



FACULTAD DE INGENIERÍA UNAM
DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

CURSOS INSTITUCIONALES

*RELACIONES
INTERPERSONALES
Y LABORALES*

Del 16 al 27 de Octubre de 2006

APUNTES GENERALES

CI - 244

Instructor: Lic. Armando Ramírez Barrera

F O N H A P O

OCTUBRE DE 2006

U.N.A.M. D.E.C. F.I.

Para envío de tareas y solicitar copia de presentación escribanos: armandorb@yahoo.com



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

DIRECCIÓN GENERAL DE PERSONAL



Curso - Taller: Relaciones Humanas

NOMBRE DEL PARTICIPANTE:

El éxito

de una persona

no se debe a su

inteligencia sino al

arte de las

relaciones humanas

Dale Carnegie



CURSO - TALLER

- Relaciones Humanas -

Portada

Reflexión.

Contenido.

Recomendaciones y expectativas.

	<i>Página:</i>
1. INTRODUCCIÓN.	5
2. NUESTRA PERSONALIDAD EN LA INTERACCIÓN HUMANA.	6
Amigos..	7
Como recordar nombres.	9
3. NIVELES DE MADUREZ	10
Dependencia, independencia e interdependencia.	10
Contrato de Relación.	11
Palabras Interdependientes.	12
4. OBSTÁCULOS EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES.	13
La habilidad de escucha como principio básico.	14
5 Tipos de escucha.	15
Obstáculos del entorno..	18
5. MANEJO DE LAS RELACIONES ORGANIZACIONALES Y PERSONALES.	19
Análisis de su Habilidad para Ganar Amigos e Influir en las Personas.	20
La relación humana anteponiendo primero lo primero.	24
Elija: ¿A cual invitarías a pasar?.	25
Ejercicios de Tarea.	27
6. ESTABLECIMIENTO DE COMPROMISOS LABORALES Y PERSONALES.	30
Quiero que.....	31
7. HACIA UNA MENTALIDAD EMPÁTICA EN NUESTRAS VIDAS.	32
Evaluación de motivación empática	36
Bibliografía	38

RECOMENDACIONES

- Lo que escuche, **reflexiónelo dos veces** antes de descartarlo o aceptarlo.
- Mantenga un **deseo profundo**, casi impulsivo por conocer.
- Anote los datos curiosos, y los que le llamen la atención, todo aquello que desee aprender, repítalo constantemente; dicen los orientales que se necesitan de **21 días** para crear un hábito.
- Tenga siempre presente que la información y el conocimiento aplicado es **poder**.
- Recuerde siempre que el **aprendizaje y la enseñanza** son indispensables para el desarrollo.

EJERCICIO DE EXPECTATIVAS

1. ¿Qué es lo mejor que puedo obtener de este curso?

2. ¿Qué es lo peor que puedo obtener de este curso?

3. ¿Qué estoy dispuesto a aportar?

OBJETIVO GENERAL: El participante podrá Identificar, analizar y aplicar los principios de la de interacción humana para mejorar su vida laboral y personal.

ALCANCES

- Identificar potencialidades, habilidades y debilidades de nuestra interacción humana.
- Se trabajarán técnicas para mejorar nuestras relaciones laborales y personales.
- Sensibilización al cambio hacia la superación personal
- Análisis de videos de superación personal.

1. INTRODUCCIÓN

-Relaciones Humanas-

Uno de los grandes conferencistas de todos los tiempos **Dale Carnegie**, demostró con hechos que el éxito de una persona no depende de su inteligencia sino de como se relacione con los demás; seguramente conocemos a muchos individuos que son muy inteligentes, sin embargo, no han logrado cumplir sus objetivos fundamentales, simplemente por que desconocen el **ARTE DE LAS RELACIONES HUMANAS**, y es un arte, porque no todos tienen la capacidad y la sensibilidad de tratar con el prójimo, es un Arte porque en ninguna escuela se enseña, es un Arte porque requiere de un proceso de experiencia y dedicación, sus resultados benéficos son inmediatos y sorprendentes.

Decía Rockefeller, "el arte de las **Relaciones Humanas**, puede comprarse como el café y el azúcar, y pagaré más por esa habilidad que por cualquier otra" ¿Por qué un hombre de esta naturaleza, otorga tanto valor a las **Relaciones Humanas**?

Nuestro curso está dirigido a aquellas personas u organizaciones que desean profundamente cambios positivos y estimulantes en sus interacciones, gente que desee mejorar sus relaciones ya existentes; todo ello a través del conocimiento de la **Psicología** aplicada a las **Relaciones Humanas**.

DALE CARNEGIE

(1888-1955) ESCRITOR NORTEAMERICANO, N. EN MARYSVILLE (MO.) Y M. EN FOREST HILLS (N.Y.). GRADUADO DE LA NORMAL DE MISURI (1908), LLEVÓ UNA VIDA ERRANTE, A LA CAZA DE OPORTUNIDADES, HASTA QUE SU OBRA *HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE* (1936, EN ESPAÑOL PARA GANAR AMIGOS) LE VALIÓ FAMA UNIVERSAL CON SUS MÁS DE CIENTO EDICIONES EN NUMEROSOS IDIOMAS.

2. NUESTRA PERSONALIDAD EN LA INTERACCIÓN HUMANA

-Relaciones Humanas-

Son muchos los elementos que determinan la personalidad, en principio es importante distinguir el concepto entre presencia y personalidad, por lo siguiente; hay quien asegura que ciertas personas tienen mucha personalidad o personalidad con poca personalidad, la verdad es que el termino al que hacen referencia es el de presencia veamos:

PRESENCIA	PERSONALIDAD
Voz	Herencia Biológica
Vestido	Historia Personal
Actitud	Medio Ambiente
Etc.	

De tal forma que podemos decir "nadie tiene más o menos personalidad que otra persona" la personalidad es un concepto profundo.

La personalidad se refleja en todos y cada uno de nuestros actos, responda a las siguientes preguntas por favor:

¿Que es la personalidad?	¿Quién tiene más personalidad: la modelo Claudia Sheaffer ó un vendedor ambulante?

AMIGOS

Hubo una vez dos mejores amigos. Ellos eran inseparables, eran una sola alma. Por alguna razón sus caminos tomaron dos rumbos distintos y se separaron.

“Yo nunca volvi a saber de mi amigo hasta el día de ayer, después de 10 años, que caminando por la calle me encontré a su madre”.

La saludé y le pregunté por mi amigo. En ese momento sus ojos se llenaron de lágrimas y me miró a los ojos diciendo; murió ayer!... No supe que decir, ella me seguía mirando y pregunté como había muerto. Ella me invito a su casa, al llegar allí me ofreció sentarme en la sala vieja donde pase gran parte de mi vida, siempre jugábamos ahí mi amigo y yo.

Me senté y ella comenzó a contarme la triste historia.

Hace 2 años le diagnosticaron una rara enfermedad, y su cura era recibir cada mes una transfusión de sangre durante 3 meses, pero ¿recuerdas que su sangre era muy rara?, igual que la tuya. Estuvimos buscando donadores y al fin encontramos a un señor vagabundo. Tú amigo, como te acordarás, era muy testarudo, no quiso recibir la sangre del vagabundo. Él decía que de la única persona que recibiría sangre sería de ti, pero no quiso que te buscáramos, él decía todas las noches ¡no lo busquen, estoy seguro que mañana si vendrá!..

Así pasaron los meses, y todas las noches se sentaba en esa misma silla donde estás tú sentado y oraba para que te acordaras de él y vinieras a la mañana siguiente.

