

# RELACIONES HUMANAS



# ESTILOS DE PENSAMIENTO PARA LAS RELACIONES HUMANAS

## TEMA 1



# ¿QUÉ ES LA DOMINACIÓN CEREBRAL?

Es la existencia de cuatro áreas de la corteza cerebral responsables de una determinada:

01

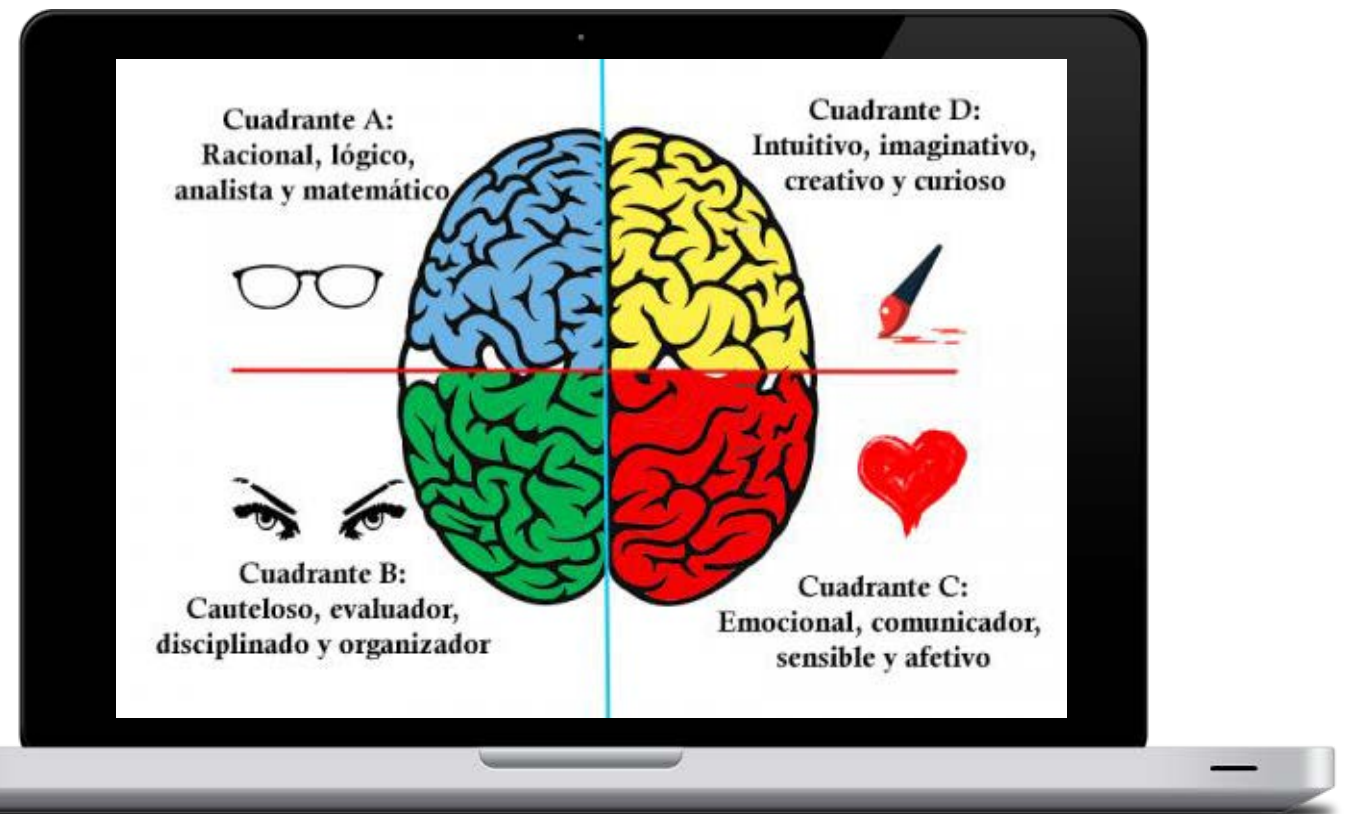
Forma de pensar, comunicarse con los demás, actuar, ver la vida y solucionar y problemas.

02

Divisiones cerebrales actúan de manera inconsciente, la persona no se percata de ello, y lo único que deduce de su comportamiento y referencias es que así es de personalidad, y que existen personas en el mundo con las que genera antipatía o simpatía.

