



1. *Relacionar la inteligencia emocional con el lenguaje corporal.*

La inteligencia emocional nos permite conocer con el lenguaje corporal de la persona con la que estamos teniendo una conversación, sus emociones y con ello buscar la forma de que a lo mejor se sienta cómodo, tranquilo,... A través del lenguaje corporal saber como se siente esa persona en determinados momentos.

2. *Relacionar la Pirámide de Maslow con la importancia de una correcta selección de personal. Por otra parte, indica que relación puede tener con la típica pregunta “¿trabajo o dinero?”.*



Esta pirámide intenta explicar que impulsa la conducta humana. Es la jerarquización de nuestras necesidades, ordenadas en base a nuestro bienestar. Relacionándolo con el trabajo o dinero cuando buscas a una persona que le da más importancia al trabajo que al dinero puede que este buscando ese auto reconocimiento con el trabajo, sentirse realizado y puede que esa persona sea la más idónea para determinado puesto.

3. *Diferencia una conducta pasiva, agresiva y asertiva, y menciona un ejemplo de cada una de ellas.*

podemos ser **pasivos**, si nos callamos y no los mostramos.

Por ejemplo, en mi caso, soy una persona que en el trabajo en situaciones comprometidas o que no busco enfrentamiento simplemente callo y no respondo aunque sepa que tengo totalmente la razón y pueda quejarme, pero para no buscar un enfrentamiento busco otra solución posible sin tener que llegar a enfrentarme, aunque tenga que trabajar el doble.

podemos ser **agresivos** si lo hacemos sin respetar a los demás.

Sería una persona que en cualquier situación que se encuentre de que tenga alguna oposición o opinión diferente, intentará imponer su opinión o deseo a toda costa.

finalmente podemos ser **asertivos**: expresando nuestros deseos, es decir, sin ser **pasivos** y sin agredir al otro

Un ejemplo, es cuando entiendes a la persona y buscas un posible acuerdo con ella entendiendo su postura.

4. *Explica en qué consisten las técnicas de asertividad “banco de niebla o claudicación simulada”, y “disco rayado”.*

El banco de niebla consiste en crear una distracción mediante una serie de frases estratégicas, sin ceder en la postura inicial, reconociendo los argumentos y quejas de tal forma que no se considere como un ataque directo.

La claudicación simulada se trata en dar, en parte la razón a un argumento de la otra persona, por la posibilidad de que tenga algo de razón o simplemente para no entrar en una batalla inútil.

La técnica del disco rayado consiste en repetir una y otra vez el argumento con un no, hasta que la otra persona se de cuenta que no va a lograr su objetivo.

5. *Menciona una situación en la que podría ser útil una y otra. Es necesario ejemplificar como se llevaría a cabo cada una de ellas.*

Ejemplo banco de niebla:

A: Alfonso pásame la tarea de FOL.

B: No debería pasártela, prefiero que no.

A: Vaya compañero, que egoísta no se que te cuesta.

A: Si puede que sea mal compañero o mejor compañero si te paso la tarea, pero prefiero que no por si pasa cualquier cosa que salgamos perjudicados los dos.

Ejemplo claudicación simulada:

A: Alfonso deberíamos quedar.

B: No no puedo

A: Joder, nunca puedes vaya amigo eres, depende de lo que quieras puedes o no.

B: Me gustaría tener mas tiempo libre y pasar mas tiempo contigo pero mi situación ahora mismo es muy complicada tengo mucho trabajo.

Ejemplo disco rayado:

A: Alfonso, vamos a jugar.

B: Esta noche no puedo, no me apetece.

A: Va venga, no estaremos mucho, estará guay

B: No de verdad, no me apetece.

A: venga que no te cuesta nada y nos divertiremos.

B: Esta noche no tengo ganas, gracias