Así acabó su vida y en la última noche de su vida, estaba muy mal, y sonriendo me dijo: ¡madre mía yo sé que pronto mi amigo vendrá, pregúntale por qué tardó tanto y dale esa nota que está en mi cajón! La señora se levantó, regresó y me entregó la nota que decía: ¡Amigo mío, sabía que vendrías, tardaste un poco pero no importa, lo importante es que viniste.

Ahora te estoy esperando en otro sitio espero que tardes en llegar, pero mientras tanto quiero decirte que todas las noches orare por ti y desde el cielo te estaré cuidando mi querido mejor amigo.

¡Ah por cierto te acuerdas por que nos distanciamos?? si fue porque no te quise prestar mi pelota nueva, jaja, que tiempos éramos insoportables, bueno pues quiero decirte que te la regalo y espero que te guste mucho.

Te quiere mucho: tu amigo por siempre.

La anterior historia demuestra que tan importante es la frase a Ana María Rabate "en vida hermano, en vida", en vida es cuando debemos de interactuar para con nuestros semejantes, la forma como nos relacionamos comienza con la forma en que nos llamamos ¿sabe usted cual es el nombre más bonito del mundo?, escríbalo por favor:



Como usted puede ver el nombre de las personas es uno de los sonidos más dulces que tienen; si usted quiere mejorar su habilidad para recordar nombres, primero tiene que convencerse de la importancia que eso tiene para usted. Su adelanto en recordar nombres, en aprender a jugar boliche o desarrollar cualquier otra habilidad dependerá más que todo de cuán grande es su deseo de hacerlo.

Ventajas del aprendizaje de nombres:

1. Aumentará su popularidad.
2. Le ayudará en su negocio o profesión.
3. Le ayudará a ganar amigos.
4. Dará brillo a sus contactos sociales.
5. Le ayudará a practicar la *Regla de Oro* "tratando a los demás. . ."
6. Le evitaría situaciones embarazosas y demostrará que usted se interesa verdaderamente en los demás.

¿Cómo usted recuerda los nombres?

COMO RECORDAR NOMBRES

El primer paso para recordar el nombre de una persona es:

¿Pero lo hacemos? Cuando se nos presenta a un desconocido, su nombre por lo general suena algo así: "Sr. Ltnez, quiero presentarle al Sr. Ftrla." Un momento después sólo nos queda una impresión nublada de su rostro.

A. Cinco Maneras de Obtener una impresión Clara y Vívida de un Nombre:

1. Cuando le presentan a una persona e-s-c-u-c-h-e. Concéntrese en oír el nombre correctamente. Piense en una sola cosa: el nombre.
2. Si no oye el nombre claramente, diga: "Dispéñseme no oí bien su nombre, quiere repetírmelo por favor".
3. Si repiten el nombre y todavía usted no lo ha entendido bien, entonces diga: "Lo siento, todavía no lo capté, podría usted deletreármelo?" Recuerde usted está hablando de su inombre! . La persona estará sumamente complacida porque se está usted tomando un interés tan personal en su nombre.
4. Algunos nombres son tan difíciles que aún después de haber sido deletreados es posible que no pueda usted repetirlos. Entonces diga: "Su nombre es poco común y quiero recordarlo, ¿me permite escribirlo mientras usted lo deletrea? Otros nombres deberían

Primer paso: IMPRESIÓN

Segundo Paso: REPETICIÓN

Tercer Paso: ASOCIACIÓN

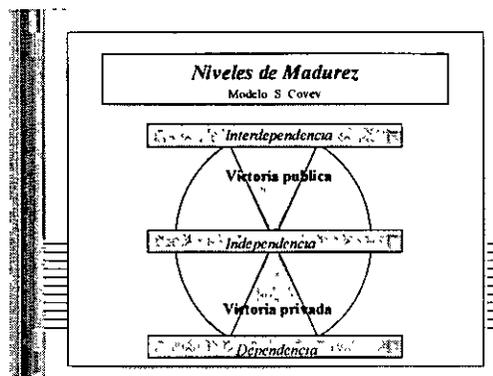
3. NIVELES DE MADUREZ

-Relaciones Humanas-

¿Qué es la madurez?

- Madurez es tener una gran intuición y hacer un lado todo aquello que nos manipule o afecten a nuestras vidas.
- Madurez es paciencia. Es la voluntad de posponer el placer inmediato en favor de un beneficio de largo plazo.
- Madurez es perseverancia, es la habilidad de sacar adelante un proyecto o una situación a pesar de fuerte oposición y retrocesos decepcionantes.
- Madurez es humildad. Es ser suficientemente grande para decir "me equivoqué" y cuando se está en lo correcto, la persona madura no necesita experimentar la satisfacción de decir "te lo dije".
- Madurez es la capacidad de tomar una decisión y sostenerla. Los inmaduros pasan sus vidas explorando posibilidades para al fin no hacer nada.
- Madurez significa confiabilidad, mantener la propia palabra, superar la crisis. Los inmaduros son maestros de la excusa, son los confusos y desorganizados. Sus vidas son una confusión de promesas rotas, amigos perdidos, negocios sin terminar y buenas intenciones que nunca se convierten en realidades.
- Madurez es el arte de vivir en paz con lo que no se puede cambiar.

DEPENDENCIA, INDEPENDENCIA E INTERDEPENDENCIA



CONTRATO DE RELACIÓN



Necesito en ocasiones una relación íntima con otra persona, para estar feliz y contento.

Yo soy quien soy, y cambiaré lo que soy de la mejor manera que yo considere.

Si yo cambio de la manera que tú pienses que debo cambiar estaré resentido conmigo mismo y contigo también.

No quiero ser el miembro dominante en nuestra relación.

No quiero ser dominado por ti. No necesito tu crítica.

Cuando pienses que necesito saber, dime como te sientes; déjame determinar mi responsabilidad con tus sentimientos.

Trataré de decirte honestamente lo que siento al ir conociendo mis verdaderos sentimientos.

Trataré activamente de responder a lo que yo te oiga decir; de oír tus sentimientos, tus deseos y tus necesidades.

Trataré de establecer mis límites cuando no pueda responder totalmente a tus expectativas...y trataré de hacerlos sin sentirme culpable.

Trataré de ser tan compasivo como pueda cuando tú estés adolorido.

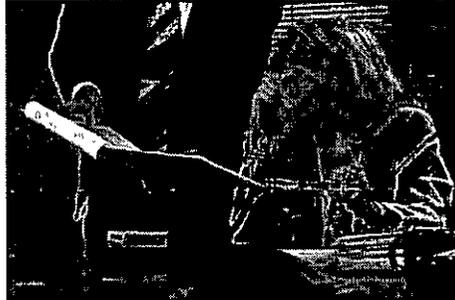
Trataré de evitar hacer por ti lo que puedas hacer por ti mismo, excepto cuando a ambos nos dé placer.

Seré tan abierto como pueda y me arriesgaré a revelar mi yo real. Necesito que detengas esa revelación arriesgada con manos gentiles. Te doy esto como un compromiso libremente.

Recibiendo el tuyo.

TENEMOS UN CONTRATO/Jack V. Crawford

LAS PALABRAS INTERDEPENDIENTES



Las seis palabras más importantes
DEBO ADMITIR QUE COMETÍ UN ERROR

Las cinco palabras más importantes
USTED HIZO UN BUEN TRABAJO

Las cuatro palabras más importantes.
¿CUÁL ES SU OPINIÓN?

