



Súper nota

*Nombre del Alumno: Lizbeth Jiménez
Álvarez*

*Nombre del tema:
Parcial:*

*Nombre de la Materia: Desarrollo
humano*

*Nombre del profesor: Lic. Liliana
Villegas*

*Nombre de la Licenciatura: Lic.
enfermería*

Cuatrimestre: 6 cuatrimestre

INTELIGENCIA EMOCIONAL

¿QUE ES ?

Es uno de los conceptos clave para comprender el rumbo que ha tomado la psicología en las últimas décadas. Es un constructo que nos ayuda a entender de qué manera podemos influir de un modo adaptivo e inteligente.



¿EN QUE CONSISTE?

Consiste en **comprender nuestras propias emociones**, en ser capaces de entender las emociones ajenas y en saber gestionar nuestros estados sentimentales.



CARACTERÍSTICA DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

- La inteligencia tradicional: La inteligencia tradicional, aquella que se mide por variables duras donde la capacidad de la persona está determinada por un CI.
 - Las capacidades emocionales adquiridas: La inteligencia emocional es un concepto que viene de la mano de una nueva concepción mediante la cual se tiene en cuenta que la inteligencia no es pura

CARACTERÍSTICAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL



- Reconocimiento y dominio de emociones: Una persona con este tipo de inteligencia es capaz de reconocer las propias emociones y dominarlas así como también es capaz de reconocer las emociones ajenas.
- Flexibilidad y adaptabilidad: Las personas con una gran capacidad de inteligencia emocional tienen el control de las emociones y, por ende, presentan, frente a los diferentes desafíos cotidianos, una alta flexibilidad y adaptabilidad a los cambios imprevistos.

- **Empatía:** La empatía es la capacidad de ponerse en el lugar de la otra persona, vivenciar lo que la otra persona siente. En otras palabras la empatía es comprender emocionalmente lo que le sucede a otra persona.
- **Educación de las emociones:** es preciso y posible, según la inteligencia emocional, reeducar aquellas emociones dañinas y transformarlos en sentimientos positivos que ayuden a cada persona en su vida y en relación con otras personas.

CARACTERÍSTICAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

HABILIDADES

BENEFICIOS

1. HABILIDAD DE CONTROLAR IMPULSOS Y EMOCIONES

Buena toma de decisiones, compromiso y adaptabilidad.

2. CAPACIDAD DE RECONOCER LAS PROPIAS EMOCIONES

Autoconfianza y capacidad para reconocer fortalezas y debilidades.

3. CAPACIDAD DE RECONOCER LAS EMOCIONES DE LOS DEMÁS

Empatía alta y capacidad de entender las dinámicas sociales.

4. HABILIDAD PARA CONSTRUIR BUENAS RELACIONES

Buena comunicación, capacidad para motivar, trabajo en equipo y buena gestión de conflictos.

OBERLO

OBERLO

- **Solidaridad con otros:** Una persona con alta inteligencia emocional tendrá el sentimiento de solidarizarse en relaciona a otros.
 - **Asertividad:** Una persona con alta inteligencia emocional reconoce aquello que desea y sabe cómo lograrlo puesto que tienen un equilibrio entre sus emociones.
- **Capacidades para liderar:** Una persona que tenga en consideración estas características podrá ser un líder para otros, puesto que, a pesar de las dificultades una persona con inteligencia emocional no se abrumba por los desafíos que se le presenten.

COMUNICACIÓN EMOCIONAL

En opinión de Domenec Benaiges (2014), la comunicación es el acto de transmitir correctamente un mensaje entre, mínimo, dos personas. Comunicar no implica únicamente enviar el mensaje sino hacer llegar su contenido a la otra persona.

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 DE LA COMUNICACIÓN EMOCIONAL

Existen cuatro razones para aprender a comunicarse emocionalmente:

- **Evitar conflictos y discusiones.**
- **Nuestro interlocutor empatizará mejor con nosotros y sentirá que nos conoce mas.**
- **La persona con la que estemos hablando se abrirá y sincerará mas.**
- **Justificaremos mas nuestros actos.**

LIDERAZGO

¿QUE ES?