03

Dicho en un lenguaje practico, se dice que hay personas con las que tenemos “química”, sin embargo, lo que hay detrás de todo esto son las preferencias cerebrales que generan atracción o rechazo entre las personas, debido a sus preferencias cerebrales



# LA COMUNICACIÓN ENTRE CUADRANTES



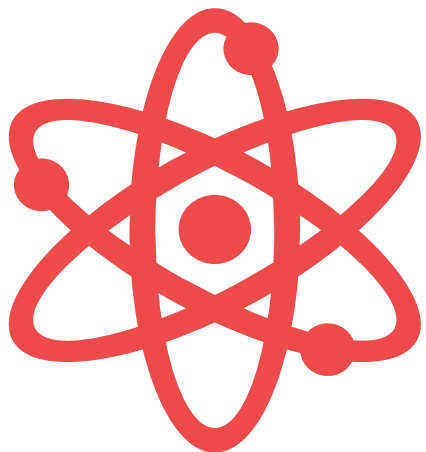
**Dentro de un mismo cuadrante:**  
Fácil, reforzada y a veces competitiva.

**Entre cuadrantes compatibles:**

De apoyo reforzada, en algunas ocasiones con aparente comprensión.

**Entre cuadrantes contrastantes y complementarios:** Aditivo, sinérgico, diferentes estilos puede ser desafiante.

**Comunicación entre cuadrantes complementarios y opuestos:** Confrontada, diferenciada, hostil o bloqueada, pueden tener malos entendidos.



| HEMISFERIO IZQUIERDO   | HEMISFERIO DERECHO   |
|--|--|
| <b>Verbal:</b> Usa palabras para nombrar, describir, definir.  | No verbal: Es consciente de las cosas, pero le cuesta relacionarse con palabras.   |
| <b>Analítico:</b> Estudia un símbolo en representación de algo. Ejemplo, el dibujo significa “ojo”, el signo + representa el proceso de adición. | <b>Sintético:</b> Agrupa las cosas para formar conjuntos.  |
| <b>Abstracto:</b> Toma un pequeño fragmento de información y lo emplea para representar el todo.   | <b>Concreto:</b> Capta las cosas tal como son, en el momento presente.   |
| <b>Temporal:</b> Sigue el paso del tiempo, ordena las cosas en secuencias; empieza por el principio, relaciona el pasado con el futuro, etc.     | <b>Analógico:</b> Ve las semejanzas entre las cosas, comprende las relaciones metafóricas                                |
| <b>Relacional:</b> Saca las conclusiones basadas en la razón y los datos.  | <b>Atemporal:</b> Sin sentido del tiempo, centrado en el momento presente.   |
| <b>Racional:</b> saca conclusiones basadas en la razón y los datos.  | <b>No racional:</b> No necesita una base de razón, ni se basa en los hechos, tiende a posponer los juicios.              |
| <b>Digital:</b> Usa números, como al contar  | <b>Espacial:</b> Ve donde están las cosas en relación con otras cosas, y como se combinan las partes para formar un todo |

# Ejemplo de 4 reporteros que observaron el mismo accidente...



## HECHOS

Una vez mas... La ciencia forense usando la dasificación de tipos de sangre, huellas digitales y análisis espectrográficos de los fragmentos mas allá de la duda...



## FUTURISTA

Este accidente demuestra la combinación letal de la bebida y el conducir, además de los defectos de diseños. Estos dos aspectos del ámbito nacional merecen la atención urgente del congreso



## LA FORMA

A las 3:00 p.m, del jueves 9 de abril al norte de la plaza, Satélite, Ford Mustang 1998 de 4 puertas viajaba a 110 km hr en una zona escolar de 65 km hr...



## SENTIMENTAL

Lagrimas, gritos de las madres en shock, que estremecen, un oficial irritado contiene una multitud en la terrible escena de un autobús y sus sangrientas victimas