Las tres palabras más importantes.
¿PODRÍA POR FAVOR?

Las dos palabras más importantes.
MUCHAS GRACIAS

La palabra más importante.
NOSOTROS

La palabra menos importante.
YO

4. OBSTÁCULOS EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES

-Relaciones Humanas-

Son muchos los obstáculos que enfrentamos en nuestras interacciones, algunos son internos y otros externos veamos:

EL CÍRCULO DEL ODIO

Un importante empresario gritó al director de su empresa, porque estaba enojado en ese momento. El director llegó a su casa y gritó a su esposa, acusándola de que estaba gastando demasiado, porque había un abundante almuerzo en la mesa.

Su esposa gritó a la empleada porque rompió un plato. La empleada dio un puntapié al perro porque la hizo tropezar.

El perro salió corriendo y mordió a una señora que pasaba por la vereda, porque estaba obstaculizando su salida por la puerta.

Esa señora fue al hospital para ponerse la vacuna y que le curaran la herida, y gritó al joven médico, porque le dolió la vacuna al ser aplicada.

El joven médico llegó a su casa y gritó a su madre, porque la comida no era de su agrado.

Su madre, tolerante y un manantial de amor y perdón, acarició sus cabellos diciéndole:

- "Hijo querido, prometo que mañana haré tu comida favorita. Tú trabajas mucho, estás cansado y precisas una buena noche de sueño. Voy a cambiar las sábanas de tu cama por otras bien limpias, para que puedas descansar en paz. Mañana te sentirás mejor".

Bendijo a su hijo y abandonó la habitación, dejándolo solo con sus pensamientos...

En ese momento, se interrumpió el círculo del odio, porque chocó con la tolerancia, la dulzura, el perdón y el amor.

HABILIDAD PARA ESCUCHAR ES EL PRINCIPIO PARA VENCER LOS OBSTÁCULOS DE INTERACCIÓN

¿POR QUÉ DESARROLLAR ESTA HABILIDAD?

- Existen numerosos programas de comunicación pero no hay cursos de escucha.
- Siempre deseamos ser escuchados.
- Porque el ser humano es social por naturaleza y para relacionarse no solamente tiene que comunicarse.
- Nos hemos educado en un mundo de mi verdad sobre tu verdad.
- Porque las relaciones interpersonales auténticas y duraderas se basan en la empatía y esta solo se da cuando se escucha.
- Porque el anhelo más grande del ser humano es el de ser considerado

PARA QUE NOS PUEDE SERVIR SABER ESCUCHAR

- Podemos solucionar problemas
- Podemos conocer los objetivos de mi interlocutor.
- Podemos encontrar ideas superiores.
- Podemos encontrar ideas diferentes
- Podemos evitar la competencia
- Podemos desarrollar la colaboración

DESGRACIADAMENTE

- Nos da estabilidad el sentir que la gente me comprende sin antes comprender a la gente.
- Venimos de un mundo en donde el control es lo fundamental para ello tengo que imponerme.
- Tenemos mentalidad de escasez.
- Nos gusta ser considerados sin importar las necesidades del otro
- Carecemos de seguridad

COMO MEJORAR O RECONOCER LA ESCUCHA

Me gritas tan fuerte a los oídos que no puedo escucharte
EL PRINCIPIO DE LA ESCUCHA ESTA EN LA COMPRESION

5 FORMAS DE ESCUCHA

1.- LA ESCUCHA IGNORADA .- Físicamente sé esta con el interlocutor pero mentalmente sé esta en otro lado.

2. LA ESCUCHA APARENTE.- A todo son condescendientes, a todo dicen si, pero cuando están por terminar la conversación dicen: "Estas equivocado"; o hablan de cosas totalmente diferentes.

3.- ESCUCCHAR EN FORMA SELECTIVA Y CON CONVENIENCIA.- Seleccionan la información en función de su propio paradigma, algunas cosas dicen si y otras no, solo son selectivos de lo que les conviene; y utilizan la información en contra del interlocutor

4.- ESCUCCHAR ATENTAMENTE.- Escuchan atentamente pero todo lo que escuchan lo filtran en función a su forma de pensar; no aprovechan la información que les da el interlocutor.

5.- ESCUCHA EMPÁTICA

Se trata de atender comprender y respetar lo que dice la otra persona, sin juzgar.

La base de la escucha sé encuentra en la comprensión

Por lo general escuchamos con la intención de responder mas no de comprender

Siempre deseamos ser escuchados

El gran secreto de la escucha esta en:

Dejar ser influidos por los demás

para luego

poder influir en otras personas.

**PARA CUALQUIER PROFESION LA
ESCUCHA SE CONVIERTE EN UN PRINCIPIO.**

VENDEDOR

U.N.A.M. D.E.C. F.I.

Para envío de tareas y solicitar copia de presentación escribanos: armandorb@yahoo.com

Para poder hacer una buena venta requiere de escuchar las verdaderas necesidades del cliente.

ABOGADO

Antes de rebatir algún problema primero escucha

MEDICO

No puede recetar prescribir antes de diagnosticar y escuchar.

EL PRINCIPIO DE TODOS LOS ORDENES DE LA VIDA ESTA EN LA ESCUCHA.

NUESTRO PROBLEMA ES QUE HEMOS SIDO EDUCADOS ALREVES

Tenemos necesidad de imponer nuestro punto de vista, no importa el punto de vista de las otras personas.

CUANDO HAY APERTURA PUEDO DARME CUENTA DE QUE HAY NUMEROSOS PUNTOS DE VISTA PARA RESOLVER PROBLEMAS TRATO DE COMPRENDER LO QUE LA OTRA PERSONA DICE.

LOS GRANDES NEGOCIADORES VAN AL FONDO DE LAS COSAS

"que es aquello que quiso decir con lo que dijo"

LA RELACION INTERPERSONAL SE BASA EN UNA VERDADERA RELACION EMPATICA

EL ANHELO MÁS GRANDE DEL SER HUMANO ES SER ESCUCHADO

- Tengo un lugar en el mundo
- Soy aceptado por mi grupo de amigos.
- Me siento comunicado

**ENTONCES Y SOLO ENTONCES HAY APERTURA
LOS PROBLEMAS EN LAS RELACIONES
INTERPERSONALES NO PUEDEN
RESOLVERSE CON EL MISMO NIVEL DE
MADUREZ CON EL QUE FUERON CREADOS.**

El proceso de comprender es lento pero los resultados son increíbles.

EN LAS ORGANIZACIONES SE TIENEN OBJETIVOS COMUNES, PERO ESTOS SON APARENTEMENTES, LA REALIDAD ES QUE LOS OBJETIVOS COMUNES SON INDIVIDUALES EGOCENTRICOS EN EL QUE CADA QUIEN CREE QUE TIENE LA RAZON.

CUANDO ESCUCHAMOS LO HACEMOS EN BASE A NUESTRA BIOGRAFIA EN FUNCION A LO QUE HA SIDO NUESTRA VIDA

RESPUESTAS AUTOBIOGRAFICAS

Se pregunta pero con la intención de responder

Se pregunta pero con la intención de aconsejar.

Se pregunta pero con la intención de evaluar.

Se pregunta pero con la intención de interpretar.

¿POR QUE ESCUCHAR?

- *Para solucionar problemas*
- *Para conocer los objetivos de mi interlocutor.*
- *Para encontrar ideas superiores.*
- *Para encontrar ideas diferentes*
 - *Para evitar la competencia*
- *Para desarrollar la colaboración*



Obstáculos del entorno.

