



Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno ING. CHRISTIAN ESTEVEZ HIDALGO

Nombre del tema DESARROLLO HUMANO UNIDADES III Y IV

Parcial II

Nombre de la Materia DESARROLLO HUMANO

Nombre del profesor LIC. MARÍA ELENA YÁÑEZ GARCÍA

Nombre de la Licenciatura DERECHO

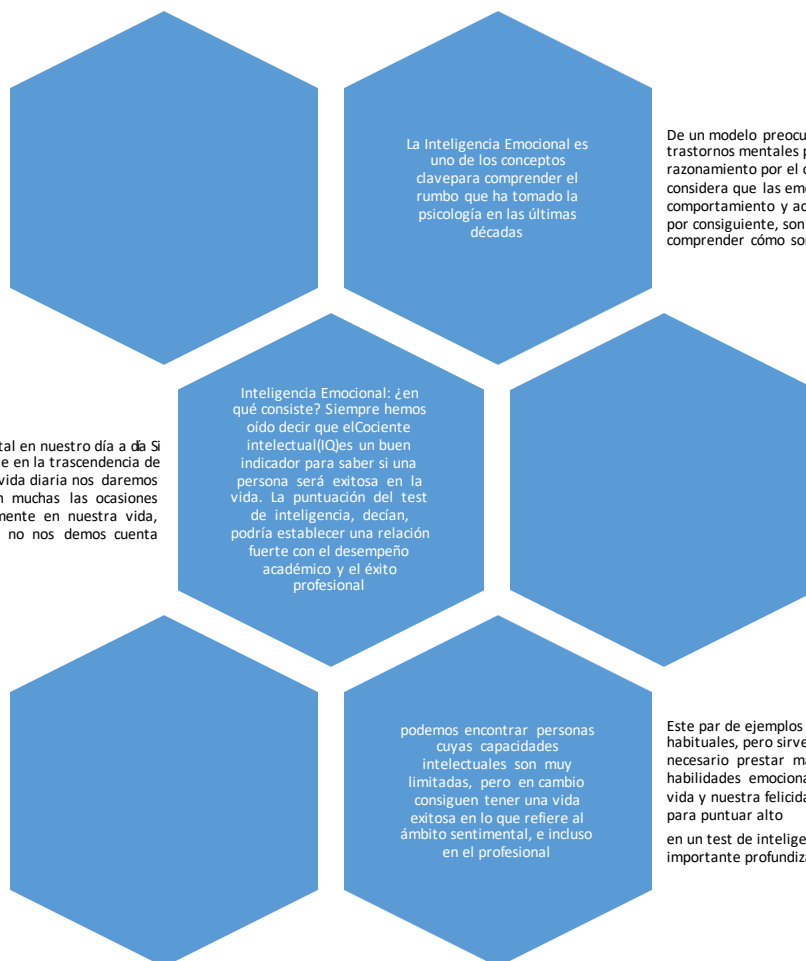
Cuatrimestre

Tuxtla Gutiérrez, 12 de junio del 2022

UNIDAD 3 INTELIGENCIA EMOCIONAL



Las emociones juegan un papel vital en nuestro día a día. Si pensamos detenidamente en la trascendencia de nuestras emociones en nuestra vida diaria nos daremos cuenta rápidamente que son muchas las ocasiones en que éstas influyen decisivamente en nuestra vida, aunque no nos demos cuenta.



De un modelo preocupado fundamentalmente en los trastornos mentales por un lado y por las capacidades de razonamiento por el otro, se ha pasado a otro en el que se considera que las emociones son algo intrínseco a nuestro comportamiento y actividad mental no patológica y que, por consiguiente, son algo que debe ser estudiado para comprender cómo somos.

Este par de ejemplos llevados al extremo son poco habituales, pero sirven para percatarse de que es necesario prestar más atención a esta clase de habilidades emocionales, que pueden marcar nuestra vida y nuestra felicidad tanto o más que nuestra capacidad para puntuar alto en un test de inteligencia convencional. Para eso es importante profundizar en la Inteligencia Emocional.

CARACTERÍSTICAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

La inteligencia emocional surge como un concepto completamente novedoso acuñado del escritor, psicólogo y profesor de la Universidad de Harvard Daniel Goleman en el año 1995, quien escribió un libro titulado «La inteligencia emocional».

La inteligencia tradicional, aquella que se mide por variables duras donde la capacidad de la persona está determinada por un CI (coeficiente intelectual) que indica cuán inteligente (capacidades académicas) tiene, no llegaba a explicar por qué en ciertos casos una persona con un reducido CI llegaba a alcanzar resultados tan positivos a nivel social; alta estima, gran respeto, grandes logros a nivel personal, etc.

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 y exclusivamente una cuestión de capacidades innatas sino que, por el contrario el cerebro aprende a lo largo de toda la vida de la persona y ésta será mediada en gran parte por la inteligencia emocional.

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.

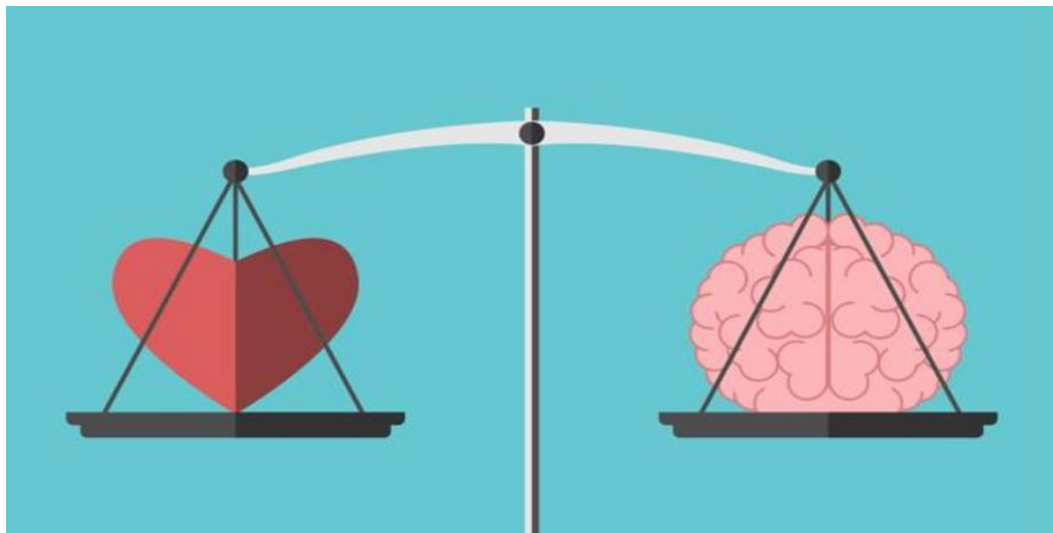
Educación de las emociones Hace varias décadas atrás se creía que las emociones no eran posibles educarlas, ni siquiera se las tenía en consideración. Hoy en día es preciso y posible, según la inteligencia emocional, reeducar aquellas emociones dañinas (sentimientos de rencor, ira, odio, etc.) y transformarlos en sentimientos positivos que ayuden a cada persona en su vida y en relación con otras personas.

Solidaridad con otros Una persona con alta inteligencia emocional tendrá el sentimiento de solidarizarse en relación a otros. Este concepto no sólo incluye cuestiones económicas o materiales sino que, también, implica la solidaridad desde lo emocional, la contención o la palabra que otra persona necesita.

Asertividad Una persona con alta inteligencia emocional reconoce aquello que desea y sabe cómo lograrlo puesto que tienen un equilibrio entre sus emociones. Es decir sus emociones no le dominan sino que utiliza el reconocimiento de estas para su beneficio y el de los demás.

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 abruma por los desafíos que se le presenten.

