



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**CATEDRATICO:**

**LIC. MONICA LISSETH QUEVEDO**

**ALUMNA:**

**DIANA PAOLA HERNANDEZ CADENA**

**MATERIA:**

**DESARROLLO HUMANO**

**TRABAJO:**

**MAPAS CONCEPTUALES**

**CUATRI:**

**6TO**

**PICHUCALCO CHIAPAS A 19 DE JULIO DEL 2020**

# AUTOESTIMA

Es la valoración, percepción o juicio positivo o negativo que una persona hace de sí misma en función de la evaluación de sus pensamientos, sentimientos y experiencias.

## TIPOS DE AUTOESTIMA

### Alta autoestima

Las personas con una alta autoestima se caracterizan por tener mucha confianza en sus capacidades

### Baja autoestima

Las personas con baja autoestima se pueden sentir inseguras, insatisfechas y sensibles a las críticas.

## AUTOESTIMA EN LA ADOLESCENCIA

Es un periodo de crecimiento y desarrollo personal en el que el grupo de iguales, la familia y los medios de comunicación ejercen una fuerte influencia en la valoración propia de cada individuo.

No se trata únicamente del valor que se le da a la apariencia física, sino también a las propias capacidades y habilidades

## AUTOESTIMA Y VALORACIÓN

La autoestima se basa en el valor que una persona se otorga a sí misma, la cual puede ser modificada a través del tiempo y requiere de un conocimiento adecuado y aceptación personal

Una motivación positiva al enfrentarse a una determinada tarea, haciendo hincapié en las cualidades propias

# INTELIGENCIA EMOCIONAL

La Inteligencia Emocional es uno de los conceptos clave para comprender el rumbo que ha tomado la psicología en las últimas décadas.

## EN QUÉ CONSISTE

Siempre hemos oído decir que el Cociente intelectual

Es un buen indicador para saber si una persona será exitosa en la vida

Para tener éxito en la vida eran otras que iban más allá del uso de la lógica y la racionalidad

## ELEMENTOS

Autoconocimiento emocional

Autocontrol emocional

Automotivación

Relaciones interpersonales (o habilidades sociales)

## POR QUÉ LAS EMPRESAS NECESITAN ESTE TIPO DE INTELIGENCIA

Son muchas las corporaciones que invierten grandes sumas de dinero en formar a sus empleados en Inteligencia Emocional

Es casi impensable concebir un comercial de ventas que carezca de habilidades en el trato con los clientes, un empresario sin motivación para la dirección de su compañía