

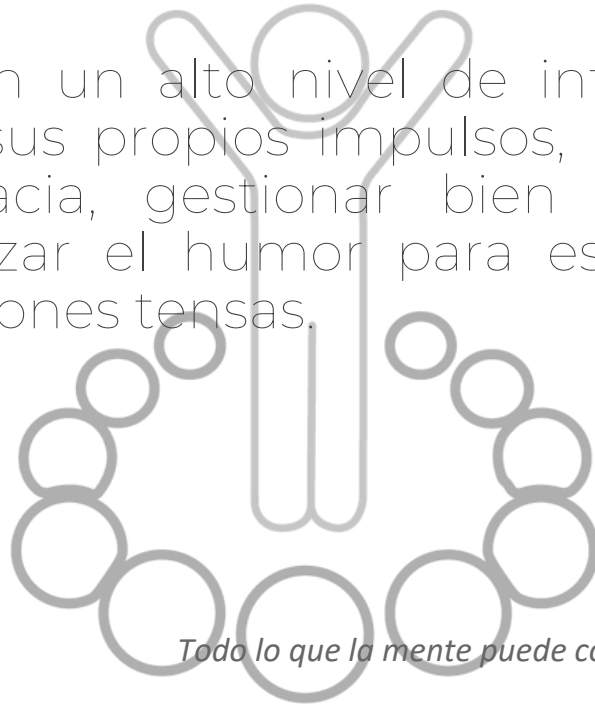
Inteligencia Emocional

Material de formación para empresas



Módulo Uno: Primeros pasos

- Un empleado con un alto nivel de inteligencia emocional puede controlar sus propios impulsos, comunicarse con los demás con eficacia, gestionar bien el cambio, resolver problemas y utilizar el humor para establecer una buena relación en situaciones tensas.



Todo lo que la mente puede concebir y creer, la mente puede lograrlo.

Dr. Napoleón Hill

Objetivos del taller

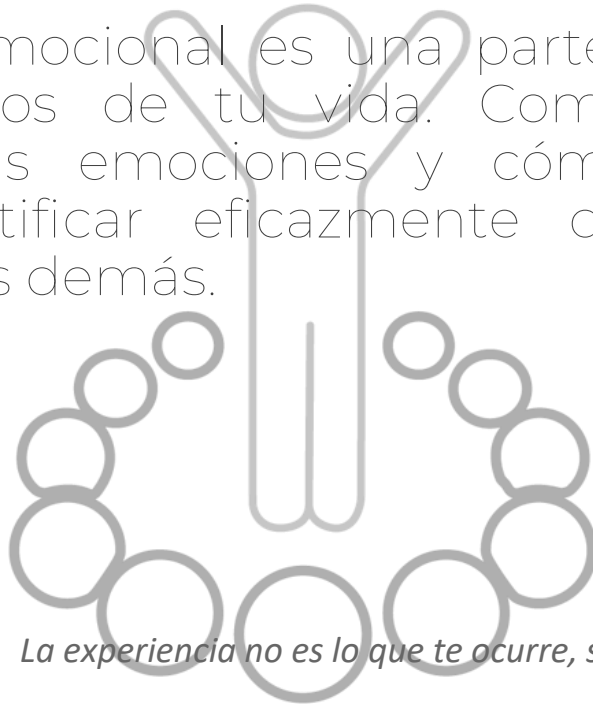
- Autogestión
- Gestionar las emociones
- Mejor comunicación
- beneficios de la inteligencia emocional
- Relacionar la inteligencia emocional con el lugar de trabajo
- Equilibrar optimismo y pesimismo



Módulo dos:

Qué es la inteligencia emocional

La Inteligencia Emocional es una parte de ti que afecta a todos los aspectos de tu vida. Comprender las causas profundas de tus emociones y cómo utilizarlas puede ayudarte a identificar eficazmente quién eres y cómo interactúas con los demás.

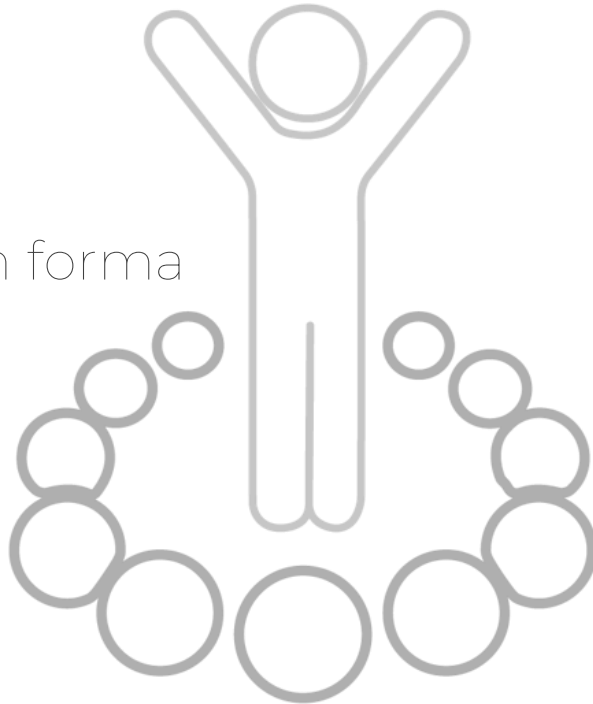


La experiencia no es lo que te ocurre, sino cómo interpretas lo que te ocurre.

Aldous Huxley

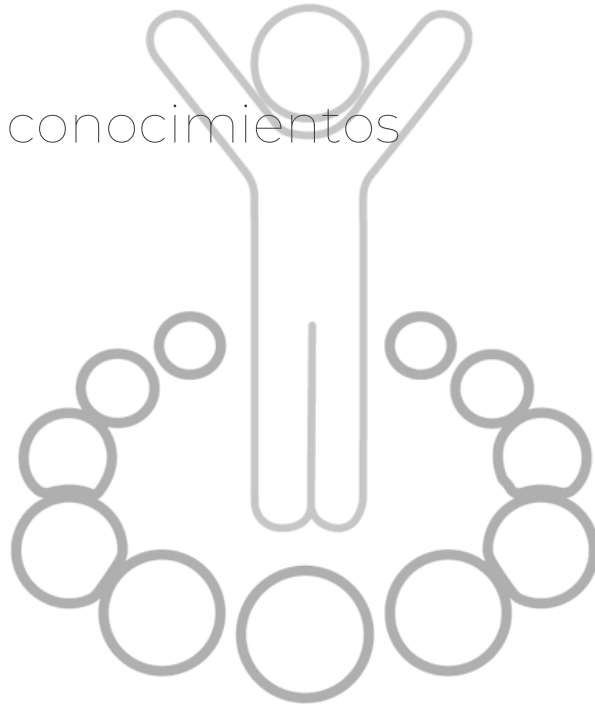
Autogestión

- Sea coherente
- Rendir cuentas
- Cíñete al plan.
- Infórmese
- Manténgase en forma



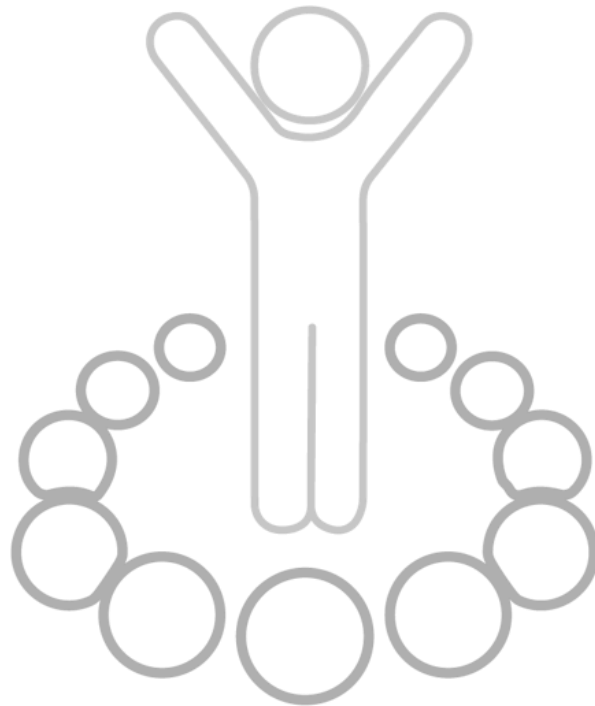
Autoconciencia

- Su capacidad para ver las habilidades y conocimientos de cada uno
- Confianza
- Competencias y conocimientos



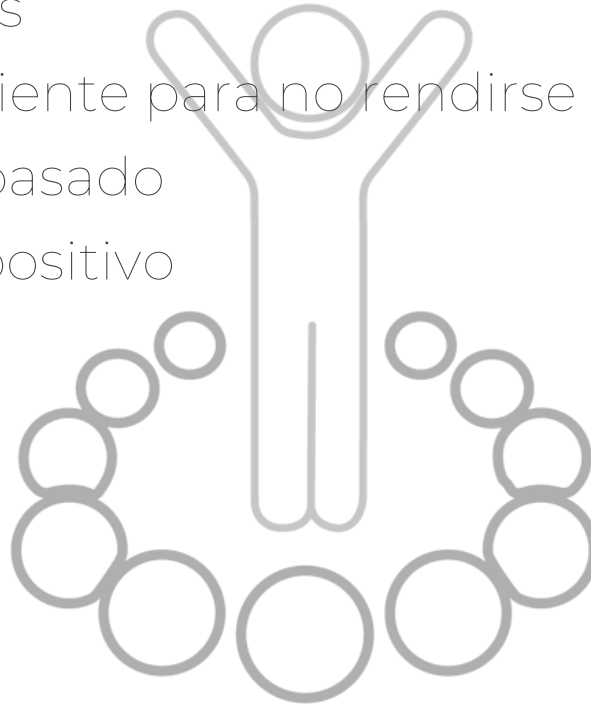
Autorregulación

- Buena presión
- Mala presión
- Sin presión



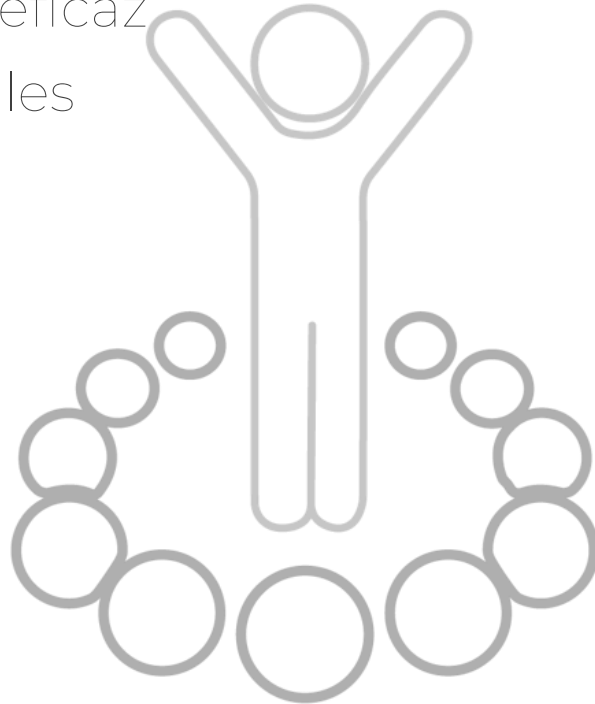
Automotivación

- Trabajar por una causa
- No te compares
- Esfuerzo consciente para no rendirse
- No vivas en el pasado
- Pensamiento positivo



Empatía

- Compartir sentimientos
- Una respuesta eficaz
- Zapatos mentales



Módulo dos: Preguntas de repaso

- 1) La inteligencia emocional es una nueva rama de:
 - a) Sociología
 - b) Psicología
 - c) Psiquiatría
 - d) Antropología
- 2) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los elementos clave que mejoran las habilidades de autogestión?
 - a) Educación
 - b) Consistencia
 - c) Mantenerse en forma
 - d) Practicar la confianza en uno mismo



Módulo dos: Preguntas de repaso

- 3) La autoconciencia es una habilidad para percibir tu:
- a) Conocimientos, competencias, responsabilidades, valores
 - b) Defectos, responsabilidades y tareas
 - c) Perfección única
 - d) Defectos e imperfecciones
- 4) ¿Qué causa la falta de autoconciencia en tu vida laboral?
- a) Trabajas despacio
 - b) Discute con un compañero
 - c) No te das cuenta de lo que vales en la empresa
 - d) Sientes que tienes que obedecer a todos y hacer todo

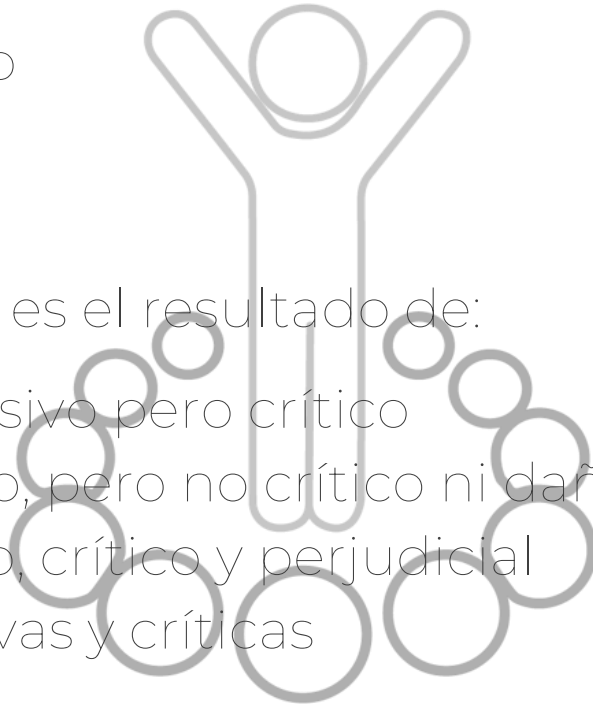
Módulo dos: Preguntas de repaso

5) La autorregulación también se conoce como:

- a) Autoestima
- b) Autoconocimiento
- c) Autoconfianza
- d) Autocontrol

6) La buena presión es el resultado de:

- a) Ambiente no agresivo pero crítico
- b) Ambiente agresivo, pero no crítico ni dañino
- c) Ambiente agresivo, crítico y perjudicial
- d) Emociones agresivas y críticas



Módulo dos: Preguntas de repaso

- 7) ¿Cuál de los siguientes NO es un buen consejo para fomentar la automotivación?
- a) Utilizar el pensamiento positivo
 - b) No vivas de tus fracasos o éxitos pasados
 - c) Compararse con los demás
 - d) Trabajar por una causa
- 8) ¿Cuál de las siguientes NO se encuentra entre las mejores motivaciones para motivarse?
- a) Escribir su plan de mejora
 - b) Deja de vivir en tus fracasos o éxitos del pasado
 - c) Leer libros que fomenten la automotivación
 - d) Piense brevemente en sus éxitos pasados

Módulo dos: Preguntas de repaso

9) ¿Qué es la empatía?

