

# Capítulo II

Percepción y Autoestima

# Objetivos:

- Al finalizar el capítulo, el(la) estudiante:
  - Definirá términos.
  - Explicará por qué no percibimos igual los mismos hechos, objetos, personas o situaciones.
  - Utilizará la percepción para mejorar sus técnicas de comunicación.
  - Identificará la ventana de Johari.
  - Explicará la importancia de buena autoimagen.
  - Definirá su rol en la vida y en el trabajo.
  - Reconocerá cómo las percepciones afectan las relaciones humanas.

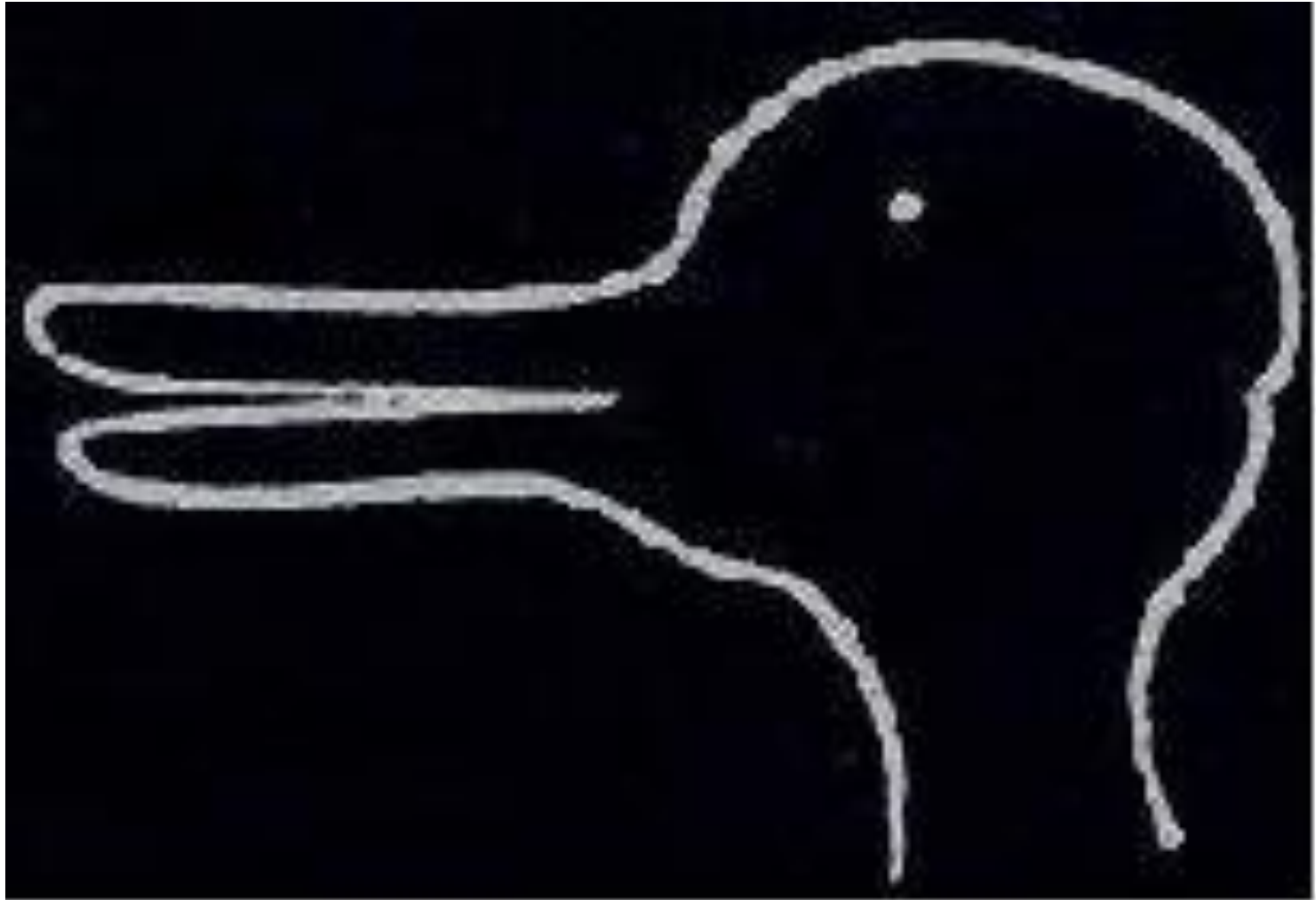
# Actividad de grupo

# Diálogo analítico

- Definir percepción.
- ¿Cómo influye la percepción en el significado de los mensajes?
- ¿Cómo afecta el trabajo?
- ¿Cómo afecta en las relaciones personales?