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 y comprender más allá de lo que expresan las palabras.



1. Evitar conflictos y discusiones. La gente no podrá criticar nuestros argumentos ni nuestras opiniones, porque estarán basados en nuestras emociones y sensaciones.

2. Nuestro interlocutor empatizará mejor con nosotros y sentirá que nos conoce más. Hablar de nuestras emociones permite que el otro nos conozca más profundamente. De esta forma podremos generar más proximidad con alguien que acabemos de conocer

3. La persona con la que estemos hablando se abrirá y sincerará más. La comunicación emocional expone y a la vez protege nuestros sentimientos. Eso, por contagio emocional, provocará que nuestro interlocutor haga lo mismo. Suele ocurrir que la persona con la que hablamos termina copiando inconscientemente nuestro estilo de comunicación

4. Justificaremos más nuestros actos. Al hablar de nuestras emociones, podremos legitimar mejor lo que hagamos. La gente entenderá que son las emociones las que nos han movido a actuar como actuamos y que no lo hacemos por capricho, azar o incluso premeditación. Y eso siempre es más comprensible y aceptable porque de forma implícita estaremos aportando nuestros motivos en forma de emociones.

La reflexión sobre estas cuatro razones podrá, sin duda, ayudarnos a entender la enorme mejora de los aspectos relacionales en los diversos ámbitos en los que nos movemos, además de constatar su importancia en la búsqueda de empleo a través de la entrevista

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EMOCIONAL

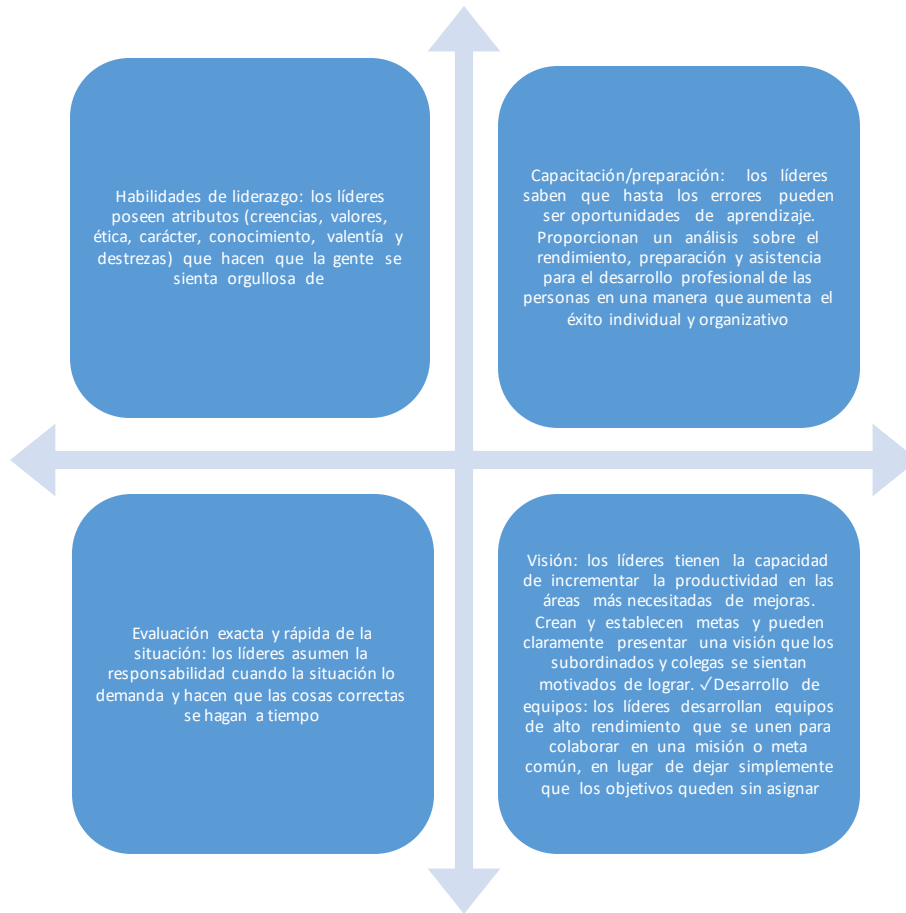
✓ Personalidad: entusiasmo, integridad, autorrenovación.
✓ Análisis: fortaleza, criterio perceptivo. ✓ Logro: rendimiento, audacia, desarrollo de equipos. ✓ Interacción: colaboración, inspiración, servicio a los demás.