- a) Compartir los sentimientos de los demás
- b) Expresar sus propios sentimientos
- c) Imposición de sus sentimientos a los demás
- d) Reprimir sus sentimientos

10) La definición de empatía de Alvin Goldman dice que la empatía es la capacidad de una persona de ponerse en el lugar mental de otra:

- a) Piel
- b) Abrigo
- c) Zapatos
- d) Caminos



Módulo dos: Preguntas de repaso

- 1) La inteligencia emocional es una nueva rama de:
- a) Sociología
 - b) Psicología
 - c) Psiquiatría
 - d) Antropología
- 2) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los elementos clave que mejoran las habilidades de autogestión?
- a) Educación
 - b) Consistencia
 - c) Mantenerse en forma
 - d) Practicar la confianza en uno mismo



Módulo dos: Preguntas de repaso

- 3) La autoconciencia es una habilidad para percibir tu:
- a) Conocimientos, competencias, responsabilidades, valores
 - b) Defectos, responsabilidades y tareas
 - c) Perfección única
 - d) Defectos e imperfecciones
- 4) ¿Qué causa la falta de autoconciencia en tu vida laboral?
- a) Trabajas despacio
 - b) Discute con un compañero
 - c) No te das cuenta de lo que vales en la empresa
 - d) Sientes que tienes que obedecer a todos y hacer todo

Módulo dos: Preguntas de repaso

5) La autorregulación también se conoce como:

- a) Autoestima
- b) Autoconocimiento
- c) Autoconfianza
- d) **Autocontrol**

6) La buena presión es el resultado de:

- a) Ambiente no agresivo pero crítico
- b) **Ambiente agresivo, pero no crítico ni dañino**
- c) Ambiente agresivo, crítico y perjudicial
- d) Emociones agresivas y críticas

Módulo dos: Preguntas de repaso

- 7) ¿Cuál de los siguientes NO es un buen consejo para fomentar la automotivación?
- a) Utilizar el pensamiento positivo
 - b) No vivas de tus fracasos o éxitos pasados
 - c) Compararse con los demás
 - d) Trabajar por una causa
- 8) ¿Cuál de las siguientes NO se encuentra entre las mejores motivaciones para motivarse?
- a) Escribir su plan de mejora
 - b) Deja de vivir en tus fracasos o éxitos del pasado
 - c) Leer libros que fomenten la automotivación
 - d) Piense brevemente en sus éxitos pasados

Módulo dos: Preguntas de repaso

9) ¿Qué es la empatía?

- a) Compartir los sentimientos de los demás
- b) Expresar sus propios sentimientos
- c) Imposición de sus sentimientos a los demás
- d) Reprimir sus sentimientos

10) La definición de empatía de Alvin Goldman dice que la empatía es la capacidad de una persona de ponerse en el lugar mental de otra:

- a) Piel
- b) Abrigo
- c) Zapatos
- d) Caminos



Módulo Tres:

Cuatro habilidades de la inteligencia emocional

- Para desarrollar con éxito la Inteligencia Emocional hay que empezar por comprender las emociones y su significado. A partir de ahí, debes descubrir formas productivas de gestionar tus emociones y utilizarlas en tu propio beneficio y en el de los demás.



*Cualquier persona capaz de enfadarte se convierte en tu amo;
sólo puede enfadarte cuando te dejas molestar por él.*

Epicteto

Cómo percibir

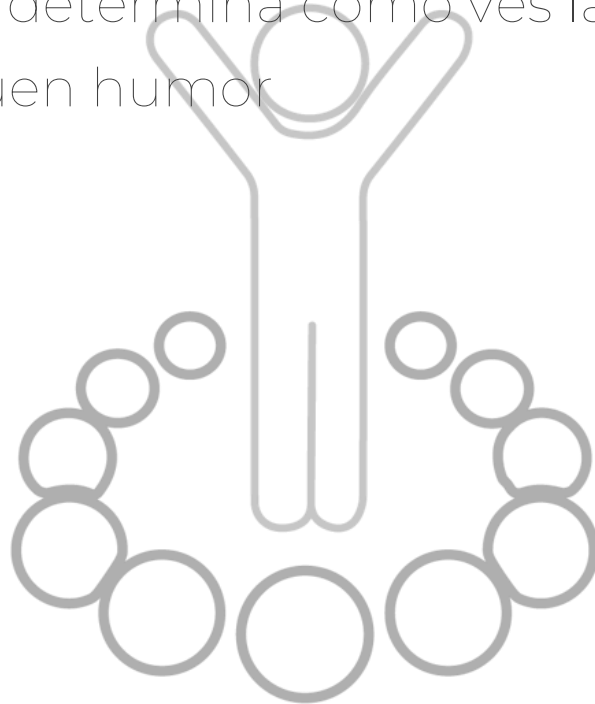
Percibir las emociones

- Las palabras son la mitad del mensaje
- Escucha el tono
- Reconozca sus emociones
- Centrarse en el mensaje



Utilizar las emociones para Facilitar el pensamiento

- Cómo te sientes determina cómo ves la situación
- Elige estar de buen humor



Gestionar las emociones

- Tarea consciente
- Tarea activa
- Utiliza tus emociones



Módulo tres: Preguntas de repaso

- 1) Las palabras que se dicen son sólo _____ del mensaje.
- a) 30%
 - b) 50%
 - c) 75%
 - d) 95%
- 2) Además de las palabras, gran parte del mensaje lo definen los:
- a) Timbre
 - b) Volumen de voz
 - c) Emoción
 - d) Estado de ánimo del interlocutor



Módulo tres: Preguntas de repaso

- 3) ¿Qué es lo más importante para comprender sus significados emocionales?
- a) Análisis detallado constante
 - b) Neutralizar las emociones
 - c) Encontrar la razón subyacente de una determinada emoción
 - d) Pedir ayuda a un experto
- 4) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Los sentimientos determinan la forma de ver las situaciones.
 - b) Cómo se siente uno no influye tanto en el trabajo
 - c) Es muy difícil cambiar lo que uno siente
 - d) Ninguna de las anteriores

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 5) ¿Por qué es importante gestionar las emociones?
- a) Porque quieres evitar la vergüenza
 - b) Porque no quieres permitir que tus emociones te utilicen para crear un resultado inútil
 - c) Porque no quieres ser vulnerable en el trabajo
 - d) Porque mostrar las emociones indeseables en el trabajo no es profesional
- 6) Cuando se trata de decisiones, las emociones:
- a) No tienen nada que ver
 - b) Desempeñar siempre el papel clave
 - c) Siempre te distraen de elegir la correcta
 - d) Puede ayudarle a tomar decisiones acertadas

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 1) Las palabras que se dicen son sólo _____ del mensaje.
- a) 30%
 - b) 50%
 - c) 75%
 - d) 95%
- 2) Además de las palabras, gran parte del mensaje lo definen los:
- a) Timbre
 - b) Volumen de voz
 - c) Emoción
 - d) Estado de ánimo del interlocutor



Módulo tres: Preguntas de repaso

- 3) ¿Qué es lo más importante para comprender sus significados emocionales?
- a) Análisis detallado constante
 - b) Neutralizar las emociones
 - c) Encontrar la razón subyacente de una determinada emoción
 - d) Pedir ayuda a un experto
- 4) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Los sentimientos determinan la forma de ver las situaciones.
 - b) Cómo se siente uno no influye tanto en el trabajo
 - c) Es muy difícil cambiar lo que uno siente
 - d) Ninguna de las anteriores

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 5) ¿Por qué es importante gestionar las emociones?
- a) Porque quieres evitar la vergüenza
 - b) Porque no quieres permitir que tus emociones te utilicen para crear un resultado inútil
 - c) Porque no quieres ser vulnerable en el trabajo
 - d) Porque mostrar las emociones indeseables en el trabajo no es profesional
- 6) Cuando se trata de decisiones, las emociones:
- a) No tienen nada que ver
 - b) Desempeñar siempre el papel clave
 - c) Siempre te distraen de elegir la correcta
 - d) Puede ayudarle a tomar decisiones acertadas

Módulo cuatro:

Habilidades de comunicación verbal

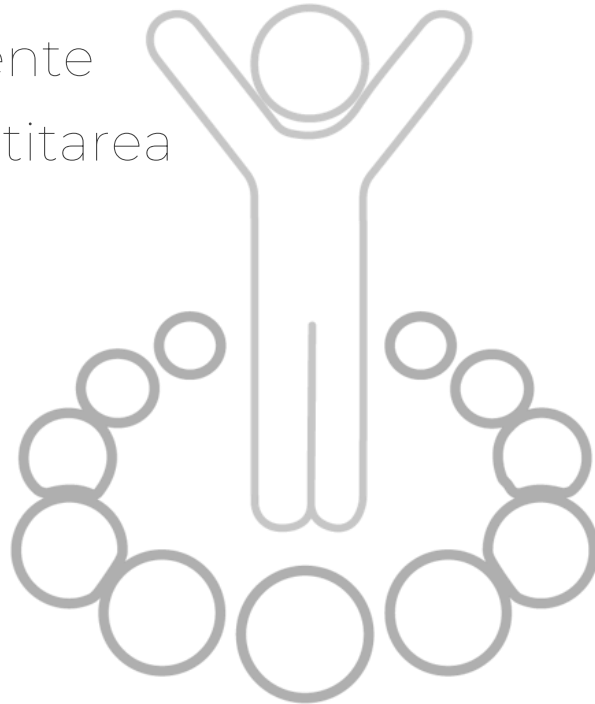
Una buena capacidad de comunicación verbal es importante en todas las facetas de la vida. Sin ellas, puede resultar difícil transmitir un punto de vista personal, articular necesidades y deseos o incluso competir en el mundo de los negocios. Hay muchos factores que contribuyen a la solidez de las habilidades comunicativas.

La mayor habilidad en los negocios es llevarse bien con los demás e influir en sus acciones.

John Hancock

Escuchar con atención

- Es una habilidad
- Esfuerzo consciente
- El oyente es multitarea



Hacer preguntas

- Va de la mano de la escucha atenta
- Preguntas inquisitivas
- Relaciónelos con el tema

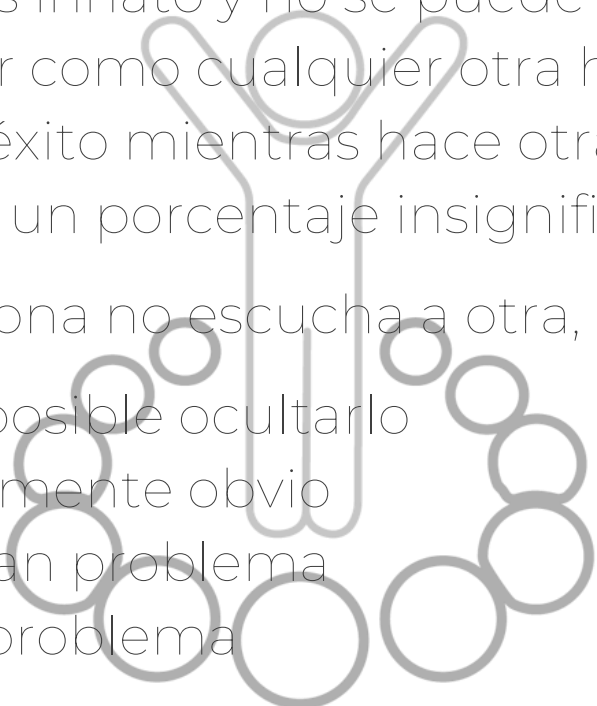


Comunicar con Flexibilidad y autenticidad

- Honesto
- Establecer un mensaje claro
- No endulzar



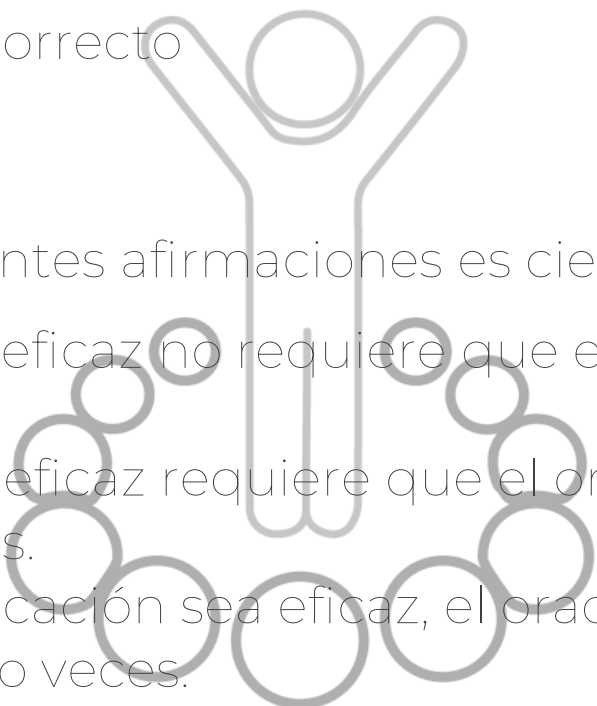
Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray background graphic of a person with arms raised, surrounded by a circle of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo.
- 1) Escuchar con atención es algo que:
- a) Tener o no tener es innato y no se puede cambiar
 - b) Se puede practicar como cualquier otra habilidad
 - c) Puede dirigirse con éxito mientras hace otras cosas
 - d) Puede mejorar en un porcentaje insignificante
- 2) Cuando una persona no escucha a otra, lo es:
- a) Normalmente es posible ocultarlo
 - b) Suele ser dolorosamente obvio
 - c) No suele ser un gran problema
 - d) Siempre un gran problema

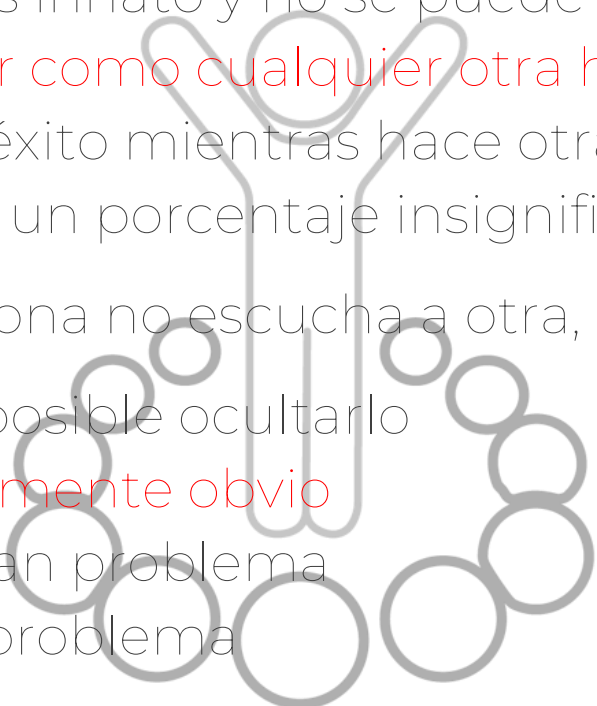
Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 3) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Hacer preguntas va de la mano de la escucha atenta
 - b) Hacer preguntas suele considerarse de mala educación
 - c) Hacer preguntas cuenta una distracción de la escucha concentrada
 - d) Hacer preguntas puede encubrir el hecho de que no estás concentrado en escuchar
- 4) Mientras estás concentrado en escuchar, deberías:
- a) Haz tantas preguntas como puedas para que tu interlocutor sepa que te importa
 - b) Absténgase de hacer preguntas para no perder la concentración
 - c) Haz sólo las preguntas relacionadas con la conversación
 - d) Pregunta lo que quieras, no hay reglas

Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 5) ¿Qué es lo más importante cuando hablas con otro?
- a) Ser educado
 - b) Ser políticamente correcto
 - c) Ser diplomático
 - d) Ser honesto
- 6) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Una comunicación eficaz no requiere que el interlocutor repita lo que se dice
 - b) Una comunicación eficaz requiere que el orador repita lo que dice un par de veces.
 - c) Para que la comunicación sea eficaz, el orador debe repetir lo que dice hasta cinco veces.
 - d) Una comunicación eficaz requiere que el orador repita continuamente lo que se dice
- 
- A faint, light gray illustration in the background of the slide. It depicts a stylized human figure with arms raised in a 'V' shape, standing in the center. Surrounding the figure's lower half is a circular arrangement of approximately 12 small circles, similar to the one in the logo.

Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 
- A faint, stylized graphic of a hand with fingers spread, composed of a central vertical line and several circles, serving as a background for the list.
- 1) Escuchar con atención es algo que:
- a) Tener o no tener es innato y no se puede cambiar
 - b) Se puede practicar como cualquier otra habilidad
 - c) Puede dirigirse con éxito mientras hace otras cosas
 - d) Puede mejorar en un porcentaje insignificante
- 2) Cuando una persona no escucha a otra, lo es:
- a) Normalmente es posible ocultarlo
 - b) Suele ser dolorosamente obvio
 - c) No suele ser un gran problema
 - d) Siempre un gran problema

Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 3) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Hacer preguntas va de la mano de la escucha atenta
 - b) Hacer preguntas suele considerarse de mala educación
 - c) Hacer preguntas cuenta una distracción de la escucha concentrada
 - d) Hacer preguntas puede encubrir el hecho de que no estás concentrado en escuchar
- 4) Mientras estás concentrado en escuchar, deberías:
- a) Haz tantas preguntas como puedas para que tu interlocutor sepa que te importa
 - b) Absténgase de hacer preguntas para no perder la concentración
 - c) Haz sólo las preguntas relacionadas con la conversación
 - d) Pregunta lo que quieras, no hay reglas

Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 5) ¿Qué es lo más importante cuando hablas con otro?
- a) Ser educado
 - b) Ser políticamente correcto
 - c) Ser diplomático
 - d) Ser honesto
- 6) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Una comunicación eficaz no requiere que el interlocutor repita lo que se dice
 - b) Una comunicación eficaz requiere que el orador repita lo que dice un par de veces.
 - c) Para que la comunicación sea eficaz, el orador debe repetir lo que dice hasta cinco veces.
 - d) Una comunicación eficaz requiere que el orador repita continuamente lo que se dice

Módulo cinco:

Habilidades de comunicación no verbal

- En la comunicación hay algo más que las palabras que se dicen o el mensaje que se transmite. También hay señales no verbales que todos utilizamos en las conversaciones cotidianas. Ser consciente de las señales que se envían a los demás a través del lenguaje corporal y la forma de hablar puede hacer que se entienda lo que se quiere decir mucho más rápido que con las meras palabras.



Hablo dos idiomas, Body e inglés.

Mae West

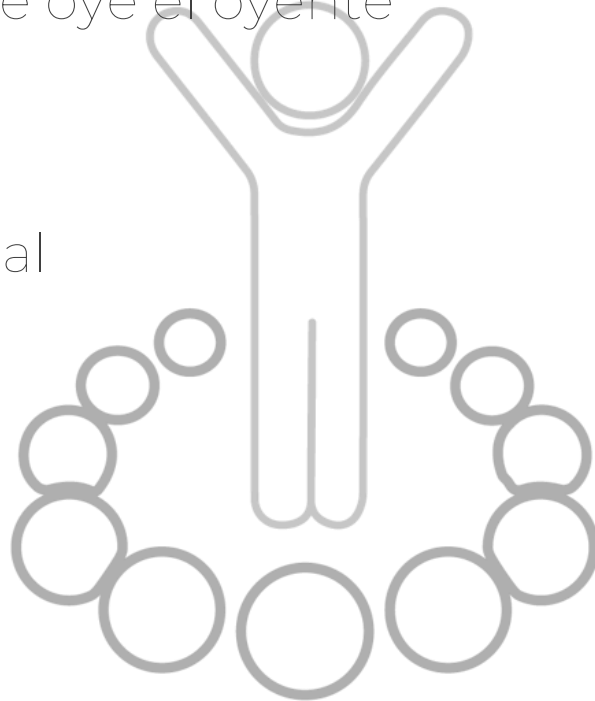
Lenguaje corporal

- Ser consciente de ello
- Los hechos hablan más que las palabras
- Habilidad valiosa
- Forma de comunicación

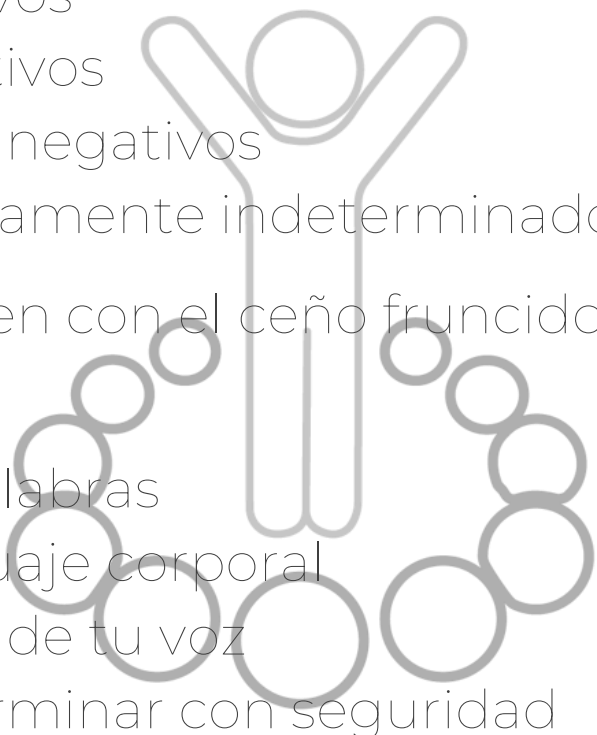


No es lo que dices, es cómo lo dices

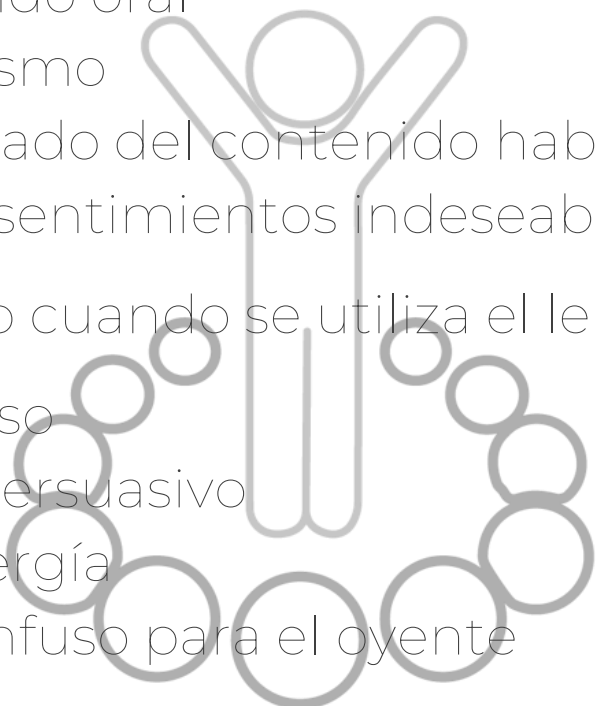
- Determina lo que oye el oyente
- Emociones
- Tono
- Lenguaje corporal
- Pitch



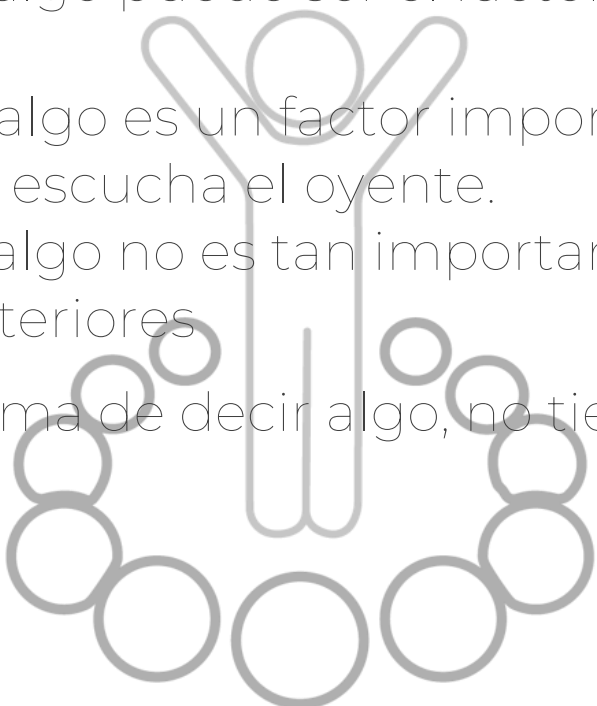
Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray illustration of a person with their arms raised in a 'V' shape, standing in the center of a circle of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo.
- 1) El uso del lenguaje corporal puede tener:
- a) Sólo efectos positivos
 - b) Sólo efectos negativos
 - c) Efectos positivos y negativos
 - d) Efectos mayoritariamente indeterminados
- 2) Si felicitas a alguien con el ceño fruncido, probablemente lo parecerás:
- a) Sincero, por tus palabras
 - b) Infeliz, por el lenguaje corporal
 - c) Depende del tono de tu voz
 - d) No se puede determinar con seguridad

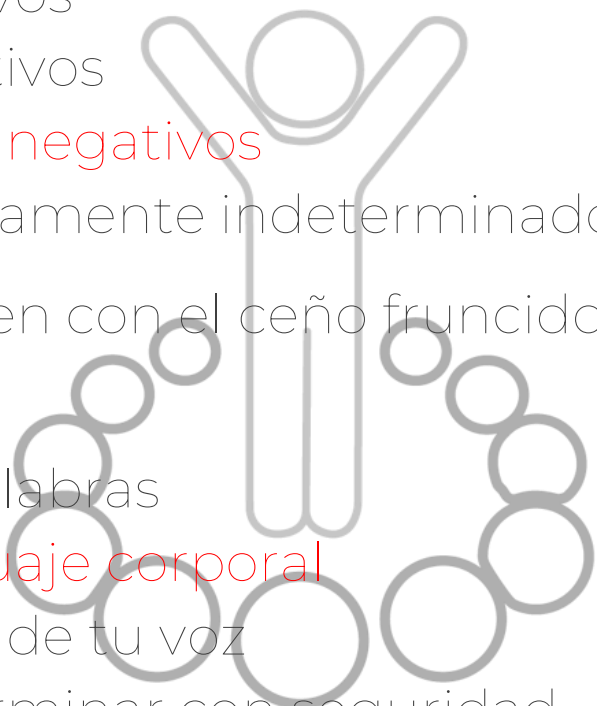
Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 3) Enviar señales no verbales es una buena forma de:
- a) Reforzar el contenido oral
 - b) Ocultar el nerviosismo
 - c) Cambiar el significado del contenido hablado
 - d) Evitar mostrar los sentimientos indeseables
- 4) ¿Cuál es el peligro cuando se utiliza el lenguaje no verbal?
- a) Puede ser engañoso
 - b) A menudo no es persuasivo
 - c) Desperdicia tu energía
 - d) Puede resultar confuso para el oyente
- 
- A faint, stylized illustration of a person with their arms raised, surrounded by a circular arrangement of dots, similar to the logo in the top right corner.

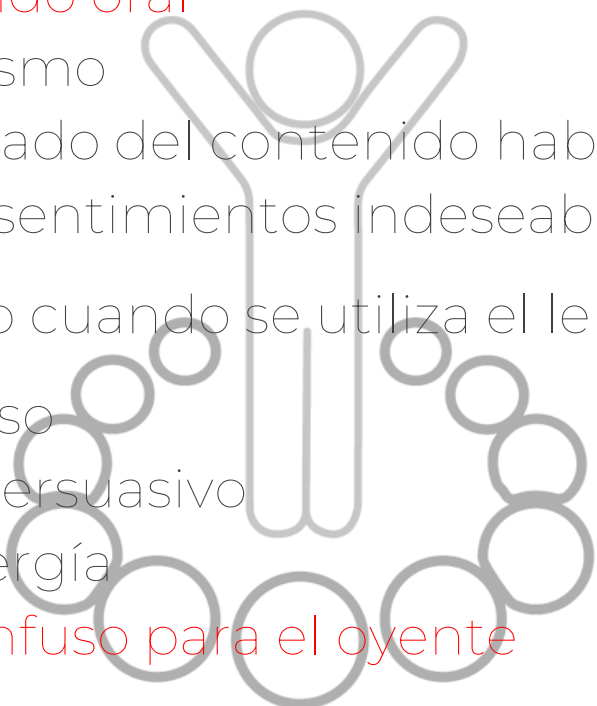
Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 5) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) La forma de decir algo puede ser el factor que determine lo que oye el oyente.
 - b) La forma de decir algo es un factor importante, pero nunca es crucial para lo que escucha el oyente.
 - c) La forma de decir algo no es tan importante
 - d) Ninguna de las anteriores
- 6) En cuanto a la forma de decir algo, no tienes que pensar en tu:
- a) Pitch
 - b) Tono de voz
 - c) Tipo de voz
 - d) Velocidad al hablar
- 
- A faint, light gray watermark is centered on the page. It depicts a stylized human figure with arms raised in a 'V' shape, surrounded by a circular arrangement of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo.

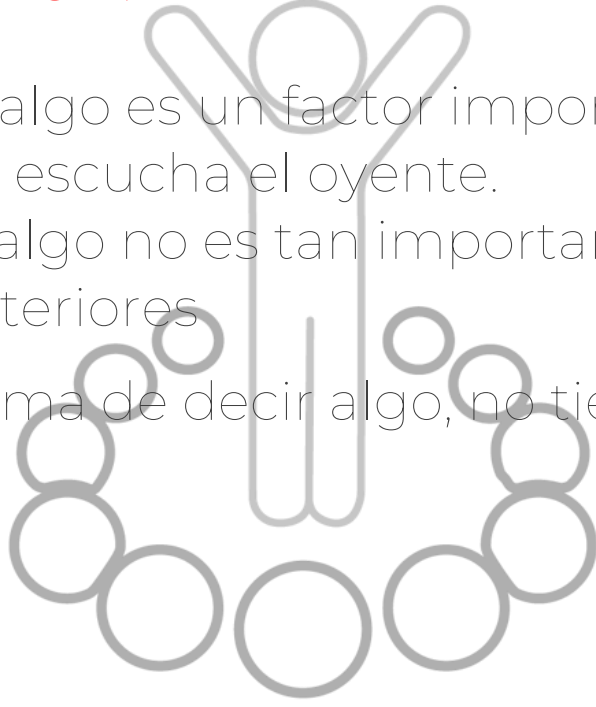
Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray illustration of a person with their arms raised in a 'V' shape, standing in the center of a circle of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo.
- 1) El uso del lenguaje corporal puede tener:
- a) Sólo efectos positivos
 - b) Sólo efectos negativos
 - c) Efectos positivos y negativos
 - d) Efectos mayoritariamente indeterminados
- 2) Si felicitas a alguien con el ceño fruncido, probablemente lo parecerás:
- a) Sincero, por tus palabras
 - b) Infeliz, por el lenguaje corporal
 - c) Depende del tono de tu voz
 - d) No se puede determinar con seguridad

Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 3) Enviar señales no verbales es una buena forma de:
- a) Reforzar el contenido oral
 - b) Ocultar el nerviosismo
 - c) Cambiar el significado del contenido hablado
 - d) Evitar mostrar los sentimientos indeseables
- 4) ¿Cuál es el peligro cuando se utiliza el lenguaje no verbal?
- a) Puede ser engañoso
 - b) A menudo no es persuasivo
 - c) Desperdicia tu energía
 - d) Puede resultar confuso para el oyente
- 
- A faint, stylized illustration of a person with their arms raised, surrounded by a circular arrangement of dots, similar to the logo in the top right corner.

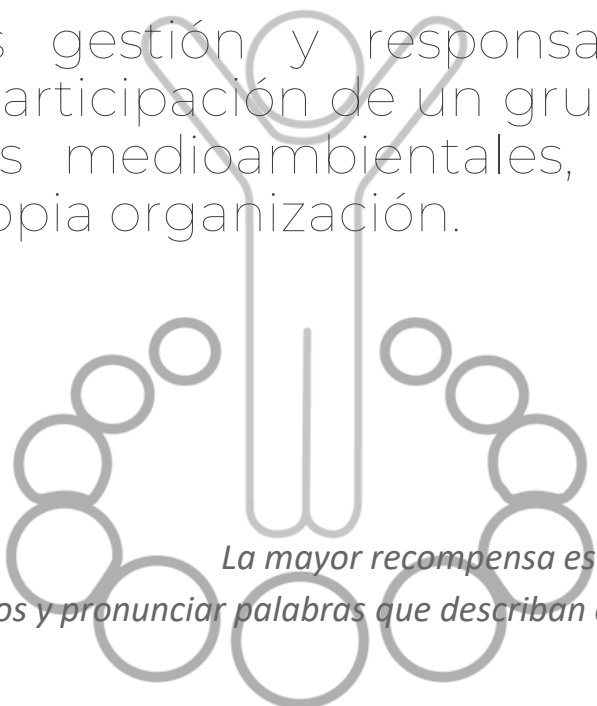
Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 5) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) La forma de decir algo puede ser el factor determinante de lo que oye el oyente.
 - b) La forma de decir algo es un factor importante, pero nunca es crucial para lo que escucha el oyente.
 - c) La forma de decir algo no es tan importante
 - d) Ninguna de las anteriores
- 6) En cuanto a la forma de decir algo, no tienes que pensar en tu:
- a) Pitch
 - b) Tono de voz
 - c) Tipo de voz
 - d) Velocidad al hablar
- 
- A faint, large watermark in the center of the slide depicts a stylized person with their arms raised, surrounded by a circular arrangement of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo.