El liderazgo es el arte de hacer que alguien haga lo que tú quieres hacer porque él o ella quiere hacerlo. El liderazgo consiste en asegurarse que todas las personas tengan todo lo que necesitan para realizar la misión de la organización.



ACTITUDES DEL LIDERAZGO

- **Habilidades de liderazgo:** los líderes poseen atributos (creencias, valores, ética, carácter, conocimiento, valentía y destrezas) que hacen que la gente se sienta orgullosa.
- **Visión:** los líderes tienen la capacidad de incrementar la productividad en las áreas más necesitadas de mejoras.

8 actitudes para ser un buen líder

Para los trabajadores de una empresa resulta difícil encontrar un buen líder que sea creíble y digno de confianza

- 1 Credibilidad**
Realiza todo lo que prometes hacer, que no quede sólo en habladurías
- 2 Valentía**
Hacer lo correcto rara vez es fácil. En ocasiones los líderes eligen el camino equivocado
- 3 Responsabilidad**
Deja de planear excusas al momento de tomar decisiones
- 4 Convicciones**
La gente admira a los líderes que saben en lo que creen y lo valoran
- 5 Transparencia**
El poder se gana mediante el intercambio de conocimiento
- 6 Honestidad**
Los líderes deben ser honestos consigo mismos y los demás
- 7 Justicia**
Toma en cuenta tus valores antes de querer llegar a la perfección

- **Desarrollo de equipos:** los líderes desarrollan equipos de alto rendimiento que se unen para colaborar en una misión o meta común.
- **Resolución de conflicto con ganancia por ambas partes:** los líderes pueden efectivamente resolver desacuerdos y conflictos.
- **Evaluación exacta y rápida de la situación:** los líderes asumen la responsabilidad cuando la situación lo demanda y hacen que las cosas correctas se hagan a tiempo.

5 actitudes de un buen líder

- Tiene capacidad de honestidad y compromiso.
- Apasionado y creativo.
- Es responsable y se preocupa por los resultados.
- Inspira y coordina.
- Puede delegar.

- **Capacitación/preparación:** los líderes saben que hasta los errores pueden ser oportunidades de aprendizaje.
- **Compromiso de participación del empleado:** los líderes promueven el sentido de pertenencia al involucrar a los empleados en el proceso de toma de decisiones y planificación.

TRES TEORIAS DEL LIDERAZGO

Bernard Bass expone tres maneras básicas:

- ❖ Teoría del Atributo: algunas veces los atributos de la personalidad pueden llevar a las personas de una manera natural a funciones de liderazgo, aunque esto no es común.



- ❖ Teoría de Grandes Acontecimientos: una crisis o un acontecimiento importante puede generar cualidades extraordinarias de liderazgo en una persona ordinaria.
- ❖ Teoría del Liderazgo Transformador: las personas pueden decidir convertirse en líderes aprendiendo destrezas de liderazgo.

LAS DOS CLAVES MAS IMPORTANTES DEL LIDERAZGO

La comunicación efectiva por parte del liderazgo en tres áreas cruciales es importante para ganar la confianza de la organización y de los asociados:

- Ayudar a los empleados y miembros a entender la estrategia global de la organización.

10 RASGOS FUNDAMENTALES DE UN BUEN LIDER



- Ayudar a los empleados y miembros a entender cómo pueden contribuir para lograr objetivos claves.
- Compartir información con los empleados y miembros sobre la situación de la organización y la manera en que la función del empleado o del miembro está relacionada con los objetivos estratégicos de la organización.

ONCE PRINCIPIOS DEL LIDERAZGO

- Conózcase a sí mismo y trate de mejorar.
 - Sea técnicamente capaz
- Busque y asuma la responsabilidad por sus acciones.
 - Tome decisiones firmes y oportunas.
 - Mantenga informada a las personas.
- Desarrolle un sentido de responsabilidad en los demás.
- Asegúrese que las tareas se entiendan, se supervisen y se cumplan.
- Prepare a sus empleados como un equipo.
- Use toda la capacidad de su organización.
 - Predique con el ejemplo.
- Conozca a sus empleados y vele por su bienestar.