LIDERAZO

Atributos de un Líder —La esencia misma de liderazgo es tener visión. Tiene que ser una visión que se debe expresar clara y vigorosamente en cada ocasión. ||— Theodore Hesburgh, presidente de la Universidad de Notre Dame 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. Estas aptitudes se pueden concebir como las herramientas interiores para motivar a los empleados, dirigir los sistemas y procesos, y guiar a la organización hacia metas comunes que le permitan alcanzar su misión



LAS APTITUDES DE LIDERAZGO



Las **5** características de un buen **LÍDER** hoy



TRES TEORÍAS DE LIDERAZGO



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. También



se le conoce como la teoría del —líder que nace o líder natural. Hemos conocido algunas personas así, como el entrenador de la escuela secundaria, el líder del grupo explorador, el profesor o un buen jefe. Algunas personas tienen el talento natural para dirigir a otras.



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. Ésta es la teoría más aceptada hoy y es la premisa en la que se basa este manual

Se le conoce como la teoría del —líder que nace o líder natural. Hemos conocido algunas personas así, como el entrenador de la escuela secundaria, el líder del grupo explorador, el profesor o un buen jefe. Algunas personas tienen el talento natural para dirigir a otras. ✓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. Esta es la teoría más aceptada hoy y es la premisa en la que se basa este manual. Cuando las personas le están decidiendo que lo respetan como líder, no están pensando en sus atributos. Están observando sus acciones para saber quién es usted realmente, si es respetable, si se debe confiar en usted o si usted puede hacer un mal uso de autoridad por interés personal. Los buenos líderes tienen una personalidad honorable, son flexibles en su estilo personal y de liderazgo, y han puesto la misión de la organización por encima de su propio interés y reconocimiento personal. Los líderes respetados se concentran en lo que son, lo que saben y lo que hacen. ¿Qué motiva a una persona a seguir a un líder? Los empleados quieren ser guiados por personas que respetan, por personas que les ofrecen respeto y por personas que tienen un sentido de dirección o visión que puede ser claramente articulado. Las Dos Claves Más Importantes de Liderazgo La confianza depositada en un liderazgo sólido es un indicador confiable de la satisfacción de los empleados y los asociados en una organización. La comunicación efectiva por parte del liderazgo en tres áreas cruciales es importante para ganar la confianza de la organización y de los asociados

Ayudara los empleados y miembros a entender la estrategia global de la organización. ✓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. Un líder debe ser confiable y estar dispuesto a comunicar una visión sobre la dirección futura de la organización.

Once Principios de Liderazgo Cuando se refiere a la responsabilidad compartida, los buenos líderes saben el concepto de —ser, hacer, conocer, inherente en estos once principios: Conózcase a sí mismo y trate de mejorar. Fortalezca sus habilidades de liderazgo leyendo, estudiando, tomando clases apropiadas, etc. Sea técnicamente capaz. Como líder, debe conocer su trabajo y tener un conocimiento sólido del trabajo de sus empleados.

Liderazgo es Influencia Definición de Liderazgo: Liderazgo es un tema que ha recibido mucha atención en la administración, los negocios y las organizaciones comunitarias. Todos saben que liderazgo existe, pero pocos pueden definirlo. Liderazgo involucra influir de alguna manera sobre los empleados, miembros o —seguidores para llevar a cabo las metas de la organización o del grupo.