- 1) Cuando las cosas anden bien, **es porque algo estás olvidando.**
- 2) Cuando las cosas anden mal, **espera y se pondrán peor.**
- 3) El optimista es un individuo que **no tiene mucha experiencia.**
- 4) No importa qué pidas en un restaurante; **lo que pidan los demás siempre será mejor.**
- 5) El hecho de que seas paranoico **no quiere decir que no te estén buscando.**
- 6) Después de escucharme, **mi psicoanalista me dijo que tal vez la vida no sea para mí.**
- 7) Las únicas personas normales **son las que uno no conoce bien.**
- 8) La mujer llora antes de la boda y **el hombre después.**
- 9) El año más difícil del matrimonio, **es el que estás viviendo.**
- 10) Cuando un hombre le lleva flores a su esposa sin ninguna razón, **es porque hay alguna razón.**
- 11) Pégale seguido a tu mujer. **Tú no sabrás por qué, pero ella sí. (Proverbio chino)**
- 12) Vote por el candidato que menos prometa. **Así quedará menos defraudado.**
- 13) Cuando era niño, me dijeron que cualquiera podía llegar a ser presidente; **ahora estoy comenzando a creerlo.**
- 14) No tomes tan en serio la vida... **No es permanente.**
- 15) La probabilidad de que los semáforos nos den luz roja **es directamente proporcional al apuro que llevamos.**
- 16) Un pesimista es alguien que si tiene que **elegir entre dos males, elige los dos.**
- 17) No te preocupes por tu salud. **Ya se va a ir.**
- 18) Cuando por fin lo logramos, **ya no tiene importancia.**
- 19) Ahorra un poco de dinero todos los meses. **A fin de año te sorprenderás de lo poquito que tienes.**
- 20) Tengo suficiente dinero para el resto de mi vida. **A menos que compre algo.....**
- 21) Es mejor no saber como se hacen las **salchichas ni las leyes.**
- 22) Dos cuerpos no pueden ocupar el mismo espacio al mismo tiempo, **salvo que viajen en un colectivo en hora pico.**
- 23) La única vez que tuve razón, **fue la vez que pensé que me había equivocado.**

5. MANEJO DE LAS RELACIONES ORGANIZACIONALES Y PERSONALES

-Relaciones Humanas-

Modelo de DALE CARNEGIE Escala de autoevaluación

Señale con un círculo el número apropiado que aparece a la par de cada característica de la personalidad. 5 es sobresaliente; 4 es excelente o muy sobre el promedio; 3 es promedio; 2 es mediocre; y 1 es pobre. Anote al pie su puntaje total.

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. ¿Mantengo una apariencia ordenada? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. ¿Es mi postura alerta y refleja aplomo? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. ¿Tengo una voz agradable? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. ¿Es mi disposición placentera? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. ¿Hago amistades fácilmente? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. ¿Tengo aptitudes para dirigir a otros? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. ¿Soy generalmente considerado con los sentimientos de los demás? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. ¿Es mi entusiasmo sincero y contagioso? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. ¿Persevero hasta que alcanzo el éxito? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. ¿Soy sincero en mi interés hacia otras personas? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. ¿Tengo ambiciones de progresar? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. ¿Me llevo bien con los demás? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. ¿Reacciono constructivamente a las críticas? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. ¿Recuerdo los nombres y rostros? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. ¿Soy puntual en toda ocasión? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. ¿Tengo y demuestro espíritu de colaboración? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. ¿Estoy libre de prejuicios? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. ¿Me doy cuenta de cómo reacciona la gente en la mayoría de las situaciones? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. ¿Me niego a permitir que me hiera lo que dicen otras personas? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. ¿Generalmente soy buen oyente? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. ¿Puedo hacer una crítica sin dar motivo a ofensa? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. ¿Generalmente me agradan las personas por lo que son (o espero a ver si yo les agrado)? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. ¿Me agrada formar parte de un grupo? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. ¿Soy digno de confianza? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Puntaje total: _____

Análisis de su Habilidad para Ganar Amigos e Influir en las Personas

En las siguientes páginas hay ciertos casos y situaciones de relaciones humanas.

Cada situación está seguida de contestaciones diversas.

Señale con un círculo la contestación que refleje cómo actuaría usted en cada caso.

Encontrará las contestaciones correctas en la última página, pero por favor no vea la última página sino hasta que haya terminado esta prueba.

1. SITUACIONES EN EL HOGAR

- 1) Si encuentro que un visitante está violentamente en contra de mi candidato favorito para, un cargo público, yo haría lo siguiente...
 - a) llevarlo a que me explique por qué;
 - b) discutir con él a favor de mi candidato;
 - c) decirle por su bien en qué gran error está;
 - d) decirle calmadamente porqué estoy con el otro;
 - e) rehusar discutir sobre el asunto.

- 2) Si mi hijo rompe un cristal de la ventana del vecino, yo debería...
 - a) esperar, que el vecino me llame;
 - b) castigar al niño;
 - c) mandar a arreglar la ventana inmediatamente;
 - d) visitar al vecino, explicarle lo sucedido y ofrecerle mandar a arreglar la ventana;
 - e) proteger a mi hijo echándole la culpa a otro.

- 3) Si mi esposo (o esposa) compra un vestido que no me gusta, yo debo...
 - a) decírselo en la primera oportunidad que tenga;
 - b) dar mi opinión solamente si me pregunta;
 - c) decirle que se lo quite porque no le luce;
 - d) si me pregunta, evadir la cuestión, y decirle que yo no sé juzgar ese detalle;
 - e) elogiarla por su buen gusto de siempre, pero señalar que en este caso no refleja su buen gusto usual.

- 4) Si un niño en mi casa le preguntase a una visita, por qué se ha teñido el pelo, yo...
 - a) metería al niño en una conversación sobre otro asunto sin darle mayor importancia;
 - b) excusarme con la visita;
 - c) castigar al niño;
 - d) dejar que la visita maneje el asunto como ella crea que es más oportuno;
 - e) pedirle a mi huésped que ignore lo sucedido.

- 5) Si tengo que pedirle algo prestado a mi vecino, yo lo haría de este modo...
 - a) sugeriría lo que necesito hasta que él me lo ofreciera;
 - b) le pediría a otro vecino que le sugiriese que me lo prestara;
 - c) le mencionaría mi problema, para ver si él me lo ofrece;
 - d) decirle que yo esperaba comprarlo, para ver si él entonces me lo ofrece;
 - e) pedirle que me lo preste.

2. SITUACIONES SOCIALES

- 6) ¿Si me encuentro con una persona por primera vez, y al final de la conversación no recuerdo su nombre, qué haría yo...?
 - a) excusarme por mi pobre memoria;
 - b) pedirle que me repitiese su nombre hasta grabármelo en la memoria;
 - c) decir que no recuerdo su nombre y nada más;
 - d) sencillamente decirle adiós;
 - e) tratar sutilmente que me dé alguna indicación para saber su nombre, sin que él se dé cuenta, ni admitir que se me ha olvidado.