Módulo Seis:

Gestión social y responsabilidad

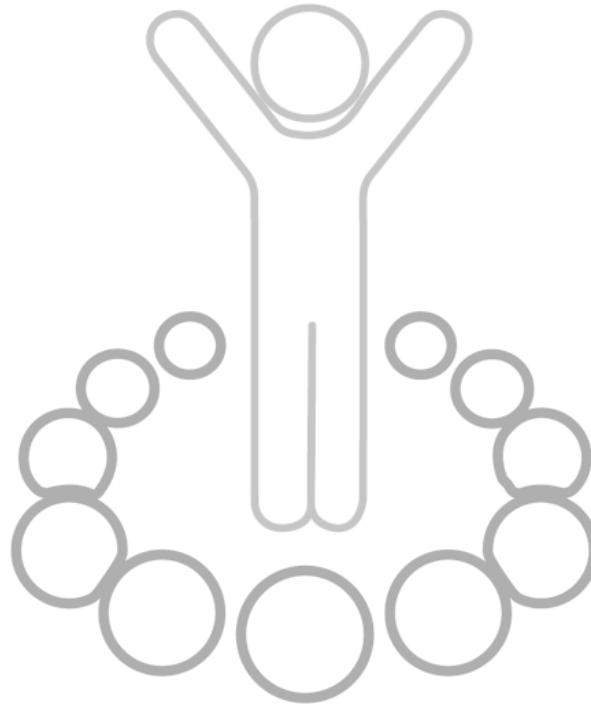
- Los términos gestión y responsabilidad social se refieren a la participación de un grupo u organización en cuestiones medioambientales, éticas y sociales fuera de la propia organización.

A large, faint, stylized graphic of a human figure composed of circles, serving as a background for the quote.

La mayor recompensa es saber que uno puede hablar y emitir articular sonidos y pronunciar palabras que describan cosas, acontecimientos y emociones.

Camilo José Cela

Beneficios de la inteligencia emocional



Articular las emociones

Utilizar el lenguaje

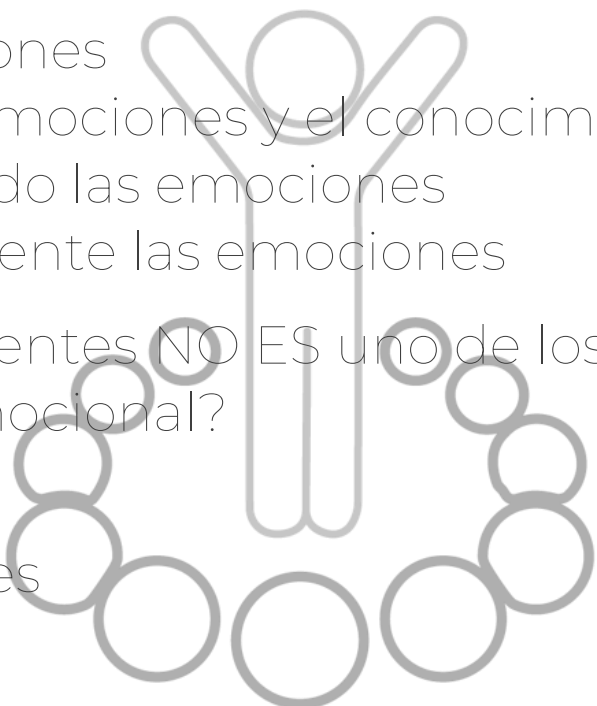
- Las emociones nunca desaparecerán
- Comprenderlos
- De manera eficaz y eficiente



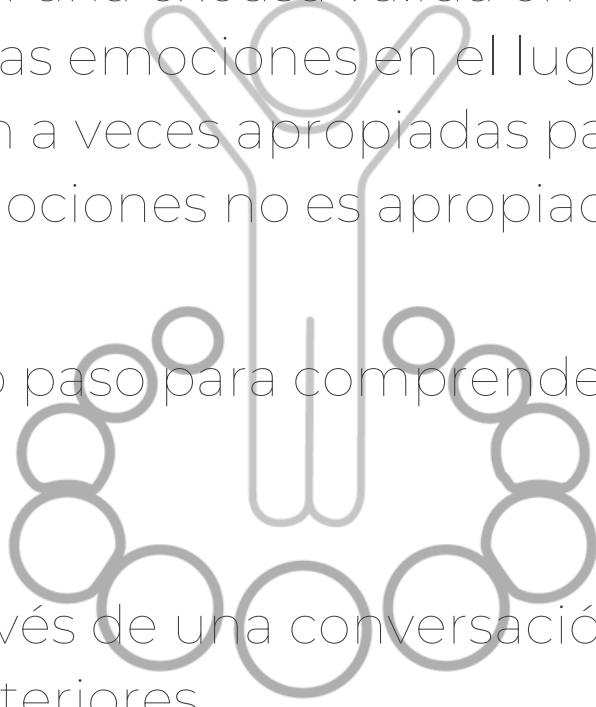
Módulo seis: Preguntas de repaso

- 1) Los términos gestión y responsabilidad social NO se refieren a la participación de un grupo u organización en:
 - a) Cuestiones medioambientales fuera de la organización
 - b) Cuestiones financieras ajenas a la organización
 - c) Cuestiones éticas fuera de la organización
 - d) Cuestiones sociales fuera de la organización
- 2) Fuera de la organización" NO se refiere a:
 - a) A nivel nacional
 - b) De empresa a empresa
 - c) El desarrollo individual de los miembros de la organización
 - d) Nivel personal de los miembros de la organización

Módulo seis: Preguntas de repaso

- 3) Según la definición de Mayer-Salovey, la inteligencia emocional NO ES la capacidad de:
- a) Percibir las emociones
 - b) Comprender las emociones y el conocimiento emocional
 - c) Manipular utilizando las emociones
 - d) regular reflexivamente las emociones
- 4) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los beneficios clave de la inteligencia emocional?
- a) Salud
 - b) Toma de decisiones
 - c) Ganar dinero
 - d) Relaciones
- 
- A faint, light gray illustration in the background of the text area. It depicts a stylized human figure with arms raised in a 'V' shape, standing within a circle of ten smaller circles, similar to the logo in the top right corner.

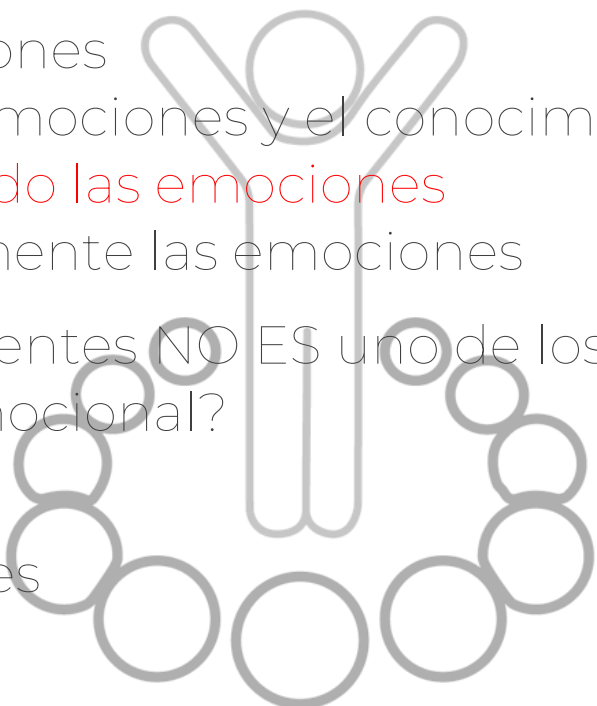
Módulo seis: Preguntas de repaso

- 5) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Las emociones son una excusa válida en el trabajo
 - b) Hay que reprimir las emociones en el lugar de trabajo
 - c) Las emociones son a veces apropiadas para el lugar de trabajo
 - d) Exteriorizar las emociones no es apropiado para el lugar de trabajo
- 6) ¿Cuál es el último paso para comprender las emociones?
- a) Cambiarlos
 - b) Suprimirlos
 - c) Compartirlos a través de una conversación constructiva
 - d) Ninguna de las anteriores
- 
- A large, faint, light gray graphic in the background. It depicts a stylized human figure with arms raised in a 'V' shape. Below the figure is a circular arrangement of dots, similar to the one in the logo, forming a brain-like shape.

Módulo seis: Preguntas de repaso

- 1) Los términos gestión y responsabilidad social NO se refieren a la participación de un grupo u organización en:
 - a) Cuestiones medioambientales fuera de la organización
 - b) Cuestiones financieras ajenas a la organización
 - c) Cuestiones éticas fuera de la organización
 - d) Cuestiones sociales fuera de la organización
- 2) Fuera de la organización" NO se refiere a:
 - a) A nivel nacional
 - b) De empresa a empresa
 - c) El desarrollo individual de los miembros de la organización
 - d) Nivel personal de los miembros de la organización

Módulo seis: Preguntas de repaso

- 3) Según la definición de Mayer-Salovey, la inteligencia emocional NO ES la capacidad de:
- a) Percibir las emociones
 - b) Comprender las emociones y el conocimiento emocional
 - c) Manipular utilizando las emociones
 - d) Regular reflexivamente las emociones
- 4) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los beneficios clave de la inteligencia emocional?
- a) Salud
 - b) Toma de decisiones
 - c) Ganar dinero
 - d) Relaciones
- 
- A large, faint, stylized graphic in the background. It consists of a central vertical figure with two arms raised, surrounded by a circular arrangement of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo but in a lighter, greyish tone.

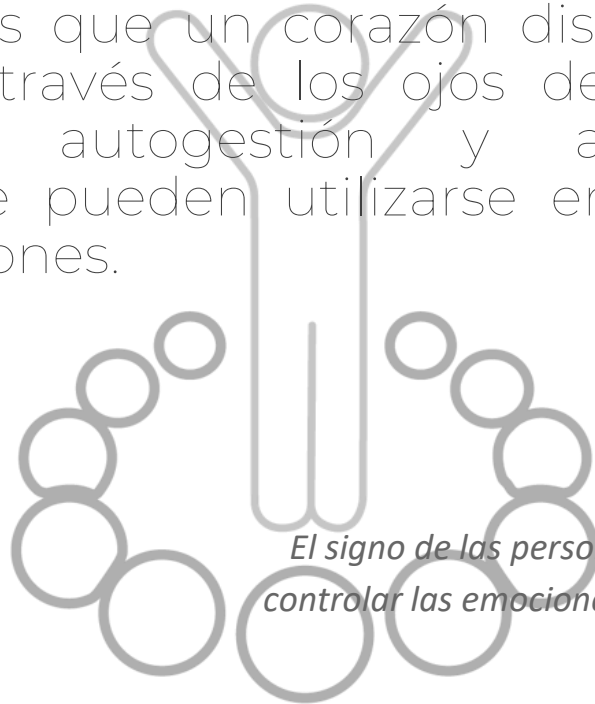
Módulo seis: Preguntas de repaso

- 5) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Las emociones son una excusa válida en el trabajo
 - b) Hay que reprimir las emociones en el lugar de trabajo
 - c) Las emociones son a veces apropiadas para el lugar de trabajo
 - d) Exteriorizar las emociones no es apropiado para el lugar de trabajo
- 6) ¿Cuál es el último paso para comprender las emociones?
- a) Cambiarlos
 - b) Suprimirlos
 - c) Compartirlos a través de una conversación constructiva
 - d) Ninguna de las anteriores
- 
- A large, faint, stylized graphic of a brain composed of circles and lines, centered behind the text of the questions.

Módulo Siete:

Herramientas para regular sus emociones

- La capacidad de mantener las emociones bajo control requiere algo más que un corazón dispuesto. Comprender una situación a través de los ojos de otro y reforzar las habilidades de autogestión y autoconciencia son herramientas que pueden utilizarse en tu búsqueda para regular tus emociones.

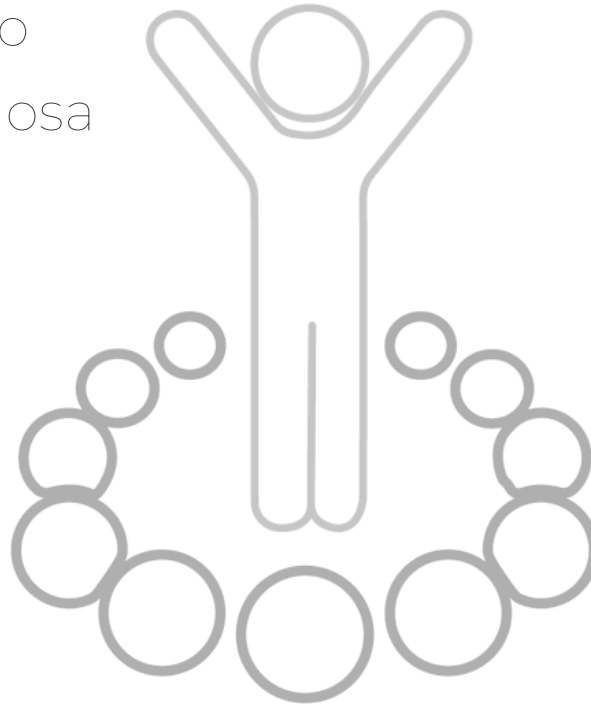


El signo de las personas inteligentes es su capacidad para controlar las emociones mediante la aplicación de la razón.