Estilos Personales Cada uno tiene una manera preferida de comportarse. Sin embargo, los estilos preferidos no son la mejor manera de responder a una situación o a una persona en particular. La flexibilidad de estilo se refiere a nuestra habilidad y necesidad de usar el estilo que mejor responda a las necesidades de una situación o persona en particular para que así nos convirtamos en líderes más efectivos

Busque y asuma la responsabilidad por sus acciones. Busque maneras de conducir a su organización hacia nuevos horizontes. Y cuando las cosas vayan mal, no culpe a los demás. Analice la situación, tome la acción correcta y avance hacia el próximo reto. Tome decisiones firmes y oportunas. Utilice herramientas apropiadas para la resolución de problemas, toma de decisiones y planificación. Mantenga informada a las personas. Sepa cómo comunicarse con los empleados, directivos y otras personas claves dentro de la organización



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.

Introversión/Extroversión La introversión y extroversión expresan la importancia e influencia de otras personas para el individuo. Las personas que son más introvertidas que extrovertidas tienden a tomar decisiones de alguna manera independientemente de las restricciones o presiones de la situación, cultura, personas o aspectos que los rodean

Sentimiento/Pensamiento El tipo sensitivo hace juicios sobre la vida, las personas, los acontecimientos y las cosas basadas en empatía, calidez y valores personales. En consecuencia, el tipo sensitivo está más interesado en las personas y los sentimientos que en la lógica, el análisis y las cosas impersonales, así como en la conciliación y armonía, antes que estar a la cabeza o lograr metas impersonales. En general, se lleva bien con las personas

FACTOS Dos resúmenes previos de los cambios en la visión psicoanalítica del afecto (Emde, 1980; Emde, 1988) describen el cuadro de los movimientos hacia un modelo de organización. Los cambios comenzaron en algunos de los posteriores pensamientos de Freud, pero también a partir de él se fueron incorporando cambios radicales en el mundo clínico y científico

RESPECTO A SI MISMO Culturalmente a veces se piensa que como el respeto es algo que se debe ganar, tenemos que vivir peleando por él. De ahí se deriva que en ocasiones el autorrespeto sea visto como la manera de defendernos ante supuestos ataques de los demás, lo cual lo reduce a una reacción ante el medio y nos impide verlo como una cualidad casi innata que se posee y se debería de nutrir a lo largo de la vida.

Percepción/Juicio El perceptivo es un recopilador de información, siempre quiere saber más 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.

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. La persona intuitiva piensa y debate en saltos espontáneos de intuición que pueden omitir o descuidar detalles.

AUTOESTIMA

1. La confianza en nuestra capacidad de pensar, en nuestra capacidad de enfrentarnos a los desafíos básicos de la vida. 2. 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



PILARES DE LA AUTOESTIMA

Vivir conscientemente. Supone enfrentar la vida asumiendo una actitud proactiva, es no limitarse a resolver los problemas, sino salir a su encuentro. Se trata de aceptar los errores, corregirlos y aprender de ellos. Aceptarse a sí mismo. Es imposible que logremos amarnos si no nos aceptamos completamente, con nuestras virtudes y defectos. Las personas que no se aceptan, vivensaboteando sus relaciones y logros profesionales porque creen que no merecen tener amor ni éxito.

Autorresponsabilidad. Significa que comprendemos y aceptamos que somos responsables de nuestros comportamientos y decisiones, así como de nuestros deseos, valores y

creencias; lo cual también implica que somos responsables de nuestra felicidad. Esta actitud nos permite dejar de culpar a los demás, tomar las riendas de la vida y concentrarnos, finalmente, en lograr nuestras metas.

Autoafirmación. Implica respetar nuestras necesidades, valores y sueños, buscando alternativas de comportamientos que sean congruentes con lo que pensamos, sentimos y deseamos.