- 7) Si yo quiero que un amigo pueda vencer algún temor o complejo, yo debo...
- a) reirme de él por tener miedo;
 - b) ayudarle a encontrar qué teme y por qué;
 - c) hacer que él tenga pensamientos de valor;
 - d) hacerle que se avergüence de su temor;
 - e) demostrarle mi pena y mi simpatía.
- 8) Si yo quiero que un amigo me recuerde muy gratamente, yo debiera...
- a) hablarle bien acerca de mí;
 - b) hacer que él hable de sí mismo;
 - c) mencionar su nombre varias veces en la conversación;
 - d) tratar de hacerle algún favor;
 - e) impresionarle con mis buenas cualidades.
- 9) Si en el clímax de una discusión, me doy cuenta que estoy equivocado, yo haría...
- a) mantener mi posición original. No rebajarme;
 - b) admitir pronta y enfáticamente mi error;
 - c) dejar de discutir y permanecer callado;
 - d) cambiar el asunto;
 - e) tratar de cambiar mi posición en el asunto sin dar a entender que estoy haciéndolo.
- 10) Si yo quiero ser conocido como un buen conversador, debo... "
- a) cultivar mi repertorio de historias interesantes y de anécdotas;
 - b) convertirme en un escuchador atento;
 - c) dar a los demás los beneficios de mi profunda lectura, mediante, uso abundante de citas;
 - d) manifestar mis opiniones firmemente en cada oportunidad que se presente;
 - e) hablar en términos que indiquen mi interés en los intereses de los demás.'

3. SITUACIONES EN EL TRABAJO

- 11) Si un compañero de trabajo me pregunta mi opinión sobre un superior, yo...
- a) le diría lo que pienso;
 - b) le preguntaría primero su opinión antes de darle a conocer la mía;
 - c) evadiría la pregunta sin contestarla;
 - d) mencionaría las cualidades positivas del superior;
 - e) rehusaría tratar del asunto.
- 12) ¿Si un comité de mis empleados me presentara demandas injustas por menos horas de trabajo y más salarios, qué haría usted... ?
- a) rehusar discutir el asunto;
 - b) despediría a los líderes si pudiera;
 - c) discutiría ampliamente el asunto;
 - d) ofrecería que alguien arbitrara;
 - e) rehusaría y presentaría mis puntos.
- 13) Si hay una oportunidad de ir donde el principal de la compañía pasando por encima de uno de mis jefes inmediatos, para tratar de un asunto de trabajo, yo debiera...
- a) hacerlo sin informarle a mi jefe;
 - b) aprovechar la oportunidad para impresionar al principal acerca de mis méritos;
 - c) pedirle permiso a mi jefe inmediato y dejar la decisión en sus manos;
 - d) discutir con mi jefe cuál sería la mejor forma de presentar el asunto a mi principal;
 - e) decirle al jefe que estoy llevando el asunto al superior máximo.
- 14) Si quiero que uno de mis empleados continúe haciendo un buen trabajo, yo debo...
- a) hacerle una crítica constructiva;
 - b) alabar su trabajo;
 - c) insistir para que lo haga mejor;
 - d) vigilarlo estrechamente;
 - e) ignorar que él está haciendo un buen trabajo, asumiendo que él continuará haciéndolo bien.
- 15) Si un cliente se queja de un servicio deficiente y amenaza con llevarlo a un competidor, yo debiera...

- a) demostrarle que está equivocado en esa actitud o reclamación;
- b) demoraría el asunto, con la esperanza de que se olvide;
- c) admitiría que nos equivocamos y le pediría sugerencias;
- d) le ofrecería que llegásemos a un acuerdo;
- e) trataría de colocar la responsabilidad de lo sucedido en alguien de su organización, si se pudiera hacer.

4. SITUACIONES DIVERSAS

- 16) Si yo sé que un vendedor se siente fracasado y descorazonado, yo...
- a) le diría que la situación económica es terrible;
 - b) le aconsejaría que se buscara otro trabajo;
 - e) le ofrecería prestarle algún dinero;
 - d) trataría de que él analizara por, qué está desalentado, y le sugeriría algún medio de resolver la situación;
 - e) le sugeriría que leyese un libro inspirador.
- 17) Si yo quiero ganar una discusión, debo de...
- a) apabullar al otro;
 - b) tratar de hacerle ver que está equivocado;
 - e) tratar de que el otro esté de acuerdo con algún detalle pequeño y seguir la discusión desde ese punto de vista común;
 - d) interrumpir y confundir a mi contrincante;
 - e) dejar que el otro exponga su punto de vista, antes de refutarle.
- 18) Habiendo fallado dos veces en conseguir una entrevista con un cliente importante, yo debo de...
- a) regalarle a la secretaria una caja de dulces;
 - b) ocultar mis verdaderos propósitos y entrar con cualquier pretexto;
 - c) tratar de verlo cuando salga para almorzar;
 - d) pedir a su secretaria que me ayude a conocer cómo y cuándo venir a verle;
 - e) invitarle por medio de algún amigo mutuo, para que venga a jugar golf o tenis, y hablar de negocios mientras jugamos.
- 19) Si una persona que acabo de conocer se muestra poco amistosa, y yo quiero ganarme su amistad, yo debiera...
- a) preguntarle por qué no podemos ser amigos;
 - b) encontrar una forma sincera de hacerle sentirse importante;
 - c) buscar un amigo que nos acerque;
 - d) buscar la forma que me haga algún favor, y así levantar su espíritu y su ego;
 - e) tratar de que se interese en conversar conmigo acerca de su distracción favorita.
- 20) Si mi compañía ha recibido un pedido importante para una entrega muy breve lo cual requerirá un aumento de producción, pero sin poder aumentar personal industrial, yo debiera...
- a) aumentar las horas de trabajo;
 - b) llamar al capataz y decirle que debe aumentar la productividad de los hombres;
 - e) amenazar con despedir a los que no aumenten la productividad individual;
 - d) trabajar por destajo;
 - e) pondría carteles grandes mostrando las cifras de producción y los nombres de los de mayor productividad individual.

U.N.A.M. D.E.C. F.I.

Para envío de tareas y solicitar copia de presentación escribanos: armandorb@yahoo.com

108	a	120	Sobresaliente
84	a	107	Excelente
60	a	83	-Promedio
36	a	59	-Mediocre
0	a	35	-Pobre

Parte 2.

Contestaciones Correctas

SITUACIONES EN SU HOGAR	SITUACIONES EN EL TRABAJO
1-a	11-d
2-d	12-c
3-e	13-d
4-a	14-b
5-e	15-c

SITUACIONES SOCIALES	SITUACIONES DIVERSAS
6-b	16-d
7-b 7-c	17-c
8-b	18-d
9-b	19-b
10-b	20-e



La Relación Humana Anteponiendo Primero Lo Primero

DEL DALAI LAMA: INSTRUCCIONES PARA LA VIDA

1. Toma en cuenta que el gran amor y los grandes logros involucran gran riesgo.
2. Cuando pierdas, no pierdas la lección.
 3. Sigue las tres R's
 - Respeto por ti mismo.
 - Respeto por los demás
 - Responsabilidad por todas tus acciones.
4. Recuerda que si no consigues lo que quieres, algunas veces es un maravilloso golpe de suerte.
5. Apréndete muy bien las reglas para que sepas como romperlas apropiadamente.
6. No permitas que una pequeña disputa lesione una gran amistad.
7. Cuando te des cuenta que cometiste un error, toma inmediatamente medidas para corregirlo.
8. Pasa algún tiempo solo, todos los días.
9. Abre tus brazos al cambio, pero no te alejes de tus valores.
10. Recuerda que el silencio es algunas veces la mejor respuesta.
11. Vive una vida buena y honorable. Así cuando te hagas viejo y la recuerdes, podrás disfrutarla una segunda vez.
12. Una atmósfera amorosa en tu casa es el fundamento para tu vida.
13. En desacuerdos con tus seres queridos, trata solamente con la situación actual. No saques a colación el pasado.
14. Comparte tus conocimientos. Es una forma de alcanzar la inmortalidad.
15. Sé bondadoso con la tierra.
16. Una vez al año, ve a algún lugar en donde nunca hayas estado.
17. Recuerda que la mejor relación es aquella en la cual tu amor por los demás excede tu necesidad por los demás.
18. Juzga tu éxito, por lo que tuviste que dar para conseguirlo.
19. Acerca el amor y la cocina, no tomándolos tan en serio.