Marya Mannes

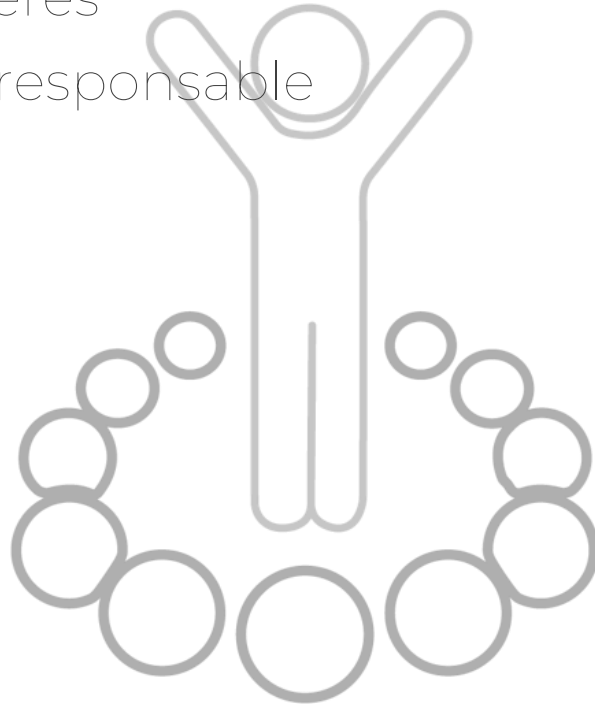
Ver el otro lado

- Pregunte a otras personas
- Mírate a ti mismo
- Herramienta valiosa



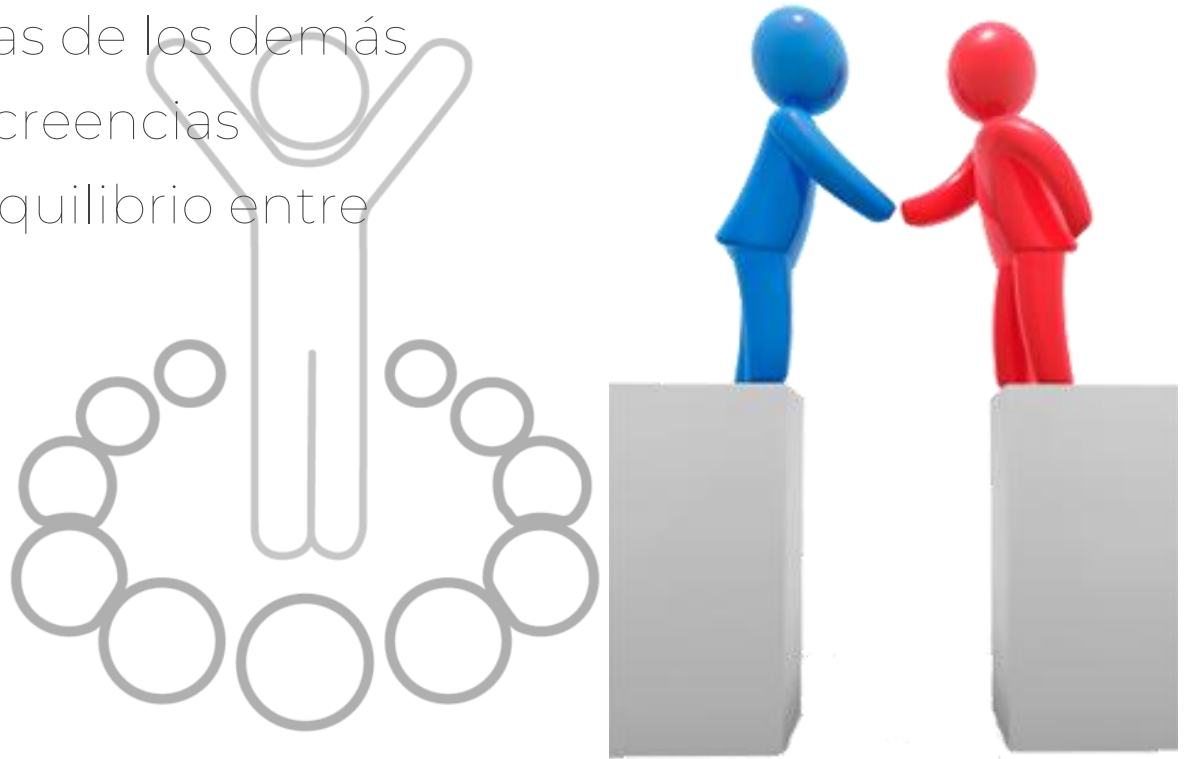
Autogestión y Autoconocimiento

- Equilibrio entre arrogancia y conciencia
- Entiende quién eres
- Ser coherente y responsable



Ceder sin rendirse

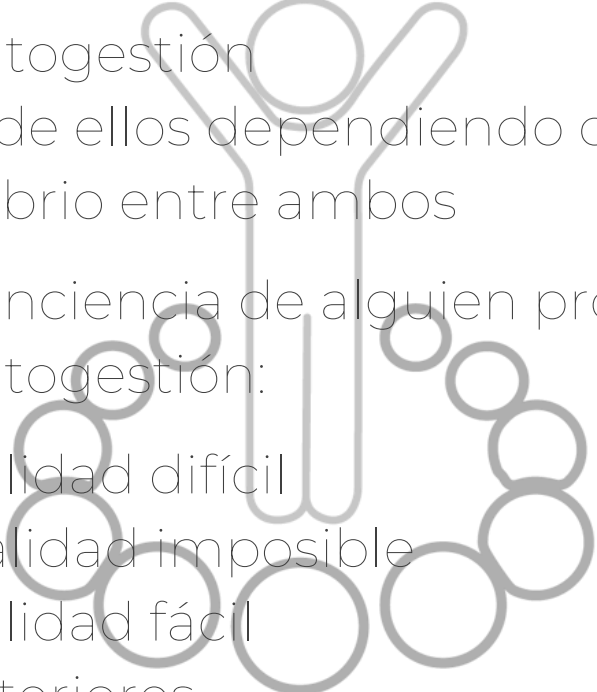
- Compromiso
- Aceptar las ideas de los demás
- Mantenga sus creencias
- Encontrar un equilibrio entre los dos



Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray illustration of a person with their arms raised in a 'Y' shape, surrounded by a circle of smaller circles, serving as a background for the list.
- 1) Para "ver el otro lado" es necesario:
 - a) Analízate a ti mismo
 - b) Pide a otras personas que opinen sobre ti
 - c) Piensa en ti desde otro ángulo
 - d) Piensa en cómo podrías actuar
 - 2) Lo son tus emociones y cómo las expresas:
 - a) Invariablemente
 - b) El resultado de cómo lo perciben los demás
 - c) Su responsabilidad
 - d) Siempre determinado por la situación

Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 3) La fuerza de la autogestión y el autoconocimiento reside en:
- a) Dar ventaja a la autoconciencia
 - b) Dar ventaja a la autogestión
 - c) Dar ventaja a uno de ellos dependiendo de la situación
 - d) Encontrar el equilibrio entre ambos
- 4) Cuando la autoconciencia de alguien produce el resultado egocéntrico, la autogestión:
- a) Puede ser una cualidad difícil
 - b) Puede ser una cualidad imposible
 - c) Puede ser una cualidad fácil
 - d) Ninguna de las anteriores
- 
- A faint, stylized illustration of a person with arms raised, surrounded by several circles of varying sizes, positioned in the background of the text.

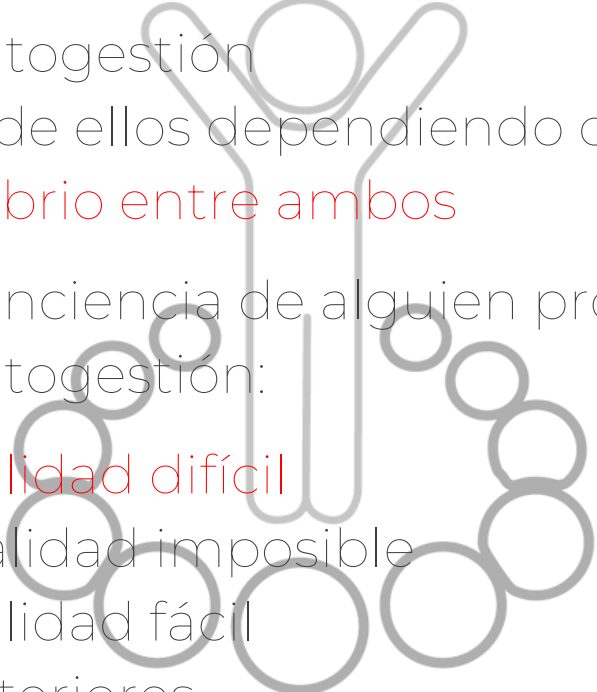
Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 5) Los compromisos en el mundo de los negocios lo son:
- a) Siempre evitable
 - b) Normalmente inevitable
 - c) Rara vez presente
 - d) Constantemente presente
- 6) Si estás en un puesto con menos influencia, lo normal es que lo estés:
- a) Se espera un compromiso
 - b) Se espera que dé su opinión
 - c) Se espera que dé la palabra crucial
 - d) No hay normas al respecto
- 
- A faint, light gray background illustration of a stylized human figure with arms raised, surrounded by a cluster of circles of varying sizes, resembling a social network or a group of people.

Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 1) Para "ver el otro lado" es necesario:
 - a) Analízate a ti mismo
 - b) Pide a otras personas que opinen sobre ti
 - c) Piensa en ti desde otro ángulo
 - d) Piensa en cómo podrías actuar
- 2) Lo son tus emociones y cómo las expresas:
 - a) Invariablemente
 - b) El resultado de cómo lo perciben los demás
 - c) Su responsabilidad
 - d) Siempre determinado por la situación

Módulo Siete: Preguntas de repaso

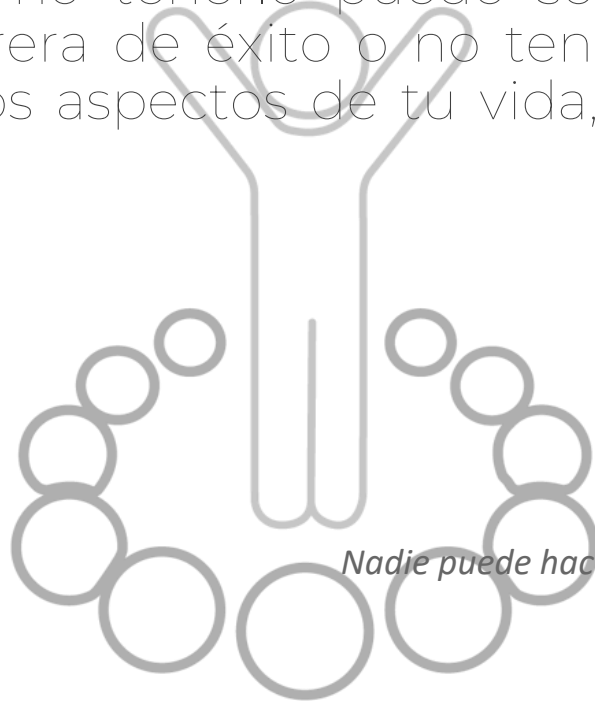
- 3) La fuerza de la autogestión y el autoconocimiento reside en:
- a) Dar ventaja a la autoconciencia
 - b) Dar ventaja a la autogestión
 - c) Dar ventaja a uno de ellos dependiendo de la situación
 - d) **Encontrar el equilibrio entre ambos**
- 4) Cuando la autoconciencia de alguien produce el resultado egocéntrico, la autogestión:
- a) **Puede ser una cualidad difícil**
 - b) Puede ser una cualidad imposible
 - c) Puede ser una cualidad fácil
 - d) Ninguna de las anteriores
- 
- A faint, stylized illustration of a person with arms raised, composed of simple lines and circles, serving as a background for the text.

Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 5) Los compromisos en el mundo de los negocios lo son:
- a) Siempre evitable
 - b) Normalmente inevitable
 - c) Raramente presente
 - d) Constantemente presente
- 6) Si estás en un puesto con menos influencia, lo normal es que lo estés:
- a) Se espera un compromiso
 - b) Se espera que dé su opinión
 - c) Se espera que dé la palabra crucial
 - d) No hay normas al respecto
- 
- A faint, light gray background illustration of a stylized human figure with arms raised, surrounded by a cluster of circles of varying sizes, resembling a social network or a group of people.

Módulo Ocho: Obtener el control

Tener el control o no tenerlo puede ser la diferencia entre construir una carrera de éxito o no tener ninguna. Si tienes control sobre estos aspectos de tu vida, date una palmadita en la espalda.



Nadie puede hacerte sentir inferior sin tu consentimiento.

Eleanor Roosevelt

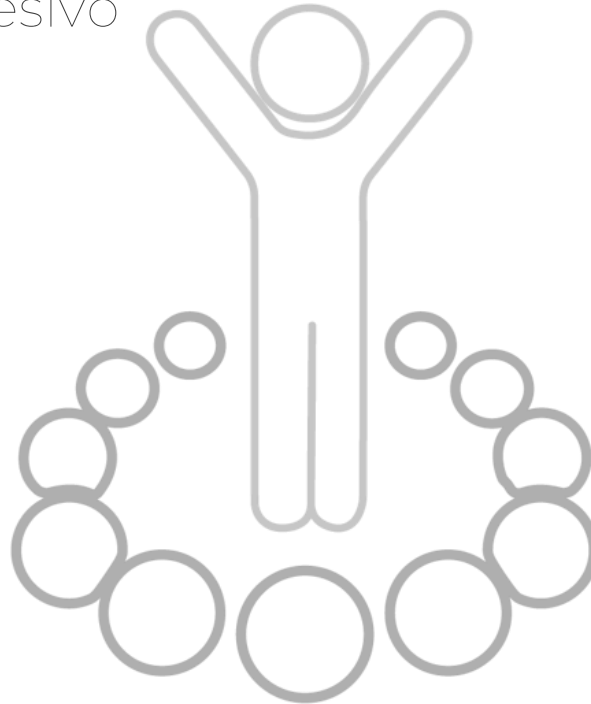
Utilizar pensamientos de afrontamiento

- Respira hondo
- Aléjese del problema
- Utilizar el pensamiento positivo



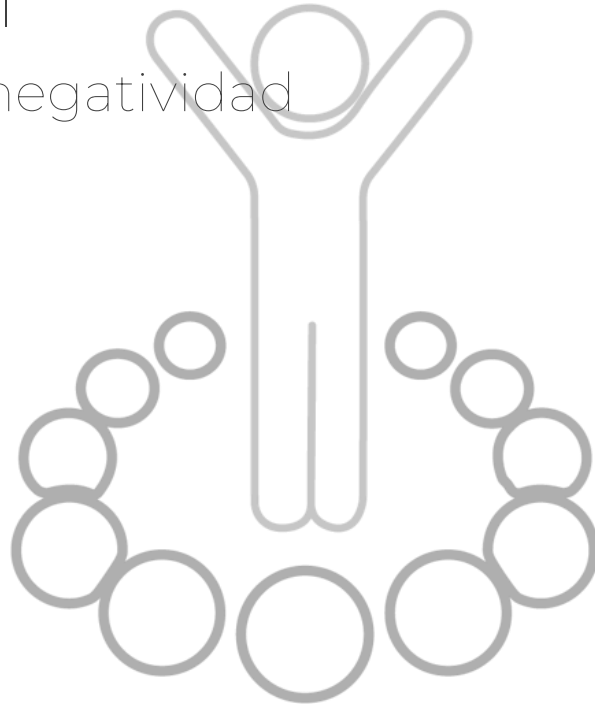
Técnicas de relajación

- Autogénico
- Músculo progresivo
- Visualización

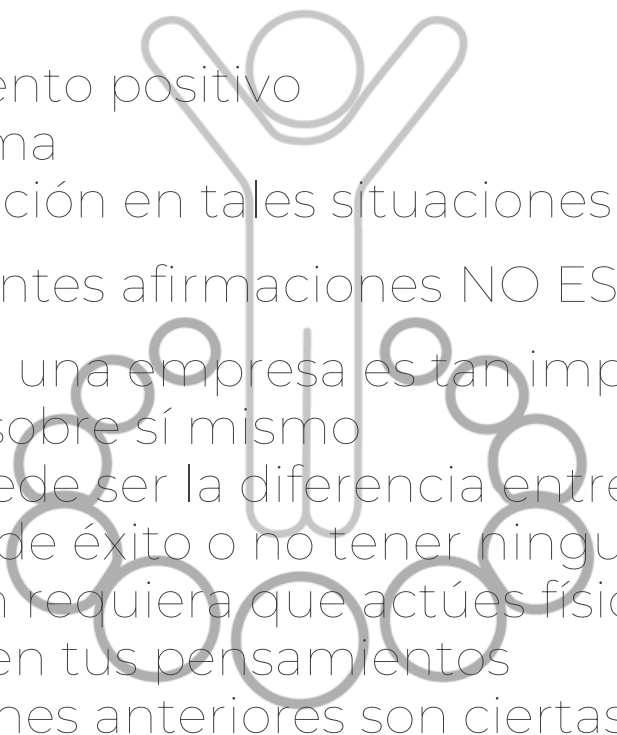


Unirlo todo

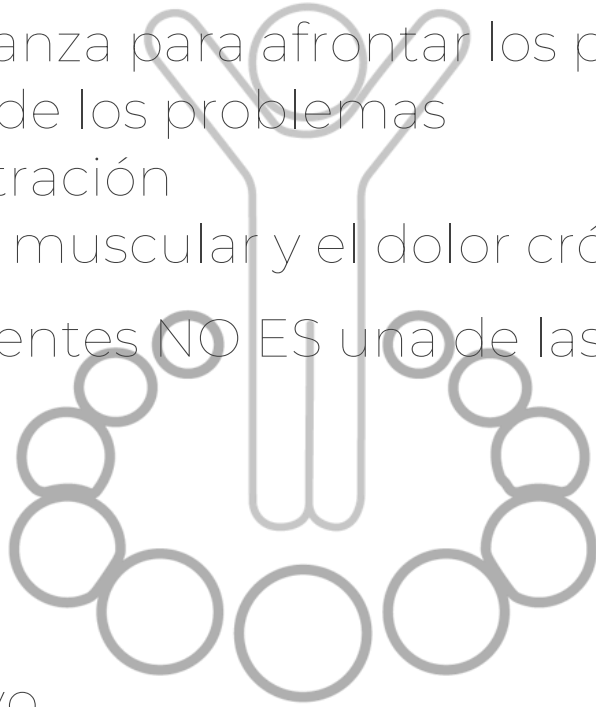
- Relájese
- Toma el control
- No permitir la negatividad