PRINCIPIOS DEL LIDERAZGO

- **Liderazgo** es estar dispuesto a arriesgarse.
- **Liderazgo** es sentir pasión por hacer una diferencia en los demás.
- **Liderazgo** es sentirse insatisfecho con la realidad actual.
- **Liderazgo** es tomar responsabilidad cuando los demás están presentando excusas.
- **Liderazgo** es ver las posibilidades que ofrece una situación, cuando los demás sólo ven las limitaciones.
- **Liderazgo** es estar preparado para sobresalir en medio de una muchedumbre.
- **Liderazgo** es tener una mente y corazón abiertos.
- **Liderazgo** es hacer que un sueño se convierta en realidad.

LIDERAZGO ES INFLUENCIA

El diccionario de la Herencia Americana dice que el Liderazgo es el conocimiento, las actitudes y las conductas utilizadas para **influir** sobre las personas para conseguir la misión deseada. En otras palabras, liderazgo es la acción de lograr que las personas se identifiquen con una misión o visión para que trabajen en su realización.



LIDERAZGO TRANSFORMADOR

Terry Anderson y otros teóricos abogan por el liderazgo transformador que es enfocado en fortalecer y reconocer el valor de todas las personas. El liderazgo transformador incluye visión, planificación, comunicación y acción creativa.



De acuerdo con la teoría del liderazgo transformador, los líderes toman acciones que:

- Tienen un efecto positivo y unificador. Ayudan a establecer la visión, los valores y las creencias.
- Conducen al cumplimiento de metas.
- Ayudan a establecer metas y crear un ambiente participativo en el cual los demás puedan cumplir con éxito las actividades laborales.
- Enfatizan el desarrollo personal y la productividad organizativa mediante la eliminación de obstáculos y la mayor participación de los seguidores.

ESTILOS PERSONALES

Estilo personal es la manera en la que interactuamos y respondemos a las personas, cosas, situaciones y tiempo, es el filtro por el cual vemos el mundo. Es importante recordar que no hay una manera correcta o equivocada de ser. Todos tenemos personalidades moldeadas de forma diferente.

LOS CUATRO PARES

Introversi3n/Extroversi3n

La introversi3n y extroversi3n expresan la importancia e influencia de otras personas para el individuo. Las personas que son introvertidas tienden a tomar decisiones de alguna manera independientemente de las restricciones o presiones de la situaci3n, cultura, personas o aspectos que los rodean. Las personas extrovertidas est3n adaptadas a la cultura, personas y aspectos que los rodean, se esfuerzan por tomar decisiones acordes con las demandas y las expectativas.



Intuici3n/Practicidad

La persona intuitiva prefiere las posibilidades, las teorías, las experiencias, el panorama, la innovaci3n y lo nuevo, y se aburre con los pequeñitos detalles, lo concreto y lo actual, y los hechos ajenos a los conceptos. El tipo pr3ctico prefiere lo concreto, real, objetivo, estructurado, tangible y lo "aquí y ahora".

Intuici3n/Practicidad.

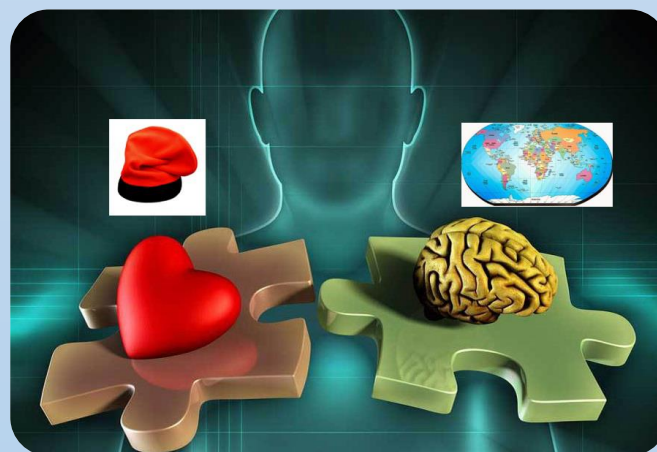
La persona intuitiva prefiere las posibilidades, las teorías, las experiencias, el panorama, la innovaci3n y lo nuevo, y se aburre con los pequeñitos detalles, lo concreto y lo actual, y los hechos ajenos a los conceptos. La persona intuitiva piensa y debate en saltos espont3neos de intuici3n que pueden omitir o descuidar detalles. Este tipo de persona resuelve f3cilmente los problemas, aunque puede tener una tendencia a cometer errores de hecho.

