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. Escriba 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).

LIVEWORKSHEETS

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?

LIVEWORKSHEETS