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray illustration of a person with their arms raised in a 'Y' shape, standing on a base of several circles, serving as a background for the text.
- 1) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los consejos para afrontar situaciones:
- a) Respirar hondo
 - b) Utilizar el pensamiento positivo
 - c) Alejarse del problema
 - d) Retrasar la intervención en tales situaciones
- 2) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones NO ES cierta?
- a) El control que tiene una empresa es tan importante como el que tiene un individuo sobre sí mismo
 - b) Tener el control puede ser la diferencia entre desarrollar una carrera profesional de éxito o no tener ninguna.
 - c) Aunque la situación requiera que actúes físicamente, tienes que estar concentrado en tus pensamientos
 - d) Todas las afirmaciones anteriores son ciertas

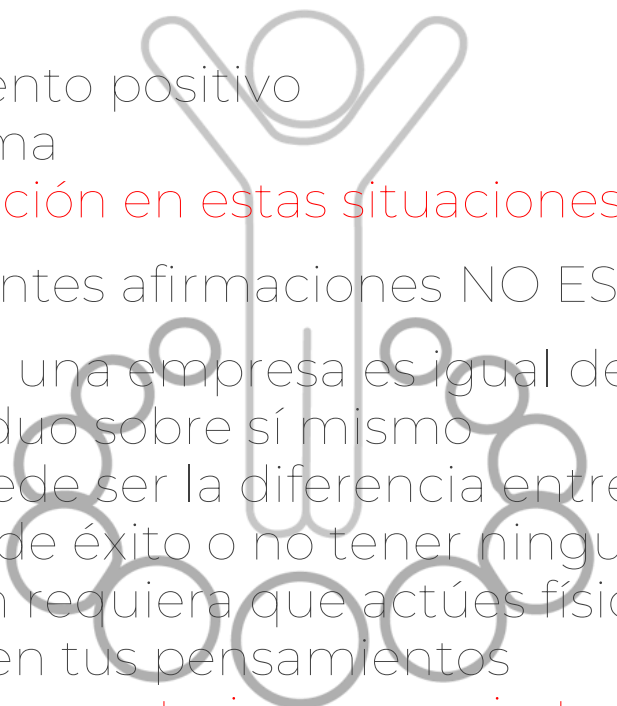
Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 3) Las técnicas de relajación NO reducen los síntomas del estrés:
- a) Aumentar la confianza para afrontar los problemas
 - b) Distraer la mente de los problemas
 - c) Mejorar la concentración
 - d) Reducir la tensión muscular y el dolor crónico
- 4) ¿Cuál de las siguientes NO ES una de las técnicas habituales de relajación?
- a) Autogénico
 - b) Visualización
 - c) Heterogénico
 - d) Músculo progresivo
- 
- A large, faint, stylized graphic of a human figure with its arms raised, composed of a central vertical line and a circular base, overlaid on the text.

Módulo Ocho: Preguntas de repaso

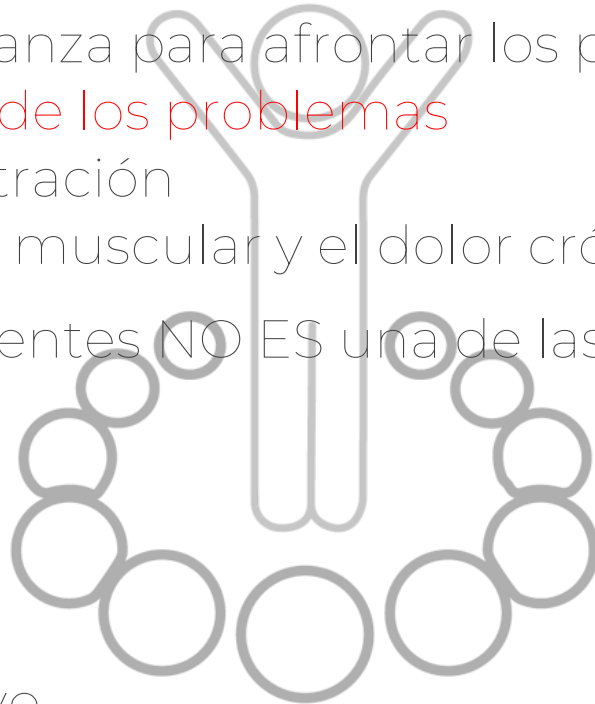
- 5) Si dominas el afrontamiento de situaciones difíciles, es:
- a) Puede que no sea necesario aplicar técnicas de relajación
 - b) Es necesario recurrir ocasionalmente a técnicas de relajación
 - c) Sigue siendo necesario aplicar técnicas de relajación
 - d) Es muy necesario aplicar técnicas de relajación
- 6) ¿Cuál es el objetivo último a la hora de afrontar las situaciones laborales cotidianas?
- a) Tener razón
 - b) Evitar problemas
 - c) Evitar la negatividad
 - d) Suprimir los problemas
- 
- A faint, stylized graphic in the background showing a hand with fingers spread, holding a circle of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo.

Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray background graphic of a person with their arms raised in a 'V' shape, with a circular head and a series of circles forming a base, resembling a stylized figure or a decorative element.
- 1) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los consejos para afrontar situaciones:
- a) Respirar hondo
 - b) Utilizar el pensamiento positivo
 - c) Alejarse del problema
 - d) Retrasar la intervención en estas situaciones
- 2) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones NO ES cierta?
- a) El control que tiene una empresa es igual de importante que el que tiene un individuo sobre sí mismo
 - b) Tener el control puede ser la diferencia entre desarrollar una carrera profesional de éxito o no tener ninguna.
 - c) Aunque la situación requiera que actúes físicamente, tienes que estar concentrado en tus pensamientos
 - d) Todas las afirmaciones anteriores son ciertas

Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 3) Las técnicas de relajación NO reducen los síntomas del estrés:
- a) Aumentar la confianza para afrontar los problemas
 - b) **Distraer la mente de los problemas**
 - c) Mejorar la concentración
 - d) Reducir la tensión muscular y el dolor crónico
- 4) ¿Cuál de las siguientes NO ES una de las técnicas habituales de relajación?
- a) Autogénico
 - b) Visualización
 - c) **Heterogénico**
 - d) Músculo progresivo



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 5) Si dominas el afrontamiento de situaciones difíciles, es:
- a) Puede que no sea necesario aplicar técnicas de relajación
 - b) Es necesario recurrir ocasionalmente a técnicas de relajación
 - c) Sigue siendo necesario aplicar técnicas de relajación
 - d) Es muy necesario aplicar técnicas de relajación
- 6) ¿Cuál es el objetivo último a la hora de afrontar las situaciones laborales cotidianas?
- a) Tener razón
 - b) Evitar problemas
 - c) Evitar la negatividad
 - d) Suprimir los problemas
- 
- A faint, stylized graphic in the background showing a hand with fingers spread, holding a large circle. The hand and circle are composed of simple lines and circles.

Módulo Nueve:

Prácticas empresariales (I)

- El lugar de trabajo es mucho más que la propia empresa. La composición de un empleado, es decir, sus emociones y su capacidad para gestionarlas, su nivel de Inteligencia Emocional y sus habilidades de comunicación son factores que influyen en el éxito de una empresa.

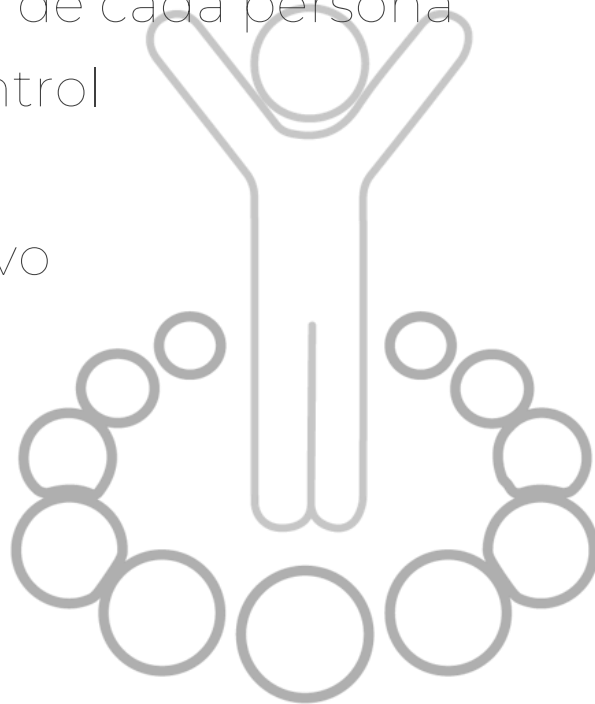
A faint, light gray background graphic showing a stylized hand holding a brain, symbolizing the connection between emotions and intelligence.

Es muy importante comprender que la inteligencia emocional no es lo contrario de la inteligencia, no es el triunfo del corazón sobre la cabeza, es la intersección única de ambos.

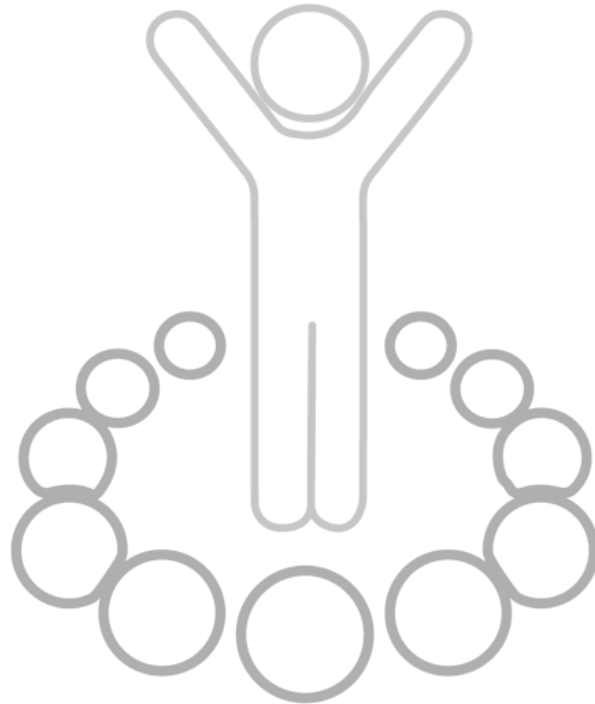
David Caruso

Entender las emociones y cómo gestionarlas en el lugar de trabajo

- Responsabilidad de cada persona
- Mantenga el control
- Escuche
- Resultado positivo

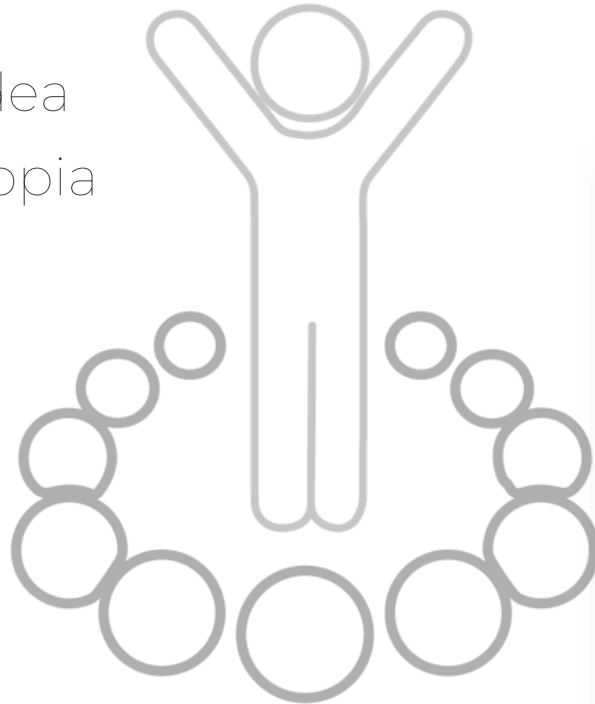


El papel de la inteligencia emocional en el trabajo

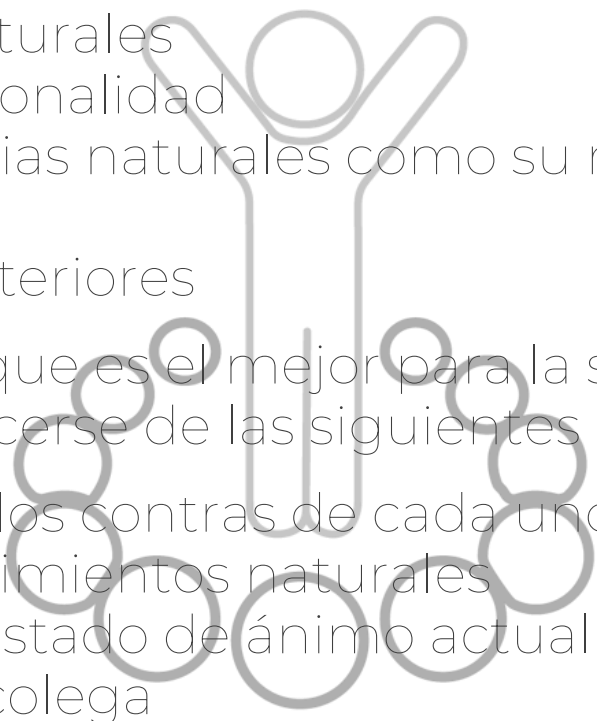


Discrepar de forma constructiva

- Positivo
- Productivo
- Confirmar su idea
- Presente su propia



Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray background graphic of a person with arms raised, composed of circles and lines, is centered behind the text.
- 1) El enfoque que adoptas en las situaciones en el trabajo viene determinado por:
 - a) Sus tendencias naturales
 - b) Su nivel de profesionalidad
 - c) Tanto sus tendencias naturales como su nivel de profesionalidad
 - d) Ninguna de las anteriores
 - 2) Decidir qué enfoque es el mejor para la situación en el trabajo puede hacerse de las siguientes maneras:
 - a) Sopesar los pros y los contras de cada uno
 - b) Confíe en sus sentimientos naturales
 - c) Alinearlos con su estado de ánimo actual
 - d) Pedir ayuda a un colega