El tipo pr3ctico prefiere lo concreto, real, objetivo, estructurado, tangible y lo "aquí y ahora." Una personalidad perceptiva muestra impaciencia con la teoría y lo abstracto, y desconfía de la intuici3n. El tipo perceptivo piensa con cuidado, con exactitud al detalle, recuerda los hechos reales y comete pocos errores de hecho, pero posiblemente pierde el concepto del panorama global.



Sentimiento/Pensamiento

El tipo sensitivo hace juicios sobre la vida, las personas, los acontecimientos y las cosas basadas en empatía, calidez y valores personales. El pensador est3 m3s interesado en la l3gica, el an3lisis y las conclusiones verificables que en la empatía, los valores y la calidez personal.



PERCEPCI3N

- Es la manera en que nuestro cerebro organiza estos sentimientos (sensaciones) para interpretarlos, es decir, reconoce a los objetos, que proviene de combinar las sensaciones con la memoria de las experiencias anteriores.



Percepci3n/Juicio

El perceptivo es un recopilador de informaci3n, siempre quiere saber m3s antes de decidir. En consecuencia, el tipo perceptivo es abierto, flexible, adaptable, se abstiene de juzgar, y es capaz de ver y apreciar todos los aspectos de un punto. El juzgador es decisivo, firme y seguro, establece metas y las sigue. El juzgador quiere cerrar libros, tomar decisiones y avanzar al siguiente proyecto.

AFECTOS

El afecto es un fenómeno psicológico que, de un modo u otro intuimos que es importante para nuestras vidas. Aparece siempre en las conversaciones cuando hablamos sobre relaciones personales, o cuando nos da por reflexionar sobre el amor. En la vida cotidiana una variedad de afectos regula el interés, el compromiso, el aburrimiento, la frustración y su conexión con el mundo puede ser ordenada en una dimensión placer -displacer

EL AFECTO



AUTOESTIMA

Es la confianza en la eficacia de la propia mente, en la capacidad de pensar, de tomar decisiones de vida y de búsqueda de la felicidad.

La autoestima, plenamente consumada, es la experiencia fundamental de que podemos llevar una vida significativa y cumplir sus exigencias.

Más concretamente, podemos decir que la autoestima es lo siguiente:

- La confianza en nuestra capacidad de pensar, en nuestra capacidad de enfrentarnos a los desafíos básicos de la vida.
- La confianza en nuestro derecho a triunfar y a ser felices; el sentimiento de ser respetables, de ser dignos, y de tener derecho a afirmar nuestras necesidades y carencias, a alcanzar nuestros principios morales y a gozar del fruto de nuestros esfuerzos.

RESPECTO A TI MISMO

Respetarnos a nosotros mismos es vivir conscientes de nuestra propia integridad y, por lo tanto, también de la integridad de los otros. Se deriva de la dignidad humana y nos hace capaces de vernos como personas completas, integrales y con valor intrínseco.



EL RESPETO A UNO MISMO

El respeto a uno mismo nos permite ser lo que somos y actuar en consonancia con ello, por lo tanto, nos da la posibilidad de reconocer lo que es constructivo para uno mismo y los que nos rodean y saber cuándo y cómo responder a las demandas de los demás.

El respeto a uno mismo conlleva el autocontrol, el equilibrio en la expresión de sentimientos y emociones, la habilidad para valorar, priorizar y tomar las mejores decisiones.

"El respeto por uno mismo es la piedra angular de toda virtud." John Herschel

6 PILARES PARA LA AUTOESTIMA

- Vivir de manera consciente
- Aceptación
- Responsabilidad
- Autoafirmación
- Propósito
- Integridad

PILARES DE LA AUTOESTIMA

Branden propone que la autoestima se asienta en estos 6 pilares:

1. Vivir conscientemente
2. Aceptarse a si mismo
3. Autorresponsabilidad
4. autoafirmación.
5. Vivir con propósito
6. Integridad personal

PROMOCION DE UNA SANA AUTOESTIMA

Las personas con una autoestima sana confían en sus recursos, en aquello que son capaces de hacer, pensar y sentir, y esto les permite creerse aptos para enfrentarse e interaccionar con el mundo, aportar soluciones e ideas y provocar cambios positivos en ellos y en lo que les rodea.



