

# htfddhhhhhhhhhh

**1. Método Cualitativo y Cuantitativo**---Cualitativo: Enfocado en describir características y cualidades (entrevistas, grupos focales, observación). Cuantitativo: Basado en datos numéricos para medir variables y establecer relaciones (encuestas, experimentos, estadísticas).

**2. Pruebas del Assessment Center**---Ejercicio de grupo: Observación de cómo resuelven problemas en equipo. Entrevista estructurada: Evaluación de competencias con preguntas específicas. Pruebas de simulación: Situaciones laborales simuladas para evaluar respuestas.

**3. Necesidades Primarias y Secundarias en la Motivación**---Primarias: Necesidades básicas para la supervivencia (alimentación, agua, descanso, salud). Secundarias: Necesidades psicológicas o sociales (reconocimiento, autoestima, relaciones sociales).

**4. Pirámide de Maslow**---Fisiológicas: Necesidades básicas (comida, agua, descanso). 2. Seguridad: Estabilidad y protección (empleo, salud). 3. Sociales: Necesidades de pertenencia (amistad, amor, familia). 4. Estima: Sentimiento de valor y respeto (reconocimiento, éxito). 5. Autorrealización: Desarrollo personal y realización de potenciales.

**5. Teoría del Refuerzo de Skinner**---Refuerzo positivo: Recompensa para incrementar la conducta (salario por buen desempeño). Refuerzo negativo: Eliminación de estímulo negativo (fin de críticas al mejorar). Castigo positivo: Aplicación de estímulo negativo para reducir la conducta (sanciones). Castigo negativo: Retiro de estímulo positivo para reducir la conducta (quitar privilegios).

**6. Elementos de la Negociación**---Intereses: Lo que quiere cada parte. Opciones: Posibles soluciones o acuerdos. Alternativas: Qué hacer si no se llega a un acuerdo. Legitimidad: Criterios objetivos para justificar decisiones. Comunicación: Intercambio claro de información. Compromiso: Disposición para llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso.

**7. Roles Negativos en un Grupo de Trabajo**---El crítico: Siempre encuentra fallos. El pasivo: No aporta ideas ni esfuerzos. El dominante: Intenta controlar la discusión o decisiones. El indeciso: Retrasa el progreso . El conflictivo: Genera disputas