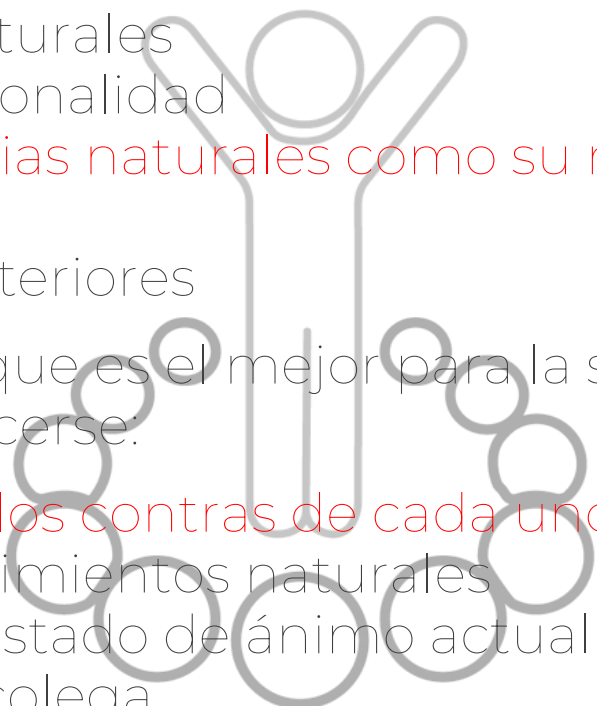
Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 3) La intuición es un elemento de:
- a) Competencias sociales
 - b) Competencias personales
 - c) Competencias sociales y personales
 - d) Ninguna de las anteriores
- 4) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones se refiere a la perspicacia política?
- a) Mantener la confianza y la flexibilidad
 - b) Capacidad para autoevaluarse y mostrar confianza en sí mismo.
 - c) Capacidad de comunicación, fuertes dotes de influencia y liderazgo, y resolución de conflictos.
 - d) Tener iniciativa y comprometerse hasta el final

Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 5) El desacuerdo constructivo se lleva a cabo:
- a) De manera positiva y productiva
 - b) Para transmitir su mensaje
 - c) Como negativo o destructivo para los pensamientos de otro
 - d) Como indicador necesario de que tienes tu propia actitud
- 6) En la práctica, el desacuerdo constructivo lo es:
- a) Confirmar sus ideas basándose en el error de otra persona
 - b) Confirmar las ideas de otra persona antes de presentar las propias
 - c) Impedir que se cumpla la mala idea de alguien
 - d) Pura formalidad

Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray illustration of a person with their arms raised in a 'V' shape, composed of circles and lines, serving as a background for the text.
- 1) El enfoque que adoptas en las situaciones en el trabajo viene determinado por:
 - a) Sus tendencias naturales
 - b) Su nivel de profesionalidad
 - c) Tanto sus tendencias naturales como su nivel de profesionalidad
 - d) Ninguna de las anteriores
 - 2) Decidir qué enfoque es el mejor para la situación en el trabajo puede hacerse:
 - a) Sopesar los pros y los contras de cada uno
 - b) Confíe en sus sentimientos naturales
 - c) Alinearlos con su estado de ánimo actual
 - d) Pedir ayuda a un colega

Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 3) La intuición es un elemento de:
- a) Competencias sociales
 - b) Competencias personales
 - c) Competencias sociales y personales
 - d) Ninguna de las anteriores
- 4) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones se refiere a la perspicacia política?
- a) Mantener la confianza y la flexibilidad
 - b) Capacidad para autoevaluarse y mostrar confianza en sí mismo.
 - c) Capacidad de comunicación, fuertes dotes de influencia y liderazgo, y resolución de conflictos.
 - d) Tener iniciativa y comprometerse hasta el final

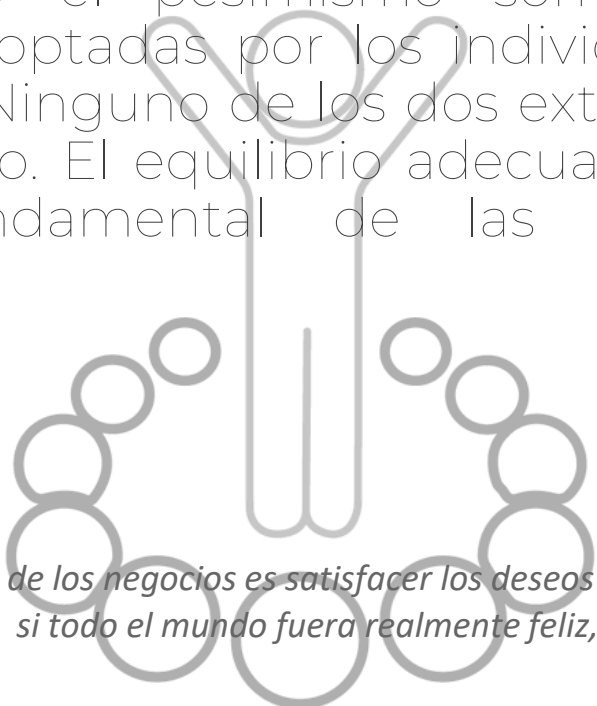
Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 5) El desacuerdo constructivo se lleva a cabo:
- a) De manera positiva y productiva
 - b) Para transmitir su mensaje
 - c) Como negativo o destructivo para los pensamientos de otro
 - d) Como indicador necesario de que tienes tu propia actitud
- 6) En la práctica, el desacuerdo constructivo lo es:
- a) Confirmar tus ideas basándote en el error de otra persona
 - b) Confirmar las ideas de otra persona antes de presentar las propias
 - c) Impedir que se cumpla la mala idea de alguien
 - d) Pura formalidad

Módulo Diez:

Prácticas empresariales (II)

El optimismo y el pesimismo son dos escuelas de pensamiento adoptadas por los individuos dentro de las organizaciones. Ninguno de los dos extremos se considera mejor que el otro. El equilibrio adecuado entre ambos es una parte fundamental de las mejores prácticas empresariales.

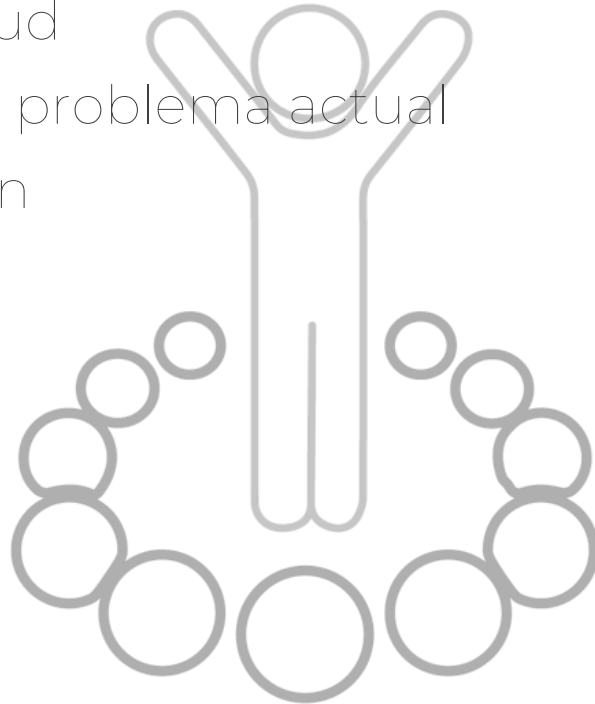
A faint, light gray background graphic of a hand with fingers spread, positioned behind the text.

Dado que el propósito de los negocios es satisfacer los deseos existentes, o estimular otros nuevos, si todo el mundo fuera realmente feliz, ya no habría necesidad de negocios.

Mihaly Csikszentmihalyi

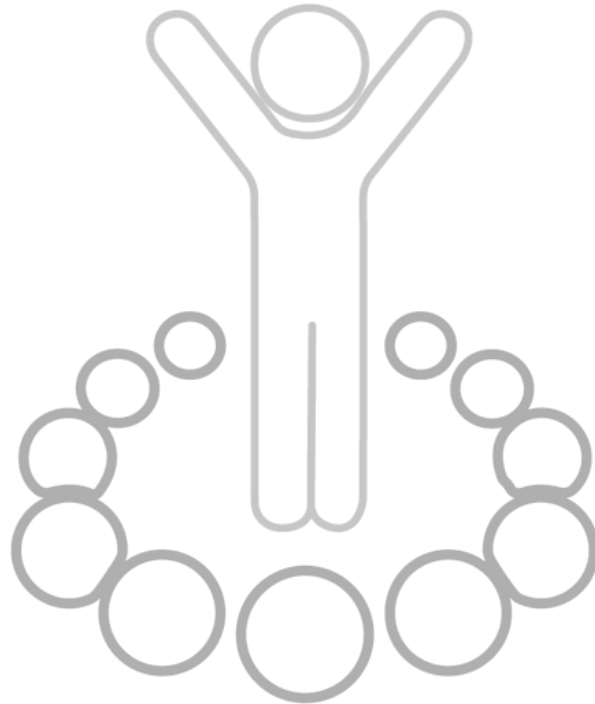
Optimismo

- Giro positivo
- Más productivo
- Bueno para la salud
- Mirar más allá del problema actual
- Ver una resolución



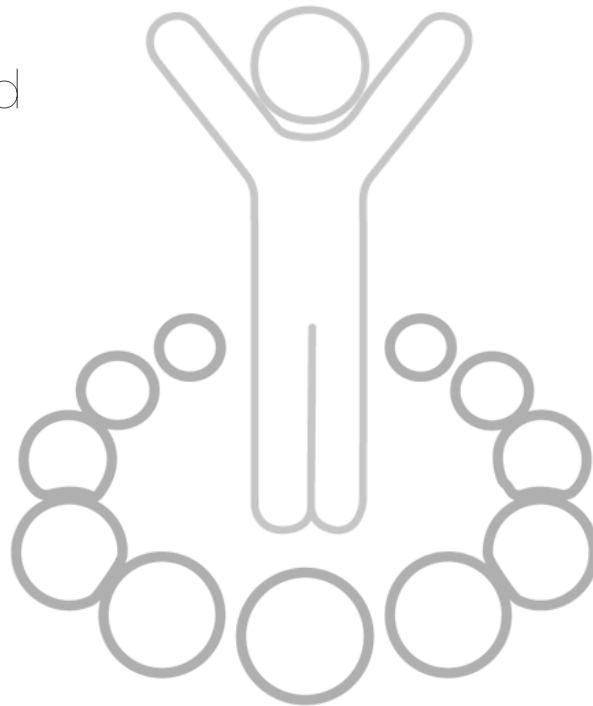
Pesimismo

- Detrimental
- Baja la moral
- Mayor estrés

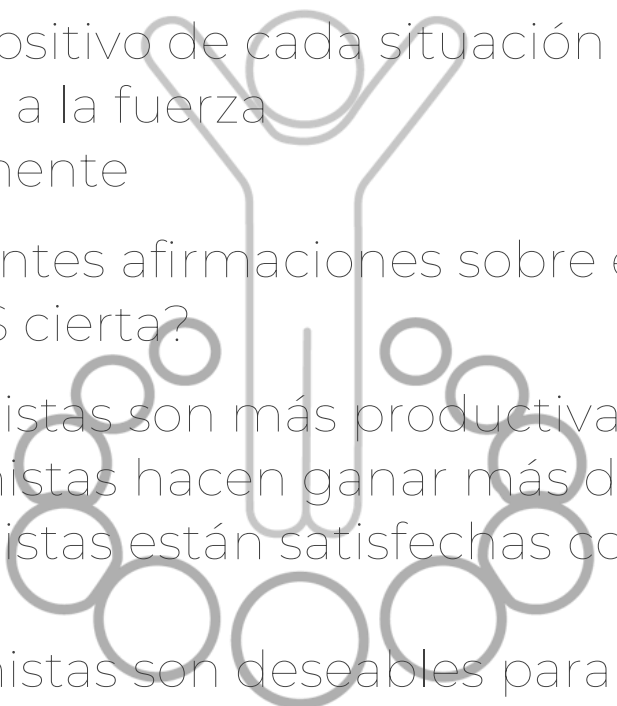


El equilibrio entre Optimismo y pesimismo

- Extremismo
- No ver la realidad
- Falsa esperanza



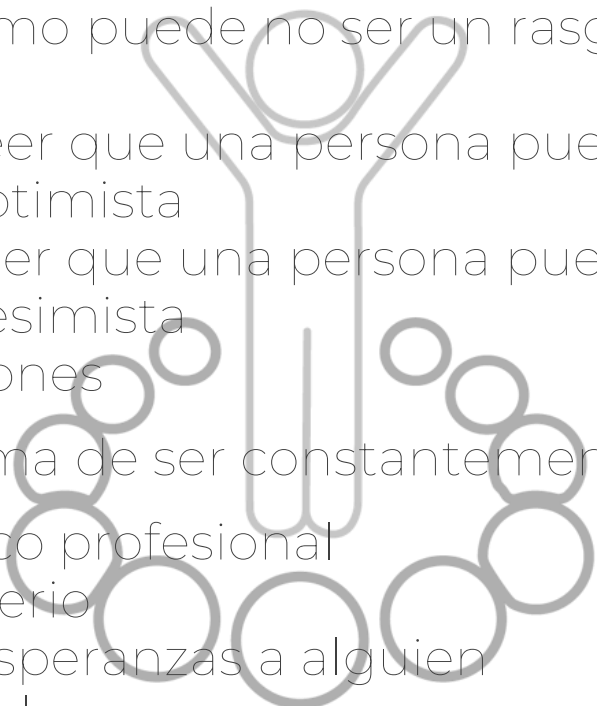
Módulo diez: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray background graphic of a person with arms raised, composed of circles and lines, is centered behind the text.
- 1) Ser optimista significa:
 - a) Revertir las malas situaciones en buenas
 - b) Encontrar el lado positivo de cada situación
 - c) Ser positivo, incluso a la fuerza
 - d) Sonreír constantemente
 - 2) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre el mundo empresarial NO ES cierta?
 - a) Las personas optimistas son más productivas
 - b) Las personas optimistas hacen ganar más dinero a la empresa
 - c) Las personas optimistas están satisfechas con su puesto y no suelen ascender
 - d) Las personas optimistas son deseables para los puestos directivos de las empresas

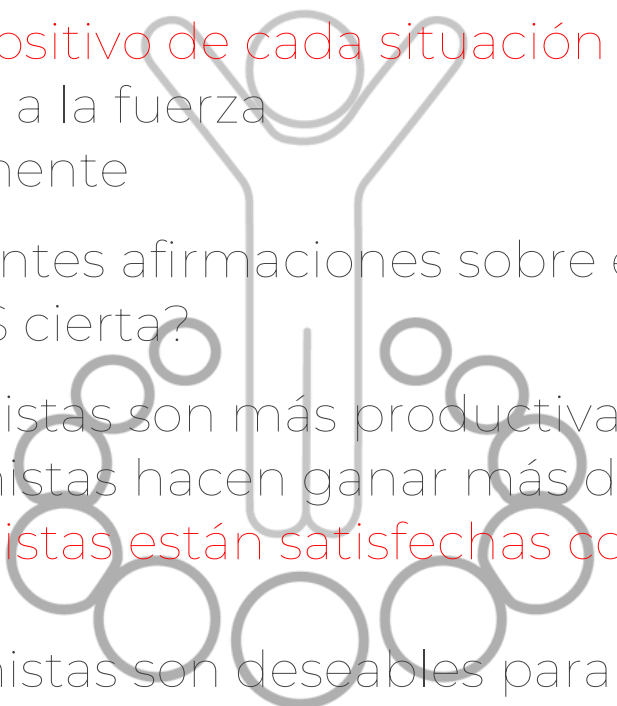
Módulo diez: Preguntas de repaso

- 3) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Ser pesimista en el trabajo sólo perjudica la carrera del individuo
 - b) Ser pesimista en el trabajo no puede perjudicar a nadie, salvo al propio individuo y a sus compañeros más cercanos
 - c) Ser pesimista en el trabajo puede ser perjudicial para toda la empresa
 - d) Ser pesimista en el trabajo no suele influir mucho en nadie
- 4) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones NO ES cierta?
- a) Ser pesimista provoca estrés corporal
 - b) Ser pesimista provoca estrés mental
 - c) Un trabajador pesimista puede no ascender nunca
 - d) Ser pesimista en el trabajo es fácil de ocultar