A CUAL INVITARIAS A PASAR?

Una mujer salió de su casa y vio a tres viejos de largas barbas sentados frente a su jardín. Ella no los conocía y les dijo:

- No creo conocerlos, pero deben tener hambre. Por favor entren a mi casa para que coman algo.

Ellos preguntaron:

- ¿Esta el hombre de la casa?

- No - respondió ella -, no esta.

- Entonces no podemos entrar - dijeron ellos.

Al atardecer, cuando el marido llego, ella le contó lo sucedido. ¡Entonces díles que ya llegue e invítalos a pasar! La mujer salió a invitar a los hombres a pasar a su casa.

- No podemos entrar a una casa los tres juntos, explicaron los viejitos.

- ¿Por qué? - quiso saber ella. Uno de los hombres apunto hacia otro de sus amigos y explico:

- Su nombre es Riqueza.- Luego indico hacia el otro:

Su nombre es Éxito y yo me llamo Amor. Ahora ve adentro y decidan con tu marido a cual de nosotros tres ustedes desean pasar a vuestra casa. La mujer entro a su casa y le contó a su marido lo que ellos le dijeron. El hombre se puso feliz: ¡Que bueno! Y ya que así es el asunto, entonces invitemos a Riqueza, dejemos que entre y llene nuestra casa de riqueza.

Su esposa no estuvo de acuerdo:

U.N.A.M. D.E.C. F.I.

Para envío de tareas y solicitar copia de presentación escribanos: armandorb@yahoo.com

- Querido, ¿por qué no invitamos a Éxito? La hija del matrimonio estaba escuchando desde la otra esquina de la casa y vino corriendo con una
- ¿No sería mejor invitar a Amor? Nuestro hogar entonces estaría lleno de amor.
- Hagamos caso del consejo de nuestra hija, dijo el esposo a su mujer, ve afuera e invita a Amor a que sea nuestro huésped. La esposa salió afuera y les pregunto a los tres viejos:
- ¿Cuál de ustedes es Amor? Por favor que venga para que sea nuestro invitado. Amor se puso de pie y comenzó a caminar hacia la casa. Los otros dos también se levantaron y lo siguieron. Sorprendida, la dama les pregunto a Riqueza y a Éxito:
- Yo solo invite a Amor, ¿por qué ustedes también vienen? Los viejos respondieron juntos:
- Si hubieras invitado a Riqueza o Éxito, los otros dos habrían permanecido afuera, pero ya que invitaste a Amor, donde sea que el vaya, nosotros vamos con el. Donde quiera que hay amor, hay también riqueza y éxito.

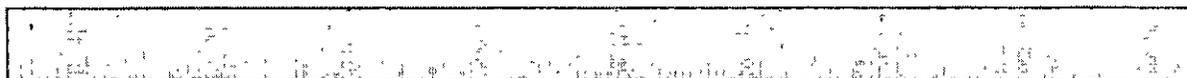
MI DESEO PARA TI...

Donde haya dolor, te deseo paz y misericordia.

Donde hay falta de fe en ti mismo, te deseo una confianza renovada en tu capacidad para superarla.

Donde haya cansancio o extenuación, te deseo comprensión, paciencia y fuerzas renovadas.

Donde haya temor, te deseo amor y valor.



EJERCICIOS

De Tarea:

ESTOS CONSEJOS FUNCIONAN..... PERO HAGANLOS.....

Cosas para Hacer con tu Pareja.

1. Miren la puesta de sol juntos.
2. Masajes en la espalda.
3. Escuchen música clásica y abrácese en la oscuridad
4. Beso Francés.
5. Mantener las manos en su espalda, dentro de su playera, sudadera, etc.
6. Susurrarse uno a otro.
7. Cocinar para el otro.
8. Vestirse uno al otro.
9. Desvestirse uno al otro.
10. Besar cada parte de su cuerpo.
11. Sostener sus manos.
12. Dormir juntos (SOLO dormir..... no sexo)
13. acariciarse.
14. Sentarse y conversar solo en ropa interior.
15. Comprar regalos para el otro.
16. Rosas.
17. Encontrar su colonia/perfume favorito y usarlo cada vez que estén juntos.
18. Usar su ropa.
19. Encontrar un bonito y apartado lugar donde acostares a mirar las estrellas.
20. Incienso, velas, aceite, luces bajas, música para gran ternura y sexo.
21. Besarse en cada oportunidad que tengan.
22. No usar ropa interior..... y dejar que El/Ella lo averigüe.
27. Darle besitos tras su cuello
28. Baños de burbujas.
29. Dar un largo paseo por la playa a medianoche.
31. Escribirse poemas uno al otro.
32. Besar y oler su pelo.
33. Los abrazos son la medicina universal.
34. Solo cuando lo sabes y estas seguro(a) que sabe.

U.N.A.M. D.E.C. F.I.

Para envío de tareas y solicitar copia de presentación escribanos. armandorb@yahoo.com

35. Regalar sorpresivamente flores, dulces, poemas, etc.
36. Dile que es la única chica (o) que has querido. No mientas.
37. Usa cada segundo posible en estar juntos.
38. Dile que no tiene que hacer nada que ella no quiera hacer.
39. Mira a sus ojos.
40. Muy suavemente toma su mentón, hazla que te mire a los ojos, dile que la amas y bésala dulcemente.
41. Háblense usando solo el lenguaje del cuerpo y de los ojos.
42. En público, solo flirtea con tu pareja.
43. Camina tras ella y pon tus manos en sus bolsillos frontales.
44. Pon notas de amor en sus bolsillos, cuando no este mirando.
45. La ropa no es divertida.
46. Cómprale un anillo.
47. Mantén uno de sus sostenes en algún lugar que veas a diario.
48. Calientense uno al otro.
49. Lávense uno al otro.
50. DPA (Demostración Pública de Afecto).
51. Toma ventaja de cada momento que estén solos.
52. Dile como respondiste a cada pregunta de matemáticas con su nombre.
53. Dibuja (si puedes).
54. Deja que se siente en tus piernas.
55. Vayan de excursión y campamento a un bosque o a las montañas.
56. Los labios fueron hechos para besar. También las mejillas, el cuello, las manos y los otros dedos.
57. Besa su abdomen.
58. Siempre sostenla de las caderas.
59. A los chicos les gustan las poleras cortas.
60. Llévala a cenar.
61. Spaghetti (viste: La Dama y El Vagabundo?).
62. Sostén su mano, mira fijamente sus ojos, besa su mano y ponla sobre tu corazón.
63. Mientras no sientas sus latidos, no estarás lo suficientemente cerca.
64. Bailar juntos.
65. Sentarse frente a una fogata y hacer el amor.
66. Amo la forma en que una chica me mira después que pone su cabeza en mi regazo.
67. Llévala a la cama.
68. Las camas de agua son divertidas.

U.N.A.M. D.E.C. F.I.