Claves imprescindibles para poseer una autoestima sana:

- Vivir el presente.
- Tener una visión positiva.
- Aceptar que se está en continuo desarrollo.
- Aceptarse a si mismo.
- Ser responsable, no culpable.
- Reconocer los logros y capacidades.
- Vivir con propósitos claros y objetivo bien definido .
- Salir de nuestra zona de confort.
- Trabajar los pensamientos limitantes y lenguaje verbal.
- Hacer deporte.

CONSEJOS sencillos para MEJORAR TU AUTOESTIMA:

- 1** Cambia los pensamientos negativos sobre ti. Es muy importante que conozcas tus fortalezas y debilidades, pero no te enfoques sólo en tus debilidades, debes tener presente siempre tus fortalezas y pensar en cómo hacerlas crecer. Desahúte de esos pensamientos negativos y róchelos de aquellas personas o situaciones que atraen esos pensamientos.
- 2** Aprende de los errores. Cada error es una oportunidad de aprendizaje. Todos cometemos errores y el reto está en aprender de ellos. Jamás dejes de intentarlo.
- 3** La perfección no existe. Algunas personas buscan ser perfectos en todo para lograr algo. Por ejemplo: no voy a buscar trabajo hasta que hable inglés. Lánzate y haz las cosas, no tienes nada que perder y mucho que ganar.
- 4** Vive nuevas experiencias. El conocer de todo siempre te ayudará en algo. Ve a museos, lee, practica con nuevas personas, haz cosas que nunca has hecho. Todo te ayudará a crecer y a conocer más.
- 5** Conoce muy bien qué puedes cambiar y qué no. Hay cosas que se pueden cambiar como el aprender algo o el ser mejor en algo, y otras que no como la estatura. Cambia todo aquello que no te haga feliz y empieza ahora mismo, no lo dejes para mañana.
- 6** Vive tu vida! Haz lo que te guste y lo que te apasione, no dejes que la vida se te vaya pensando en el "hubiera" o pensando en lo afortunados que son otras personas y en lo desafortunado que eres tú. Vive tu vida, ve lo bueno que tienes y busca tu felicidad, nadie lo hará por ti.

Recuerda que tu autoestima puede ser afectada por los demás, pero sólo tú eres responsable de ella y tú sabes hasta dónde te pueden lastimar los comentarios y acciones de los demás. Eres único y especial.

PERSONALIDAD SALUDABLE

Expertos en psicología sostienen que la personalidad se crea a partir de cinco pilares.

Extraversión, apertura a la experiencia, amabilidad, consciencia y neuroticismo.

Cada uno de estos rasgos tiene un número de sub características que definen la forma de ser de cada individuo.



¿Cómo es una personalidad saludable?

Entre los rasgos que se identificaron en el estudio, está una alta apertura a sentimientos. También, bajos niveles de hostilidad agresiva, mucha calidez, emociones positivas y la capacidad de ser directo.

AMOR

El amor romántico es uno de esos fenómenos que han inspirado a muchos filósofos. Aunque su complejidad ocasione una gran dificultad a la hora de estudiarlo, todo el mundo ha experimentado alguna vez en su vida este fuerte sentimiento que dirige todos nuestros sentidos y nos impulsa a estar con la persona amada.



Las investigaciones recientes concluyen que el amor es un impulso y una motivación más que una emoción. Nos hace sentir que estamos en lo más alto, pero también puede llevarnos a la autodestrucción si no sabemos gestionar correctamente el desamor.



