



**BRYANT REYES
ROBLES
PLATAFORMA
DESARROLLO HUMANO
UNIDAD 3
05-07-25**

DESARROLLO HUMANO

U3



ORIGEN DEL TERMINO

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 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 personas con un reducido CI llegaba a alcanzar resultados tan positivos a nivel social; alta estima, gran respeto, grandes logros a nivel personal, etc.

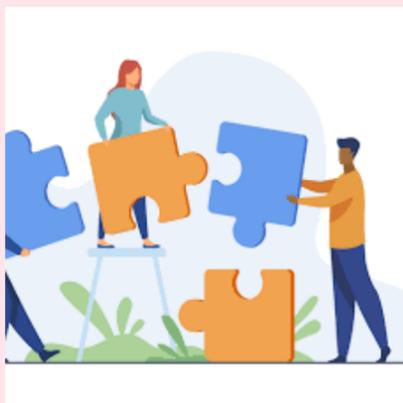


CAPACIDADES EMOCIONALES ADQUIRIDAS

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 ADAPTIBILIDAD

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.

EMPATIA

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.



EDUCACION 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.

DESARROLLO HUMANO

U3

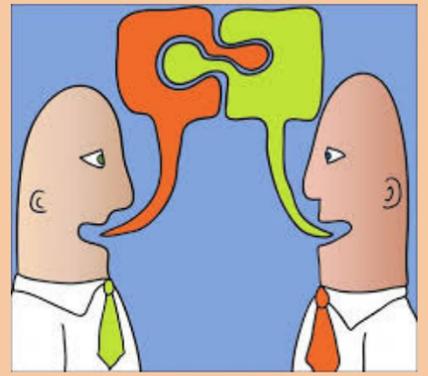


SOLIRALIDAD CON OTROS

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 DE 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.

COMUNICACION EMOCIONAL

Es la inclusión de nuestras emociones en lo que comunicamos, es el uso de las emociones para que el mensaje sea más efectivo. Controlar las emociones es una forma de convencer.



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. 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.

TRES TEORIAS 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.

/ 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 DEL 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.

DESARROLLO HUMANO

U3

LIDERAZGO EN INFLUENCIA

Liderazgo involucra influir de alguna manera sobre los empleados, miembros o "seguidores" para llevar a cabo las metas de la organización o del grupo.



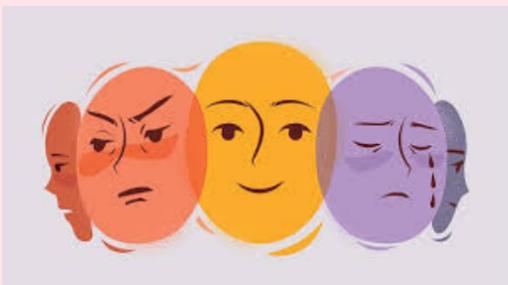
LIDERAZGO TRANSFORMADOR

Terry Anderson y otros teóricos del tema de liderazgo abogan por un nuevo estilo de liderazgo, al que se refieren como "liderazgo transformador," enfocado en fortalecer y reconocer el valor de todas las personas. Es necesario que las organizaciones sean menos jerárquicas.



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.



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. Cada parte del par viene con su propio grupo de puntos fuertes y débiles, y juntos conforman el estilo de la personalidad de un individuo.



INTROVERSION/EXTROVERSION

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. 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.



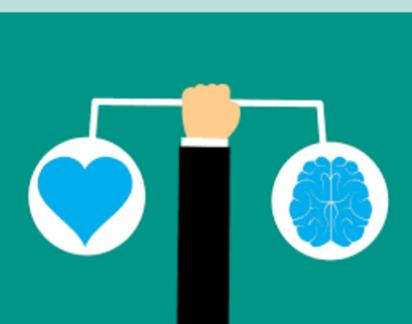
INTUICION/PRACTICIDAD

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.



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.



DESARROLLO HUMANO

U3



PERCEPCION/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.

AFECTOS

Como señales, los afectos funcionan automáticamente y cumplen una función reguladora. 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.



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.



RESPECTO A SI MISMO

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 cuasi innata que se posee y se debería de nutrir a lo largo de la vida.

Respetarnos a nosotros mismos no es comparar nuestras habilidades y capacidades con las de los otros para sentirnos superiores.



PILARES DE LA AUTOESTIMA

1. Vivir conscientemente.
- 2.- Aceptarse a sí mismo.
- 3.-Autorresponsabilidad.
- 4.-Autoafirmación.
- 5.-Vivir con propósito.
- 6.-Integridad personal.



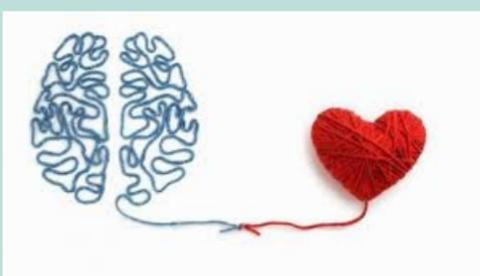
PROMOCION DE UNA SANA AUTOESTIMA

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.



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.



Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/28856054a420302be6b7bc4bd603c7ec-LC-606%20DESARROLLO%20HUMANO.pdf>