Para envío de tareas y solicitar copia de presentación escribanos: armandorb@yahoo.com

69. ¿Te lo imaginas que es?
70. Escribe nota que deba mirar en un espejo para poder leerla.
71. Rompe cada una de las reglas de las relaciones con tus parientes por ella.
72. Inventas excusas para llamarla cada 5 minutos.
73. No obstante, si estas realmente ocupado, sal a buscarla.
74. Llámala desde el lugar donde vacaciones para decirle que piensas en ella.
75. Recuerda tus sueños y cuéntaselos.
76. Pedalea tu bicicleta 12 kilómetros solo para verla un par de horas.
77. Pedalea de vuelta y llámala.
78. Díganse sus más profundos secretos y miedos.
79. De alguna forma, incorpóralo(a) a cualquier tipo de religión o grupo que pertenezcas.
80. Se un príncipe encantador con sus padres,
81. Realicen sus fantasías comunes juntos (no necesariamente sexuales).
82. Aparta sus mechones de su cara por ella.
83. Quédate en pie toda la noche pensando o escribiendo
101 formas de ser dulce con ella.
84. Sal con sus amigos(as).
85. Vayan juntos a la iglesia.
86. Llévala a ver una película romántica y recuerda las partes que le gustaron.
87. Abrácese bajo una luna llena de una noche clara.
88. Aprendan del otro y no cometan el mismo error dos veces.
89. Todo el mundo merece una segunda oportunidad.
90. Describe la alegría que sientes al estar con Ella/El.
91. Realmente ámense, o mejor no sigan juntos.
92. Escribe una historia ficticia de como te enamoraste, la conociste, etc. y dásela.
93. Hagan sacrificios uno por el otro.
94. Ámate a ti mismo antes de amar a otro.
95. Aprende a decir cosas dulces en otros idiomas.
96. Dedícale canciones en la radio.
97. Deja que no pase un segundo en que dejes de pensar en Ella/El y asegúrate de que lo sepa.
98. Duérmete conversando con Ella/El por teléfono.
99. Duerman juntos y desnudos.
100. Defiéndela(lo) si alguien habla basuras sobre Ella/El.
101. Nunca olvides el beso de las buenas noches.



6. ESTABLECIMIENTO DE COMPROMISOS

LABORALES Y PERSONALES

-Relaciones Humanas-

Con dinero podemos comprar:

una cama....	pero no sueño;
libros.....	pero no inteligencia;
comida.....	pero no apetito;
adornos.....	pero no belleza;
una casa.....	pero no un hogar;
medicinas.....	pero no salud;
lujos.....	pero no alegría;
un compañero..	pero no un amigo;
diversiones.....	pero no felicidad;
un crucifijo.....	pero no un salvador;
una iglesia.....	pero no el cielo.

QUIERO

Quiero que me oigas sin juzgarme.

Quiero que opines sin aconsejarme

Quiero que confíes en mí sin exigirme

Quiero que me ayudes sin intentar decidir por mí

Quiero que me cuides sin anularme

Quiero que me mires, sin proyectar tus cosas en mí

Quiero que me abracés sin asfixiarme

Quiero que me animes sin empujarme

Quiero que me sostengas sin hacerte cargo de mí

Quiero que me protejas sin mentiras

Quiero que te acerques sin invadirme

Quiero que conozcas las cosas mías que más te disgusten

Quiero que las aceptes y no pretendas cambiarlas

Quiero que sepasque hoy puedes contar conmigo.....

Sin condiciones.

Jorge Bucay

**7. HACIA UNA MENTALIDAD EMPÁTICA EN NUESTRAS
VIDAS**

-Relaciones Humanas-

LEYENDA ARABE

Dice una linda leyenda árabe que dos amigos viajaban por el desierto y en un determinado punto del viaje discutieron.

El otro, ofendido, sin nada que decir, escribió en la arena:

HOY,

**MI MEJOR AMIGO ME PEGO UNA BOFETADA EN
EL ROSTRO.**

Siguieron adelante y llegaron a un oasis donde resolvieron bañarse.

El que había sido abofeteado y lastimado comenzó a ahogarse, siendo salvado por el amigo. Al recuperarse tomo un estilete y escribió en una piedra:

HOY,

MI MEJOR AMIGO ME SALVO LA VIDA.

Intrigado, el amigo pregunto:

Por que después que te lastime, escribiste en la arena y ahora escribes en una piedra?

Sonriendo, el otro amigo respondió:

"Cuando un gran amigo nos ofende, deberemos escribir en la arena donde el viento del olvido y el perdón se encargaran de borrarlo y apagarlo; por otro lado cuando nos pase algo grandioso, deberemos gravarlo en la piedra de la memoria del corazón donde viento ninguno en todo el mundo podrá borrarlo".

CINCO COSAS IMPORTANTES:

REFLEXIONE LAS SIGUIENTES HISTORIAS

1.- LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE.

Durante mi segundo semestre en la escuela de enfermería, nuestro profesor nos dio un examen sorpresa. Yo era un estudiante consciente y leí rápidamente todas las preguntas, hasta que leí la última: "¿Cuál es el nombre de la mujer que limpia la escuela?"

Seguramente esto era algún tipo de broma. Yo había visto muchas veces a la mujer que limpiaba la escuela.

Ella era alta, cabello oscuro, como de cincuenta años, pero, ¿cómo iba yo a saber su nombre?

Entregué mi examen, dejando la última pregunta en blanco.

Antes de que terminara la clase, alguien le preguntó al profesor si la última pregunta contaría para la nota del examen.

"Absolutamente", dijo el profesor. "En sus carreras ustedes conocerán muchas personas. Todas son importantes. Ellos merecen su atención y cuidado, aunque solo les sonrían y digan: ¡Hola!"

***Nunca olvidé esa lección. También aprendí que su nombre era Dorothy.
Todos somos importantes***

2.- AUXILIO EN LA LLUVIA.

Una noche, a las 11:30 p.m., una mujer afroamericana, de edad avanzada estaba parada en el acotamiento de una autopista de Alabama, tratando de soportar una fuerte tormenta.

Su coche se había descompuesto y ella necesitaba desesperadamente que la llevaran.

Toda mojada, ella decidió detener el próximo coche.

Un joven blanco se detuvo a ayudarla, a pesar de todos los conflictos que habían ocurrido durante los 60. El joven la llevó a un lugar seguro, la ayudó a obtener asistencia y la puso en un taxi. Ella parecía estar bastante apurada. Ella anotó la dirección del joven, le agradeció y se fue.

Siete días pasaron, cuando tocaron la puerta de su casa. Para su sorpresa, un televisor pantalla gigante a color le fue entregado por correo a su casa. Tenía una nota especial adjunta al paquete.

Esta decía: "Muchísimas gracias por ayudarme en la autopista la otra noche.

La lluvia anegó no sólo mi ropa sino mi espíritu.

Entonces apareció usted. Gracias a usted, pude llegar al lado de la cama de mi marido agonizante, justo antes de que muriera.

Dios lo bendiga por ayudarme y por servir a otros desinteresadamente.

Sinceramente: La Señora de Nat King Cole."

No esperes nada a cambio y lo recibirás

3.- SIEMPRE RECUERDA AQUELLOS A QUIENES SIRVES.

En los días en que un helado costaba mucho menos, un niño de 10 años entró en un establecimiento y se sentó a una mesa. La mesera puso un vaso de agua en frente de él. "¿Cuánto cuesta un helado de chocolate con almendras?" pregunto el niño. "Cincuenta centavos", respondió la mesera. El niño sacó su mano de su bolsillo y examinó un número de monedas.