La psicología del amor y su relación con las drogas

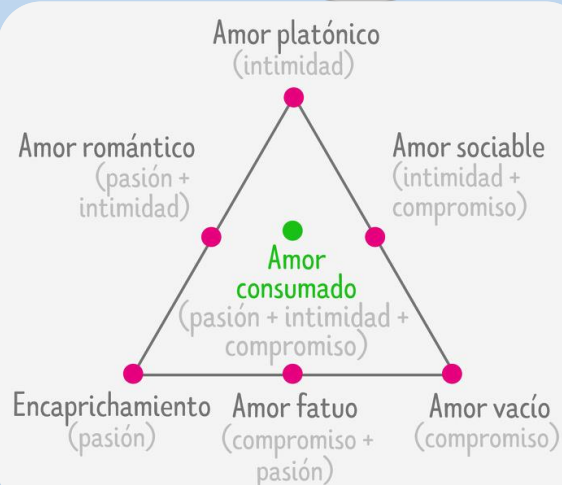
Una antropóloga, bióloga e investigadora del comportamiento humano, la comunidad científica dio más peso a la idea de que el amor es un impulso y una motivación. Su investigación confirmó que se activan dos importantes áreas relacionadas con las conductas motivantes: el núcleo caudado y el área tegmental ventral (ATV), ambas regiones muy inervadas por neuronas dopaminérgicas y relacionadas con la repetición de conductas placenteras como el sexo o las drogas.



El amor modifica nuestro cerebro e induce a cambios en nuestro sistema nervioso central, pues activa un proceso bioquímico que se inicia en el córtex, da lugar a respuestas fisiológicas intensas y produce una gran sensación de euforia (similar al de algunas drogas como la cocaína), aunque también tiene un efecto sobre las áreas intelectuales del cerebro y puede afectar a nuestros pensamientos. Dicho de otro modo, cuando no enamoramos... ¡estamos drogados!

De la locura del enamoramiento a la racionalidad del amor

Para John Gottman, autor del libro Principia Amoris: The New Science of Love, el amor romántico tiene tres fases bien diferenciadas que van apareciendo de forma secuencial, del mismo modo en el que las personas nacen, crecen y envejecen. Estas fases son: la limerencia (o enamoramiento), amor romántico (construcción de lazos afectivos) y amor maduro.



No todo el mundo supera estas fases, pues del proceso de la intensa cascada química del enamoramiento hay que dar paso a un amor más consolidado que se caracteriza por una confianza más profunda, donde se deben tomar decisiones más racionales y donde la negociación se convierte en una de las claves para la construcción de un compromiso real y leal.

Hormonas y neurotransmisores relacionados con el enamoramiento y el amor

Algunos investigadores han intentado averiguar qué ocurre exactamente en nuestro cerebro, que neurotransmisor y hormonas intervienen en este fenómeno y por qué cambian nuestros pensamientos y nuestra conducta cuando alguien nos conquista.

La Dra. Theresa Crenshaw, en su libro *La alquimia del amor y la lujuria*, explica que no cualquiera puede hacernos sentir esta mágica sensación, pero cuando el enamoramiento ocurre, entonces, y solo entonces, la cascada de neuroquímicos del enamoramiento estalla para cambiar nuestra percepción del mundo.

GENITALIDAD

La **genitalidad** hace referencia al aspecto más corporal de la sexualidad, centrándose en los genitales (masculinos y femeninos). Es un concepto parcial del sexo del individuo y de su conducta sexual, reduciendo ambos conceptos al aspecto anatómico fisiológico de los órganos genitales o reproductores.



La sexualidad y la genitalidad no son lo mismo, sin embargo se entrelazan en una dimensión relacional donde la analogía es la función básica de la sexualidad y requiere, exige, no solo el deseo sino la apertura y la atención hacia el otro a través del afecto, la comunicación y la duración.

La **sexualidad humana** de acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS) se define como: Un aspecto central del ser humano, presente a lo largo de su vida. Abarca al sexo, las identidades y los papeles de género, el erotismo, el placer, la intimidad, la reproducción y la orientación sexual.

Sexualidad Humana



Spencer A
Rathus

La sexualidad es mucho más amplia que la genitalidad, ya que incluye todas las experiencias placenteras. Es por eso por lo que la sexualidad se define en relación con el placer, y el placer genital es uno de los placeres posibles.



