



## HOJA DE TRABAJO SOBRE LAS 7 LEYES DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES

### SERIE I. Responda lo siguiente.

1. Son la forma en como tratamos a los demás y como los demás nos tratan a nosotros:
2. Cómo se llama la persona que fundamenta que el hombre es un ser racional que debe tener contacto con los otros, pues el hombre no es una isla:
3. ¿Cuáles son las 7 leyes de las relaciones interpersonales? Debes escribirlas en orden de acuerdo al documento.
  - 1.
  - 2.
  - 3.
  - 4.
  - 5.
  - 6.
  - 7.
4. ¿Cuál es la primera institución donde se aprende a amar, a perdonar, a vivir, a relacionarse sanamente?
5. A quién pertenece la siguiente frase: "El mayor peligro para la humanidad no es el hombre, ni los microbios, ni el cáncer, sino el hombre mismo".

### SERIE II. Seleccione la ley de las relaciones interpersonales a la que se refieren las siguientes descripciones.

- A. Aún cuando la conducta de una persona sea inadecuada, habrá que considerar que el ser de esa persona sigue siendo lo más importante.
- B. Regularmente estamos compitiendo con los demás , con deslealtad, lo importante es ganar y buscar el propio beneficio. No busques ganar sólo tú. Busca el bien de ambos.
- C. Para cambiar el tinte de una relación entre 2 personas (sea del tipo que fuere) hace falta que cambie uno de sus elementos. El único elemento que está en mis manos cambiar soy yo mismo.
- D. A veces -por experiencias pasadas o por datos que obtenemos de terceros- creamos prejuicios entorno al comportamiento de la otra persona. Es necesario que prescindas de ellos y busques sinceramente lo de bueno que tengan (todas las personas tienen cosas buenas).



- E. La confianza es la base de toda relación humana. Pero no se reclama, se gana. Tienes que ser una persona CONFIABLE siempre, por tu sinceridad y por tu capacidad.
- F. Es muy útil saber manifestar de la manera más exacta posible lo que sientes, lo que piensas, lo que quieres que los demás sepan (eso se llama ser ASERTIVO). A veces demostramos todo lo contrario a lo que queremos, o no sabemos manifestar nuestros sentimientos. Hay que aprender intentándolo una y otra vez.
- G. Escucha con verdadero interés a la otra persona, sólo así podrás entender sus razones (o cómo ve ella las cosas). Es muy desagradable una persona cuya conversación versa sólo sobre si misma y sus cosas (salvo, obviamente, en la preceptoría) o la persona que no sabe escuchar, o a la que en ciertos casos no le interesa hacerlo.

**SERIE III. Escribe en el siguiente cuadro, un ejemplo en una relación personal en la que has sentido que has perdido en el otro que has ganado.**

PERDER	GANAR

- a. ¿Qué se siente perder?
- b. ¿Qué se siente ganar?
- c. ¿Crees que sería mejor ganar-ganar? ¿Por qué?