Módulo diez: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray background graphic of a person with arms raised, surrounded by several circles of varying sizes, resembling a stylized figure or a group of people.
- 5) ¿Por qué es importante encontrar el equilibrio entre optimismo y pesimismo?
 - a) Porque el extremismo puede no ser un rasgo deseable en una persona
 - b) Porque es difícil creer que una persona pueda ser constantemente optimista
 - c) Porque es difícil creer que una persona pueda ser constantemente pesimista
 - d) Por todas estas razones
 - 6) ¿Cuál es el problema de ser constantemente optimista?
 - a) Puedes parecer poco profesional
 - b) No te tomarán en serio
 - c) Podrías dar falsas esperanzas a alguien
 - d) No hay ningún problema

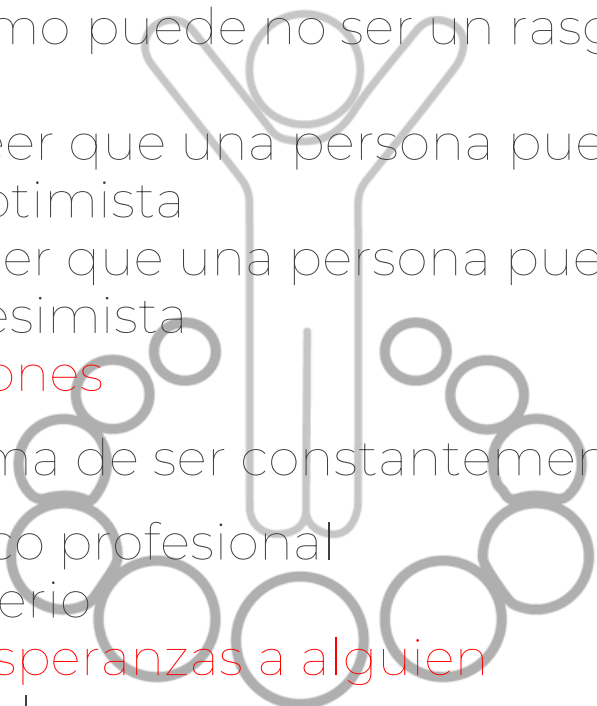
Módulo diez: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray background graphic of a stylized person with arms raised, composed of circles and lines, centered behind the text.
- 1) Ser optimista significa:
 - a) Revertir las malas situaciones en buenas
 - b) Encontrar el lado positivo de cada situación
 - c) Ser positivo, incluso a la fuerza
 - d) Sonreír constantemente
 - 2) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre el mundo empresarial NO ES cierta?
 - a) Las personas optimistas son más productivas
 - b) Las personas optimistas hacen ganar más dinero a la empresa
 - c) Las personas optimistas están satisfechas con su puesto y no suelen ascender
 - d) Las personas optimistas son deseables para los puestos directivos de las empresas

Módulo diez: Preguntas de repaso

- 3) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?
- a) Ser pesimista en el trabajo sólo perjudica la carrera del individuo
 - b) Ser pesimista en el trabajo no puede perjudicar a nadie, salvo al propio individuo y a sus compañeros más cercanos
 - c) Ser pesimista en el trabajo puede ser perjudicial para toda la empresa
 - d) Ser pesimista en el trabajo no suele influir mucho en nadie
- 4) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones NO ES cierta?
- a) Ser pesimista provoca estrés corporal
 - b) Ser pesimista provoca estrés mental
 - c) Un trabajador pesimista puede no ascender nunca
 - d) Ser pesimista en el trabajo es fácil de ocultar

Módulo diez: Preguntas de repaso

- 
- A faint, light gray background graphic of a person with their arms raised, surrounded by several circles of varying sizes, resembling a stylized figure or a group of people.
- 5) ¿Por qué es importante encontrar el equilibrio entre optimismo y pesimismo?
- a) Porque el extremismo puede no ser un rasgo deseable en una persona
 - b) Porque es difícil creer que una persona pueda ser constantemente optimista
 - c) Porque es difícil creer que una persona pueda ser constantemente pesimista
 - d) Por todas estas razones
- 6) ¿Cuál es el problema de ser constantemente optimista?
- a) Puedes parecer poco profesional
 - b) No te tomarán en serio
 - c) Podrías dar falsas esperanzas a alguien
 - d) No hay ningún problema

Módulo Once: Causar impacto

Cada día se nos presentan oportunidades que nos permiten influir en la vida de los demás. La forma en que influimos en los demás depende de nosotros. Requiere un esfuerzo consciente por nuestra parte decidir si vamos a dejar un legado de bien o de mal.

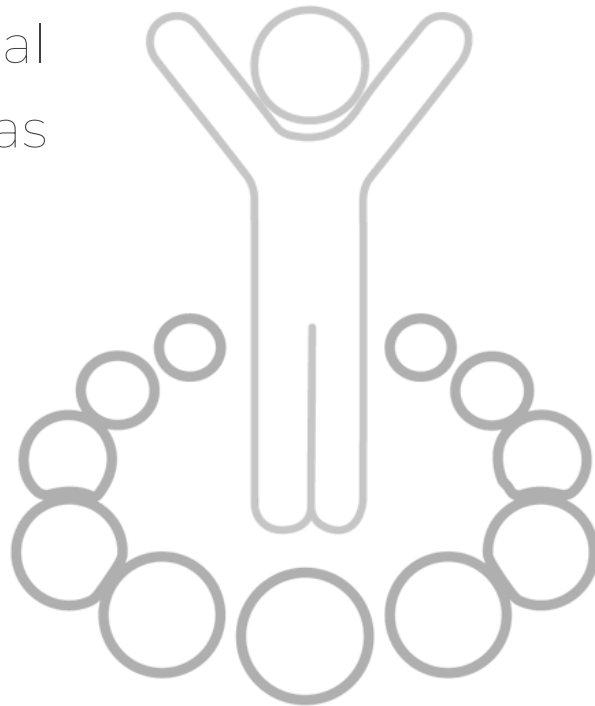


Es fácil ganar dinero. Es mucho más difícil marcar la diferencia.

Tom Brokaw

Crear una primera impresión poderosa

- Aspecto físico
- Lenguaje corporal
- Palabras habladas



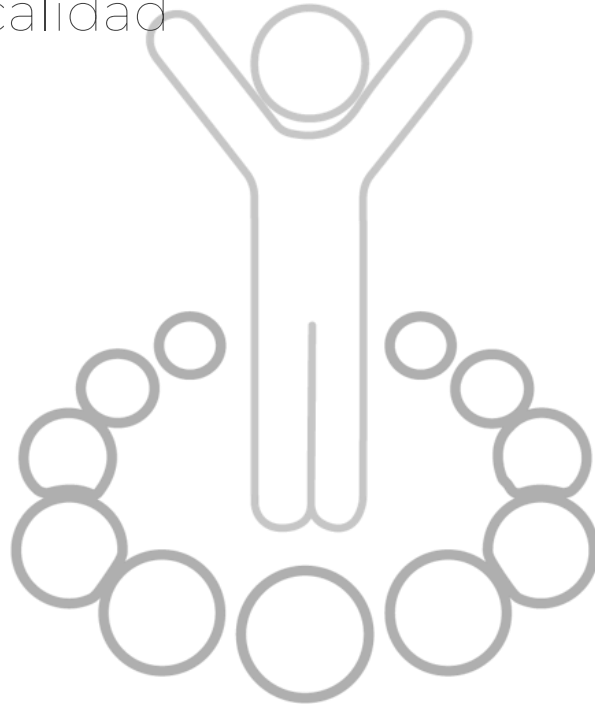
Evaluar una situación

- Dar un paso atrás
- Ser consciente de las emociones
- Sepa en qué se está metiendo



Ser celoso sin ser ofensivo

- Encontrar el equilibrio
- Centrarse en la calidad
- Ilusión renovada

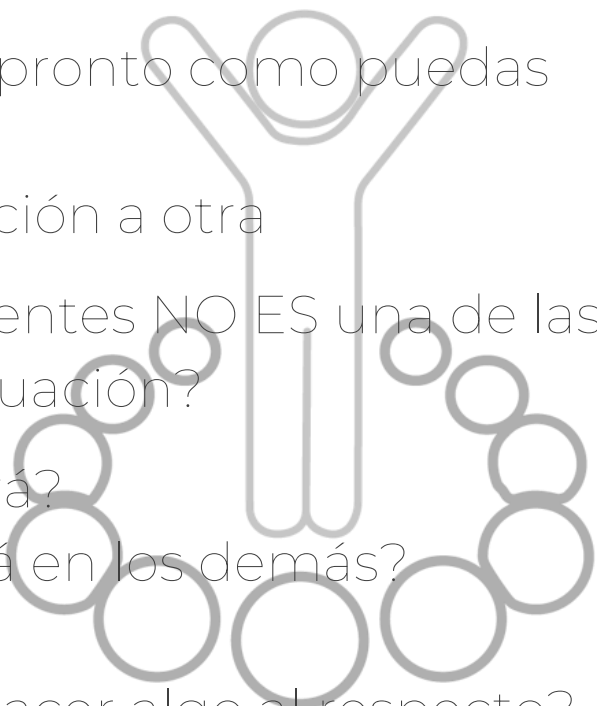


Módulo Once: Preguntas de repaso

- 1) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los factores para causar una primera impresión?
 - a) Aspecto físico
 - b) Educación
 - c) Palabras habladas
 - d) Lenguaje corporal
- 2) ¿Cuál de los siguientes NO es uno de los elementos para causar una buena primera impresión?
 - a) Su tipo de voz
 - b) Contacto visual
 - c) Sacudida de mano
 - d) Alejarse de la jerga



Módulo Once: Preguntas de repaso

- 3) La mejor manera de evaluar la situación es:
- a) Aléjese
 - b) Corre hacia él tan pronto como puedas
 - c) Pregunte a otros
 - d) Varía de una situación a otra
- 4) ¿Cuál de las siguientes NO ES una de las preguntas cruciales para evaluar la situación?
- a) ¿Cómo me afectará?
 - b) ¿Cómo repercutirá en los demás?
 - c) ¿Cuál es el reto?
 - d) ¿Merece la pena hacer algo al respecto?
- 
- A faint, light gray background graphic of a stylized human figure with arms raised, surrounded by a cluster of circles of varying sizes, resembling a social network or a group of people.

Módulo Once: Preguntas de repaso

5) Ser celoso lo es:

- a) Siempre un buen rasgo
- b) Una buena calidad, si no eres demasiado celoso
- c) Casi siempre ofensivo
- d) Suele considerarse demasiado negativo

6) ¿Qué es importante para desarrollar tu estabilidad interna siendo celoso, pero no ofensivo?

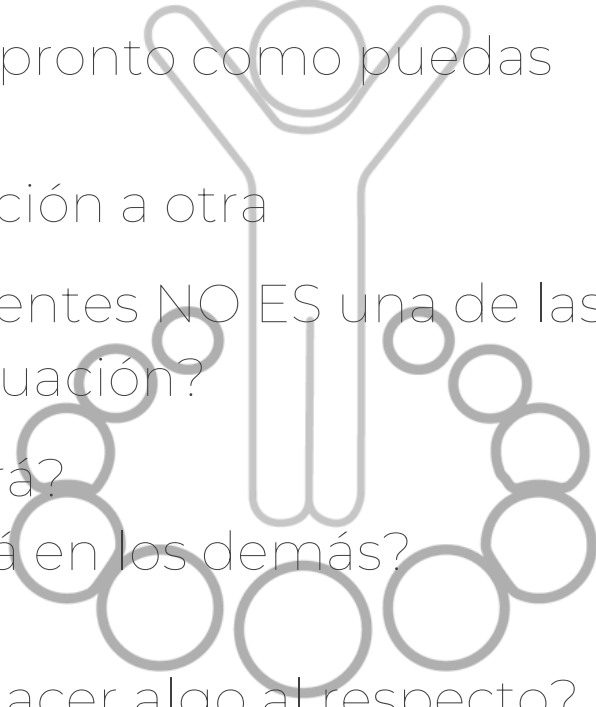
- a) Trabajar rápido
- b) Renovar la ilusión en el trabajo
- c) Búsqueda constante de nuevos retos
- d) Encontrar el equilibrio

Módulo Once: Preguntas de repaso

- 1) ¿Cuál de los siguientes NO ES uno de los factores para causar una primera impresión?
- a) Aspecto físico
 - b) Educación
 - c) Palabras habladas
 - d) Lenguaje corporal
- 2) ¿Cuál de los siguientes NO es uno de los elementos para causar una buena primera impresión?
- a) Su tipo de voz
 - b) Contacto visual
 - c) Sacudida de mano
 - d) Alejarse de la jerga



Módulo Once: Preguntas de repaso

- 3) La mejor manera de evaluar la situación es:
- a) Aléjese
 - b) Corre hacia él tan pronto como puedas
 - c) Pregunte a otros
 - d) Varía de una situación a otra
- 4) ¿Cuál de las siguientes NO ES una de las preguntas cruciales para evaluar la situación?
- a) ¿Cómo me afectará?
 - b) ¿Cómo repercutirá en los demás?
 - c) ¿Cuál es el reto?
 - d) ¿Merece la pena hacer algo al respecto?
- 
- A faint, light gray background graphic of a stylized figure with arms raised, surrounded by a circular pattern of dots, similar to the TOP SOCIAL POWER logo.

Módulo Once: Preguntas de repaso

5) Ser celoso lo es:

- a) Siempre un buen rasgo
- b) Una buena calidad, si no eres demasiado celoso
- c) Casi siempre ofensivo
- d) Suele considerarse demasiado negativo

6) ¿Qué es importante para desarrollar tu estabilidad interna siendo celoso, pero no ofensivo?

- a) Trabajar rápido
- b) Renovar la ilusión en el trabajo
- c) Búsqueda constante de nuevos retos
- d) Encontrar el equilibrio

Módulo doce: Conclusión

- Tómese un momento para revisar y actualizar su plan de acción. Será una herramienta clave para guiar su progreso en los próximos días, semanas, meses y años. Le deseamos mucha suerte en el resto de su viaje.

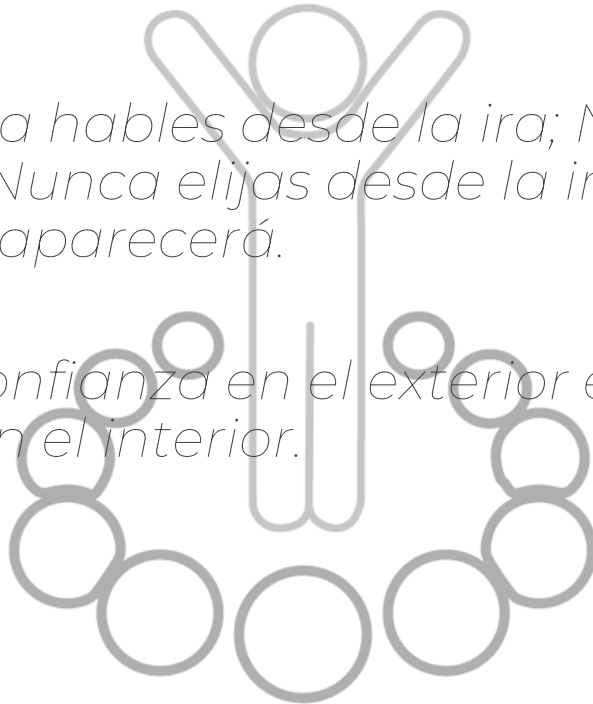


Todo lo que se empieza con ira, acaba con vergüenza.

Benjamin Franklin

Palabras de los Sabios

- M.K. Gandhi: *El ojo por ojo sólo consigue dejar ciego al mundo entero.*
- Guy Finley: *Nunca hables desde la ira; Nunca actúes desde el miedo; Nunca elijas desde la impaciencia; Pero espera... y la paz aparecerá.*
- Brian Tracy: *La confianza en el exterior empieza por vivir con integridad en el interior.*





TOP
SOCIAL
POWER®