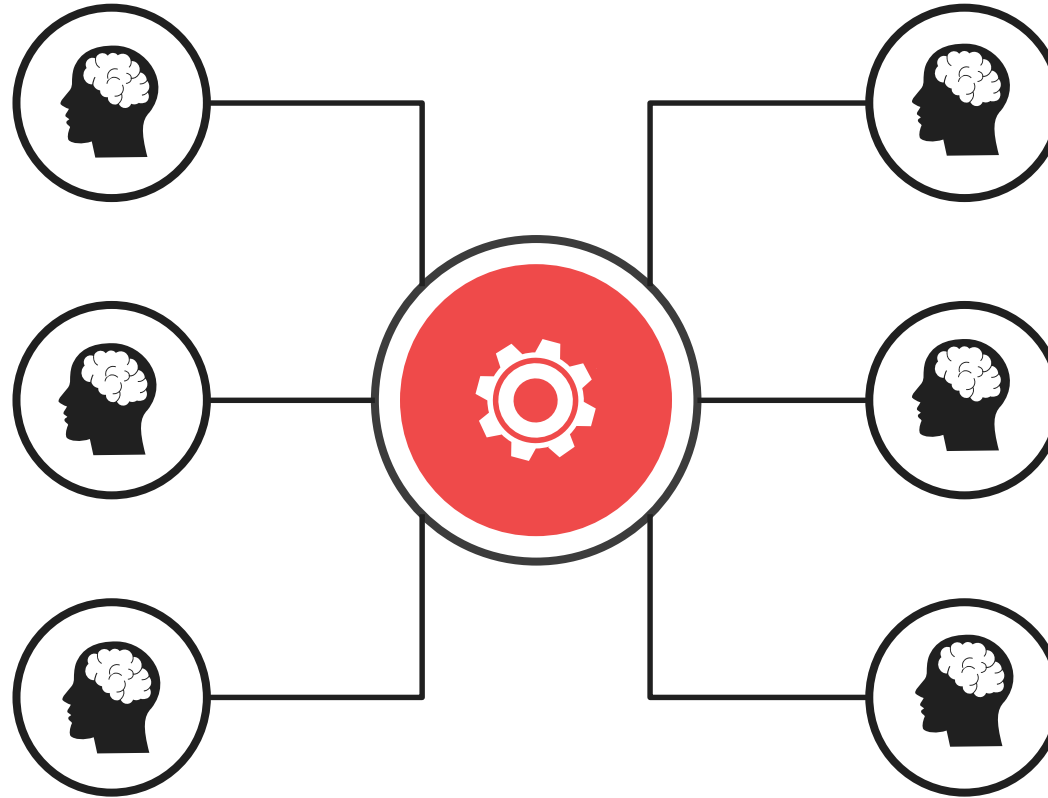
# APLICACIONES DE LA DOMINANCIA CEREBRAL

Ayuda a:

Entenderse a sí mismo

Entender la diversidad mental y tomar ventaja de las diferencias de las personas

Entender los estilos de administración y como me afectan a mí y a los demás



Entender la comunicación y a través de ello, mejorar la habilidad de interactuar en equipos y en grupos grandes

Entender a los que nos rodea, colegas, asociados, jefes y colaboradores

Entender las relaciones y el desarrollo de los grupos

# CONCEPTOS DE RELACIONES HUMANAS

## TEMA 2





# Concepto de las relaciones humanas

Las relaciones humanas son las encauzadas a crear y mantener entre los individuos relaciones cordiales, vínculos amistosos, basados en ciertas reglas aceptadas por todos y, fundamentalmente, en el reconocimiento y respeto de la personalidad humana.

# FACTORES QUE INTERVIENEN EN LAS RELACIONES HUMANAS

## TEMA 3



## Factores que intervienen en las relaciones humanas



Respeto



Comprensión



Cooperación



Comunicación



Cortesía

# PERFECCIONAR LAS RELACIONES HUMANAS ¿POR QUÉ? ¿PARA QUÉ?

## TEMA 4



# Resultados **de relaciones** humanas insatisfactorias

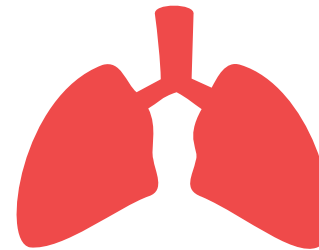
Enfermedades  
psicosomáticas



Stress



Asma



Alergias



# Beneficios **de las relaciones** humanas satisfactorias

Las relaciones personales pueden provocar en nuestro interior sensaciones de éxtasis, de inmensa felicidad y amor profundo o de tristeza, soledad o una agonía insoportable.