"¿Cuánto cuesta un helado solo?", volvió a preguntar.

Algunas personas estaban esperando por una mesa y la mesera ya estaba un poco impaciente. "Treinta y cinco centavos", dijo ella bruscamente.

El niño volvió a contar las monedas. "Quiero el helado solo", dijo el niño.

La mesera le trajo el helado, y puso la cuenta en la mesa y se fue.

El niño terminó el helado, pagó en la caja y se fue.

Cuando la mesera volvió, ella empezó a limpiar la mesa y entonces le costó tragar saliva con lo que vio. Allí, puesto ordenadamente junto al plato vacío, había veinticinco centavos... su propina.

Jamás juzgues a alguien antes de tiempo

4.- LOS OBSTÁCULOS EN NUESTRO CAMINO.

Hace mucho tiempo, un rey colocó una gran roca obstaculizando un camino.

Entonces se escondió y miró para ver si alguien quitaba la tremenda roca.

Algunos de los comerciantes más adinerados del rey y cortesanos vinieron y simplemente le dieron una vuelta. Muchos culparon al rey ruidosamente de no mantener los caminos despejados, pero ninguno hizo algo para sacar la piedra grande del camino.

Entonces un campesino vino, y llevaba una carga de verduras.

Al aproximarse a la roca, el campesino puso su carga en el piso y trató de mover la roca a un lado del camino. Después de empujar y fatigarse mucho, lo logró. Mientras recogía su carga de vegetales, notó una cartera en el suelo, justo donde había estado la roca. La cartera contenía muchas monedas de oro y una nota del mismo rey indicando que el oro era para la persona que removiera la piedra del camino.

El campesino aprendió lo que los otros nunca entendieron.

Cada obstáculo presenta una oportunidad para mejorar la condición de uno.

5.- DONANDO SANGRE.

Hace muchos años, cuando trabajaba como voluntario en un Hospital de Stanford, conocí a una niñita llamada Liz quien sufría de una extraña enfermedad. Su única oportunidad de recuperarse aparentemente era una transfusión de sangre de su hermano de 5 años, quien había sobrevivido milagrosamente a la misma enfermedad y había desarrollado los anticuerpos necesarios para combatirla.

El doctor explicó la situación al hermano de la niña, y le preguntó si estaría dispuesto a dar su sangre a su hermana. Yo lo vi dudar por solo un momento antes de tomar un gran suspiro y decir: "Sí, lo haré, si eso salva a Liz."

Mientras la transfusión continuaba, él estaba acostado en una cama al lado de la de su hermana, y sonriente mientras nosotros lo asistíamos a él y a su hermana, viendo retornar el color a las mejillas de la niña. Entonces la cara del niño se puso pálida y su sonrisa desapareció. Miró al doctor y le preguntó con voz temblorosa:

"¿A qué hora empezaré a morirme?"

Siendo solo un niño, no había comprendido al doctor; él pensaba que le daría toda su sangre a su hermana. Y aun así se la daba.

Da todo por quien ames.

*AMA COMO NUNCA HAS QUERIDO.
NO DESPRECIAS LA AMISTAD DE TUS AMIGOS.
VIVE LOS DÍAS CON FE, AMOR Y PAZ.
TRABAJA COMO SI NO NECESITARAS EL DINERO.
Y DANZA COMO SI NADIE TE VIERA.
Y DA GRACIAS A DIOS EN TODO TIEMPO*

Evaluación de motivación Empática



Escoja para cada pregunta, la respuesta que mejor exprese su manera de pensar.

1. ¿Qué está haciendo para mejorar su estado físico?

- a) Hago ejercicio con regularidad.
- b) Hago dieta.
- c) Estoy bien de salud.
- d) Tomo vitaminas, hago ejercicio y me mantengo bajo peso; controlo mi presión arterial.

2. Qué está haciendo para mejorarse así mismo?

- a) Estoy aprendiendo otro idioma, una nueva habilidad.
- b) Estudié lo suficiente como para que me dure toda la vida.
No puedo utilizar todos los conocimientos que tengo actualmente.
- c) Prefiero practicar mis pasatiempos.
- d) Tengo muy poco tiempo para hacer otras cosas; leo libros profesionales.

3. ¿Cuáles son sus relaciones con la comunidad y con organizaciones no relacionadas con el trabajo?

- a) No soy sociable, serlo no es interesante.
- b) Soy miembro de varios grupos de actividad.
- c) He iniciado activamente alguna organización o movimiento.
- d) Yo voto y voy a la iglesia. Pertenezco a un club pero dejo la política y la participación activa o la discusión de decisiones sociales a los demás.

4. Un compañero bajo su supervisión realizó un trabajo mediocre. Usted tiene que escoger entre varios métodos para conseguir un mejor desempeño suyo la próxima vez. ¿Cuál sería su método más probable?

- a) Hago saber cuantos errores se cometieron.
- b) No menciono los errores para nada.
- c) Discuto las razones por las cuales se cometieron los errores.
- d) Digo: "Usted no tenía claras las instrucciones".

5. Usted solicita a su personal pensar la forma de mejorar las ventas y presentar las ideas en la próxima reunión. No se propone ninguna idea nueva ¿Cuál es su reacción más probable?

- a) Mis instrucciones no fueron claras. No escucharon bien.

- ___ b) Es mi culpa. Tendré que volver a solicitarlo más detalladamente para animarlos realmente.
- ___ c) Mi personal no es lo suficientemente creativo.
- ___ d) Discutiré casos de otros vendedores, hablaré sobre sus dificultades al principio y sobre la forma en que finamente tuvieron éxito.
1. a)= 4
b)= 2
c)= 1
d)= 4
2. a)= 4
b)= 1
c)= 2
d)= 3
3. a)= 1
b)= 2
c)= 4
d)= 3
4. a)= 3
b)= 4
c)= 3
d)= 4
5. a)= 1
b)= 3
c)= 2
d)= 4

Calcule su puntaje de acuerdo con los valores anteriores:

Un puntaje de 15 a 20 es bueno. Muestra que considera a su personal competente, sabe como motivarlos.

Un puntaje de 10 a 14 representa a un Gerente que censura a sus colaboradores con demasiada facilidad.

Un puntaje de 5 a 9 representa a un Gerente que fácilmente queda satisfecho con el "status quo". No se exige la necesidad de mejorar.

PUNTAJE DE INTERPRETACIÓN

Bibliografía

Blanchard, Kent **EMPOWEMENT** Edit. norma

Covey, Stephen
7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA
Edit, Paidós

Covey, Stephen **PRIMERO LO PRIMERO**
Edit, Paidós

Carnegie, D.; **COMO GANAR AMIGOS**
Edit. Hermes

Acevedo, Alejandro; **APRENDER JUGANDO 1**
Edit. Limusa.

De Bono Edward; **EL PENSAMIENTO LATERAL**
Edit. Paidós.

Schwartz, David; **PENSAR EN GRANDE**
CURSO: Dinámica de Grupos.

Blanchard; **EMPOWERMENT**
Edit. Norma

Carnegie, Dale; **COMO GANAR AMIGOS**
Edit. Hermes

Rodríguez, M.; **LIDERAZGO (Desarrollo de habilidades directivas)**
Edit. Manual Moderno

Carnegie, Dale; **COMO HABLAR EN PUBLICO**
Edit. Hermes.

Andrew Carnegie
LAS LEYES DEL ÉXITO
Edit. Plaza y Janes

Rowan Gibson
REPENSANDO EL FUTURO
Edit. Norma