

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MAESTRA: LIC. MARIA JOSE RAMIREZ

ALUMNO: ALEJANDRO DANIEL ALVAREZ VAZQUEZ

MATERIA: DESARROLLO HUMANO

TERCER PARCIAL

TUXTLA GUTIERREZ CHIAPAS

JULIO 7, 2024

3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Origen del término

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”. En este libro él explica como la inteligencia de una persona no sólo implica las habilidades o destrezas matemáticas o lingüísticas puesto que existe un gran abanico de inteligencias que deben ser tenidas en cuenta.

La inteligencia tradicional

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.

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.

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.

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.

3.2 COMUNICACIÓN EMOCIONAL

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 otra persona tiene que descifrar el mensaje, y tiene que entenderlo, sólo así la comunicación es completa.

Controlar las emociones es una forma de convencer. A modo de ejemplo, si somos capaces de controlar nuestras propias emociones y las de los demás, comunicaremos mucho mejor ya que sabremos emocionar a los demás. El resto de las comunicaciones se olvidan fácilmente, pero no pasa lo mismo con las que nos tocan las emociones.

En el ámbito político, laboral o empresarial, aprender a comunicarse de forma emocional puede ayudar a vender más productos, convencer a más público, conseguir votantes, o acabar la entrevista de trabajo con un contrato firmado.

3.3 LIDERAZGO

En particular, el liderazgo requiere:

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

Las aptitudes de liderazgo incluyen:

- **Habilidades de liderazgo:** los líderes poseen atributos (creencias, valores, ética, carácter, conocimiento, valentía y destrezas) que hacen que la gente se sienta orgullosa de seguirlos. Proporcionan un sentimiento de confianza y pueden reunir a las tropas y levantar la moral cuando hay dificultades.
- **Visión:** los líderes tienen la capacidad de incrementar la productividad en las áreas más necesitadas de mejoras. Crean y establecen metas y pueden claramente presentar una visión que los subordinados y colegas se sientan motivados de lograr.
- **Desarrollo de equipos:** los líderes desarrollan equipos de alto rendimiento que se unen para colaborar en una misión o meta común, en lugar de dejar simplemente que los objetivos queden sin asignar.

Liderazgo es influencia

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.

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. Son tranquilos, diligentes en el trabajo individual y reservados socialmente. Le disgusta ser interrumpidos mientras trabajan y tienden a olvidar nombres y rostros.

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. Este tipo de persona resuelve fácilmente los problemas, aunque puede tener una tendencia a cometer errores de hecho.

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.

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. Está siempre abierto a nuevas perspectivas e información sobre diferentes puntos.

3.4 AFECTOS

Cada vez más los afectos fueron pensados como un complejo proceso multifacético que incluye sentimientos de placer y displacer. Enraizados en la biología, tales procesos llegaron a ser vistos como una actividad cognitiva y evaluativa que funciona consciente e inconscientemente organizando el funcionamiento mental y el comportamiento.

La señal de angustia previene al individuo de verse sumergido en un estado de indefensión que Freud notó que estaba asociado a estructuras específicas internalizadas, jerárquicamente organizadas y originadas en experiencias tempranas.

3.4.1 AUTOESTIMA

El significado primordial de la 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. Nathaniel Branden, psicoterapeuta canadiense, da la siguiente definición de autoestima: —La autoestima, plenamente consumada, es la experiencia fundamental de que podemos llevar una vida significativa y cumplir sus exigencias.

La autoestima consiste en valorar y reconocer lo que uno/a es y lo que puede llegar a ser.

3.4.2 RESPETO A SI MISMO

Respetarnos a nosotros mismos no es comparar nuestras habilidades y capacidades con las de los otros para sentirnos superiores. Tampoco es vivir a la defensiva pensando que los demás constantemente atacan nuestra integridad cuando no están de acuerdo con nosotros, sin caer en la cuenta de que el desacuerdo no implica una falta de respeto.

El respeto no es un agregado de nuestra persona, sino una característica esencial del ser humano es un derecho y una obligación que se tiene por el simple hecho de existir y, más que tener que ver con la sumisión, está relacionado con la aceptación

al otro y a nosotros mismos de forma incondicional. Más aún, el respeto a uno mismo y a los demás, tiene que ver con el reconocimiento de la dignidad humana, la propia y la de los otros.

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 interactuar con el mundo, aportar soluciones e ideas y provocar cambios positivos en ellos y en lo que les rodea.