Vivir con propósito. Comprendemos que nuestra felicidad y decisiones no están a merced del azar o de otras personas sino que dependen de nosotros mismos. También implica ser capaz de identificar y poner en práctica todas las acciones imprescindibles para tomar las riendas de nuestro destino.

Integridad personal. Es la integración de creencias, valores e ideales con nuestro modo de actuar. Implica comportarnos según lo que creemos, siendo congruentes con nuestras ideas y forma de ver el mundo.

PROMOCION DE UNA SANA AUTOESTIMA

La autoestima se conforma a través de las valoraciones que las personas hacen de sí mismos basándose en los pensamientos, experiencias y sentimientos que han ido recogiendo a lo largo de sus vidas. Ésta influye en el respeto que se siente hacia uno mismo y en la confianza en sus propias capacidades.

Por el contrario, 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.

Vivir el presente No sirve de nada quedarse anclado en el pasado o focalizar nuestra existencia en un 'futuro feliz' si no se hace nada para disfrutar del presente.

aceptar que se está en continuo desarrollo El ser humano se encuentra inmerso en un aprendizaje continuo, por lo que es totalmente injusto dejar que las decisiones que se tomaron en el pasado pesen tanto en el presente que no dejen avanzar

"Solo podemos amar cuando nos hemos amado a nosotros mismos" (Abraham Maslow)

AUTOESTIMA

"La autoestima es un silencioso respeto por uno mismo" (D.P. Elkins)

AUTORESPECTO

"La actitud del individuo hacia sí mismo y el aprecio por su propio valer juegan un papel de primer orden en el proceso creador" (M. Rodríguez)

AUTOACEPTACION

"El sentirse devaluado e indeseable es en la mayoría de los casos la base de los problemas humanos" (C. Rogers).

AUTOEVALUACION

"Dale a un hombre una imagen pobre y acabará siendo siervo" (R. Schüller).

AUTOCONCEPTO

"Cuando aprendemos a conocernos, en verdad vivimos" (R. Schüller).

AUTOCONOCIMIENTO

BENEFICIOS DE UNA SANA AUTOESTIMA.

Mejora la capacidad de relacionarse con los demás.

Contribuye a un sano desarrollo emocional, afectivo y social.

Desarrollan estrategias para superarse

Favorece el desarrollo de habilidades sociales

Son capaces de afrontar la frustración y persistir



Ayuda a los niños y niñas a hacer interpretaciones realistas

Desarrollan la confianza y la seguridad en sí mismos.

Saben superar las dificultades y adversidades

Es la base para reafirmar su identidad y crear una personalidad madura.

UNIDAD 4 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.

Para llegar a sus conclusiones, los investigadores dividieron su estudio en dos etapas. En la primera, pidieron a expertos y estudiantes qué características tenía una personalidad „sana“. Posteriormente, analizaron el perfil de tres mil participantes. Cada uno se comparó con el consenso académico de una actitud positiva ante la vida. Se observó que los pacientes cuya personalidad coincidía con el consenso, destacaban en varias áreas

AMOR, GENITALIDAD Y EROTISMO 4.2.1 AMOR El amor romántico es uno de esos fenómenos que han inspirado a muchos filósofos, y ha sido el tema principal de muchas películas o novelas. Y 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.

La psicología del amor y su relación con las drogas Hasta hace tan solo unos años se trataba el amor como una emoción, pero a pesar de que en momentos puntuales pueda parecerlo, tiene muchas características que lo diferencian de éstas (las emociones).

Hormonas y neurotransmisores relacionados con el enamoramiento y el amor Algunos investigadores han intentado averiguar qué ocurre exactamente en nuestro cerebro, que neurotransmisores y hormonas intervienen en este fenómeno y por qué cambian nuestros pensamientos y nuestra conducta cuando alguien nos conquista

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)

La psicología del amor y su relación con las drogas Hasta hace tan solo unos años se trataba el amor como una emoción, pero a pesar de que en momentos puntuales pueda parecerlo, tiene muchas características que lo diferencian de éstas (las emociones).

