **▪ O Contágio Emocional**

Como é que as emoções nos contagiam e o impacto que o contágio tem nos resultados da nossa vida.

### **▪ O Efeito Halo**

O Efeito Halo é um tipo de viés cognitivo, em que a nossa impressão geral de uma pessoa influencia como nos sentimos e o que pensamos sobre outras características, mesmo que não estejam correlacionadas. Entender o impacto do Efeito Halo e como utilizá-lo a nosso favor.

### ▪ Endogrupos e Exogrupos

As pessoas tendem a se identificar com os grupos aos quais pertencem, incorporando-os no seu autoconceito. Geralmente, avaliam o próprio grupo de uma forma mais positiva, aderindo a uma estratégia que favorece à preservação do autoconceito e avalia de forma mais negativa os grupos externos. Identificar o impacto desta forma de categorização, no nosso dia-a-dia.

### ▪ A Crítica

A crítica contínua e destrutiva, tem efeitos devastadores nas relações. É responsável por levar relacionamentos amorosos a terminarem e a que equipas de trabalho tenham uma pior performance. Identificar quais são os sinais de uma comunicação negativa.

### ▪ Comunicação Assertiva

A forma influencia o conteúdo da comunicação. Três passos para conseguirmos comunicar de forma mais assertiva e objetiva.

### ▪ Comunicação Ativa e Construtiva

Existem quatro grandes formas que podemos responder numa relação. Identificação da forma mais correta de resposta e quais as três formas menos benéficas para um relacionamento pessoal e profissional.

### ▪ Gestão de Conflitos

Perante um conflito, temos tendência a responder da mesma forma, não nos apercebendo que existem várias formas de abordar um conflito, cada uma com as suas vantagens e

desvantagens. Identificação de cinco formas para respondermos a um conflito.

## **HORÁRIO**

**Das 14:30h às 17:30h**

CARTAZ

## **CARGA HORÁRIA**

Com um total de **3** horas

## **NÚMERUS CLAUSUS**

Mínimo:**40** Máximo:**60**

## **EMOLUMENTO**

**10€** Público em geral

## **LOCAL**

Auditório do Edifício das Pedrinhas

INSCRIÇÕES

## **REGRAS DE INSCRIÇÃO**

As inscrições são formalizadas através do preenchimento On-line do formulário de inscrição e envio da digitalização do seu comprovativo de pagamento por uma das seguintes formas:

- Presencialmente, nas instalações do Gabinete de Formação;
- Por e-mail – @utad.pt;
- Por correio – Gabinete de Formação da UTAD, Quinta de Prados, 5000-801 Vila Real.

Só serão consideradas inscrições completas (com os requisitos todos), ou seja, com a inscrição “on line” com os dados devidamente preenchidos, com a documentação previamente enviada, incluindo comprovativo de pagamento do curso (ex: talão de transferência bancária).

O pagamento pode ser efectuado por:

- Cheque à ordem da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.
- Transferência Bancária – IBAN **PT50 0018 000346205068020 22**

Os formandos deverão fazer prova do pagamento devido (ex: talão de transferência bancária).