



# **Mi Universidad**

## **Mapa Conceptual**

*Nombre del Alumno: Hogla Rubí Sangeado Domínguez*

*Nombre del tema: Unidad III*

*Parcial: III parcial*

*Nombre de la Materia: Desarrollo Humano*

*Nombre del profesor: Lic. Liliana Villegas López*

*Nombre de la Licenciatura: Lic. Enfermería*

*Cuatrimestre: 6to Cuatrimestre*

**UNIDAD III**

**INTELIGENCIA EMOCIONAL**

la Inteligencia Emocional es un constructo que nos ayuda a entender de qué manera podemos influir de un modo adaptativo e inteligente tanto sobre nuestras emociones como en nuestra interpretación de los estados emocionales de los demás.

**COMUNICACIÓN EMOCIONAL**

La comunicación emocional es, sencillamente, la transmisión de nuestras emociones a otras personas. Es la inclusión de nuestras emociones en lo que comunicamos, es el uso de las emociones para que el mensaje sea más efectivo.

**IMPORTANCIA EMOCIONAL**

1. Evitar conflictos y decisiones.
2. Nuestro interlocutor empatizará mejor con nosotros y sentirá que nos conoce más.
3. Con quien estemos hablando se abrirá y sincerará más.
4. Justificaremos más nuestros actos.

**LIDERAZGO**

Liderazgo convierte una visión en realidad. Para influir sobre los seguidores de modo que muestren disposición al cambio, los líderes necesitan una serie específica de aptitudes que guíen sus acciones.

**QUE REQUIERE**

- Personalidad: entusiasmo, integridad, autorrenovación.
- Análisis: fortaleza, criterio perceptivo.
- Logro: rendimiento, audacia, desarrollo de equipos.
- Interacción: colaboración, inspiración, servicio a los demás.

## LIDERAZGO

Liderazgo convierte una visión en realidad. Para influir sobre los seguidores de modo que muestren disposición al cambio, los líderes necesitan una serie específica de aptitudes que guíen sus acciones.

### QUE REQUIERE EL LIDERAZGO

- Personalidad
- Análisis
- Logro
- Interacción

### INTROVERSIÓN/ ESTROVERSIÓN

La introversión y extroversión expresan la importancia e influencia de otras personas para el individuo. Las personas extrovertidas están adaptadas a la cultura, personas y aspectos que los rodean se esfuerzan por tomar decisiones acordes con las demandas y las expectativas.

### INTUICIÓN/PRACTICIDAD.

## LOS CUATRO PARES

Esta teoría sugiere que hay cuatro pares o divisiones en la personalidad. Ambas partes de cada uno de los cuatro pares de componentes están presentes de alguna forma en todas las personas. La magnitud varía en cuanto a la presencia de cada parte.

### INTUICIÓN/ PRACTICIDAD

La persona intuitiva prefiere las posibilidades, las teorías, las experiencias, el panorama, la innovación y lo nuevo, y se aburre con los pequeños detalles, lo concreto y lo actual, y los hechos ajenos a los conceptos. El tipo práctico prefiere lo concreto, real, objetivo, estructurado, tangible y lo aquí y ahora.

La persona intuitiva prefiere las posibilidades, las teorías, las experiencias, el panorama, la innovación y lo nuevo, y se aburre con los pequeños detalles, lo concreto y lo actual, y los hechos ajenos a los conceptos. El tipo práctico prefiere lo concreto, real, objetivo, estructurado, tangible y lo —aquí y ahora.