# Percepción

- Proceso donde un individuo organiza e interpreta sus ideas a través de los sentidos y da significado a su ambiente.
  - Importante en las relaciones humanas
  - Proceso mediante el cual creamos imágenes mentales del entorno











# Influencias

- Cultura
- Herencia
- Necesidades
- Presiones de compañeros
- Intereses
- Valores
- Juicios precipitados
- Expectativas

# Factores que influyen en la percepción

- Efecto halo – Proceso por el que un individuo supone que los rasgos de otro son todos positivos porque uno de ellos lo es.
  - Características positivas
- Efecto inverso o atenuado de halo
  - Características negativas
- Estrés
  - Distorsionan percepciones

# Ideas que nacen de la percepción

- Estereotipos
- Efecto del Halo (+)
- Atenuado del Halo(-)
- Efecto de la Generalización
- Inferencia

*Condiciones y características que influyen en la percepción*

Tiempo y Lugar

Estado Emocional

Edad

Frecuencia

# Importancia de la percepción

- Prevenir problemas de las relaciones humanas
  - Resolverlos
- Abstenerse de hacer o decir algo que traiga problemas
- Aumenta la satisfacción y el crecimiento en el trabajo
- Mejora el espíritu de grupo
  - Productividad aumenta
  - Fluyen ideas

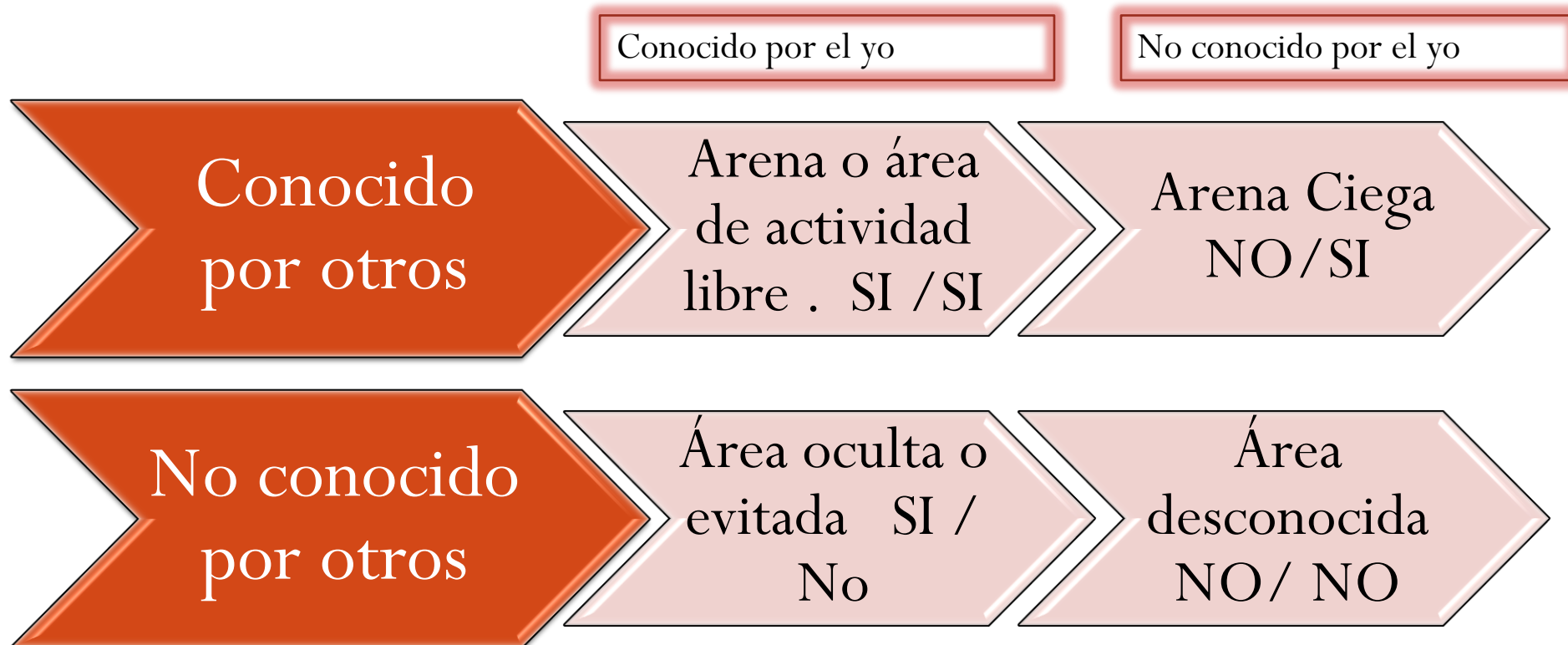
# Ventana de Johari

(Década de los 50)

- Modelo que ayuda a entender nuestras relaciones con la gente.
- Algunas partes de nuestra personalidad, tanto nosotros como los demás, conocemos o desconocemos.
- Está basada en la premisa de que cuando dos personas interactúan se debe considerar ciertos factores.
  - Cultural
  - Religión
  - Lugar de nacimiento, etc.

# Téorías de las Relaciones Humanas

## Ventana de Johari



PARTE DE UNA PERSONA	Conocido de uno mismo	No conocido por uno mismo
Conocido por Otros	 <p>1 ABIERTO</p>	 <p>2 CIEGO</p>
No conocido por Otros	 <p>3 OCULTO</p>	 <p>4 DESCONOCIDO</p>



# Referencias

- Dalton, M., Hoyle, D. & Watts, M. (2007) Relaciones Humanas. Tercera Edición: México: International Thomson Editores, S.A.
- Las competencias como herramienta para identificar individuos con alto desempeño : Una visión general. Descargado de:  
[https://ctp.uniandes.edu.co/Documentos/Las\\_Competicencias.pdf](https://ctp.uniandes.edu.co/Documentos/Las_Competicencias.pdf)

# Referencias

- Pirámide de Maslow. Descargado de:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide\\_de\\_Maslow](http://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide_de_Maslow)
- Teorías de la personalidad; Sigmund Freud. Descartado de:  
<http://www.psicologia-online.com/ebooks/personalidad/freud.htm>
- Ventana de Johari. Descargado de:  
[http://www.mercadeo.com/59\\_johari.htm](http://www.mercadeo.com/59_johari.htm)