EROTISMO

El erotismo es la sensación física y emocional que despierta en una relación donde no necesariamente tiene que ver el amor, sino solamente la atracción, no es fijo ni privativo. El erotismo da mucho placer, tiene muchos significados y representaciones de tipo cultural, esta presente en un vínculo que tiene que ver con la sensualidad, que se puede llevar al terreno sexual o no, que puede quedarse en los terrenos de lo imaginario y de los símbolos y significados.

DESARROLLO HUMANO Y TRASCENDENCIA

La trascendencia es la armonía entre la vida interna y la vida exterior, es la creencia en la vida humana de que cada uno de nosotros vino de algún lugar, y está destinado a algún lugar específico, es también es la capacidad humana por la excelencia, es la aptitud que tiene el ser hombre de decidir sus acciones, de elegir la calidad de vida que desea y de esforzarse en llegar a sus metas.



Es cambiar de punto de vista, ponerse en los zapatos del otro, buscar un sentido general a la realidad y llegar a que la vida tenga sentido para él. Realmente en la sociedad en que nos encontramos es consumista, se le da más importancia a tener algo material, algo tangible, algo como el dinero, poder tener riquezas, sin tener importancia de conocerse a sí mismo.

La trascendencia tiene que ver con el enfrentamiento a esta realidad interior, elegir estar o no bajo la influencia de nuestro pasado. Ya que si no dejamos lo malo a un lado, no podríamos disfrutar del presente, de nuestro aquí y ahora. Siento que tenemos la necesidad de la satisfacción física, de alimentarse, de la seguridad de su porvenir, pero también de la necesidad de realizarnos personalmente en todos los ámbitos, con nuestras familias, amigos, pareja, laboral y también la necesidad espiritual.

Lo más importante de la trascendencia es la personalidad de cada individuo, lo que lo constituye un ser absolutamente peculiar y diferenciable de todos, la personalidad está compuesta de un conjunto de características que funcionan de una manera coherente.



TRASCENDENCIA HUMANA

La trascendencia es la capacidad humana por excelencia, es la aptitud que tiene el ser humano de decidir sobre sus acciones, de elegir la calidad que tenga su vida y de esforzarse en llegar a sus metas. Es cambiar de punto de vista, ponerse en los zapatos del otro, buscar un sentido global a la realidad y a la vida y llegar a que la vida tenga sentido para él.



La trascendencia tiene que ver con el enfrentamiento a esta realidad interior, elegir estar o no bajo la influencia de las cosas de su pasado. Porque la acción es como un vector que sale de adentro de uno y que lleva con él la intensidad y las vibraciones que uno tiene en su interior.

La trascendencia sería la parte final de este recorrido donde el ser busca regresar a su realidad original. Es como la historia de un ser humano que pasa por el estado de la niñez, disfruta de los juegos, y luego se despiertan en él otras necesidades, deseos y capacidades que desea expresar. Se despiertan en él naturalmente de acuerdo con la etapa de su vida.



CARACTERISTICAS DE LA PERSONA TRASCENDENTE

La forma más simple de definir lo que es una persona Trascendental es: una persona con la habilidad de hacer realidad sus sueños. Algunos argumentarán que "todas las personas pueden hacer realidad sus sueños, si se esfuerzan" lo cual es cierto.

No es tarea fácil reconocer a un trascendental, aunque los trascendentales tienen la tendencia a "atraerse" mutuamente. En lo general, los Trascendentales son personas soñadoras, que se adaptan a la Realidad pero sin llegar a aceptarse por completo como parte de ella.

La mayor parte de la población trascendental está en los niños pequeños, cuyas mentes no están conscientes de la Realidad por lo que no la aceptan. Sin embargo, conforme crecen y reconocen la Realidad como algo verdadero, van perdiendo los rasgos de Trascendentalidad. En este punto, los trascendentales se dividen a dos caminos:
Los trascendentales formados y los natos.

Los Trascendentales formados mantienen su Trascendentalidad gracias a que son criados bajo medidas que les producen un aislamiento del "mundo Real", o una sobreexposición a "mundos de fantasía".
Los Trascendentales natos son personas que sin importar su forma de crianza mantienen siempre su Trascendentalidad.