Salud mental y emocional



Minimiza los conflictos



Fomenta la amistad



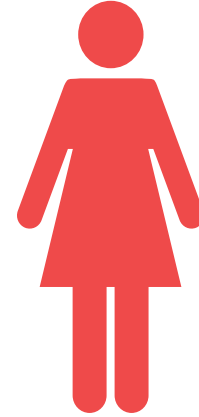
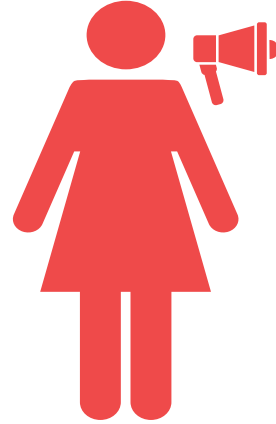
Crecimiento personal

# TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA TRATAR CON LA GENTE

## TEMA 5



# La crítica



Es inútil porque pone al a otra persona a la defensiva y trata de justificarse



No critique, no condene ni se queje



“No hablar mal de hombre alguno dijo y de todos diré todo lo bueno que sepa”



En lugar de censurar a la gente tratemos de comprenderla

# Despertar en el prójimo un franco deseo

El principio más profundo del carácter humano es el anhelo de ser apreciado.

La diferencia entre la apreciación y la adulación es muy sencilla. Una es sincera y la otra no. Una procede del corazón; la otra sale de la boca. Una es altruista; la otra egoísta. Una despierta la admiración universal; la otra es universalmente condenada.

# Ver las cosas desde el punto de la vista de los demás

A usted le interesa lo que necesita o desea. Pero a nadie más le interesa. Los demás son como usted o como yo: les interesa lo que desean o necesitan.

El único medio que disponemos para influir sobre el prójimo es hablar acerca de lo que él quiere y demostrarle como conseguirlo.

El hombre que se puede poner en el lugar de los demás, comprender el funcionamiento de la mente ajena, no tiene por qué preocuparse por el futuro.

# El interés **sincero** hacia los demás

Nunca olvide que un genuino interés en la otra persona es la cualidad más importante. El interés debe ser sincero. Debe dar dividendos no solo a la persona que lo demuestra sino a quien recibe la atención. Las dos partes se benefician. Demuestre aprecio honrado y sincero

# Dos secretos en las relaciones humanas

## 1. El valor de la sonrisa:

- 01 No cuesta nada, pero crea mucho
- 02 Enriquece a quienes reciben, sin empobrecer a quienes dan
- 03 Ocurre en un abrir y cerrar de ojos y su recuerdo dura a veces para siempre
- 04 Nadie es tan rico que pueda pasarse sin ella y nadie tan pobre que no pueda enriquecer por sus beneficios
- 05 Crea la felicidad en el lugar, alienta la buena voluntad en los negocios y es la contraseña de los amigos
- 06 Es descanso para los fatigados, luz para los decepcionados, sol para todos los tristes y el mejor antídoto contra las preocupaciones

# Dos secretos en las relaciones humanas

## 2. El valor que tiene para los demás oír su nombre

01

La capacidad de recordar nombres es tan importante en los negocios, contactos sociales

02

Para toda persona, su nombre es el sonido más dulce e importante en cualquier idioma

03

El nombre obrará milagros cuando tratamos con la gente

# CONSEJOS PARA SUPERAR LAS BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN

## TEMA 6



# CONSEJOS PARA SUPERAR LAS BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN

- 01 Escuche todo lo que la otra persona le esté comunicando aunque le disguste
- 02 No emita un juicio sobre el mensaje a partir de sus prejuicios o estado emocional
- 03 Escuche todos los puntos de vista de quienes intervengan en una conversación o discusión
- 04 Planifique la forma en cómo va a comunicar algo
- 05 Crea la felicidad en el lugar, alienta la buena voluntad en los negocios y es la contraseña de los amigos
- 06 No exprese una opinión si no está seguro de lo que está diciendo

# Consejos para las relaciones humanas



● Sea buen oyente. Anime a los demás a que hablen de sí mismos

● Haga que la otra persona se sienta importante y hágalo sinceramente

● El único medio de salir ganando de una discusión es evitarla

# Sugerencias para impedir que un desacuerdo se transforme en una discusión



Acepte el desacuerdo

Desconfíe de su primera impresión instintiva

Controle su carácter

Primero escuche

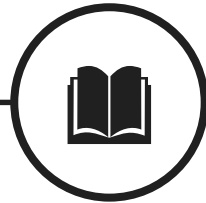
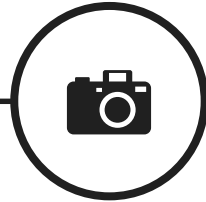
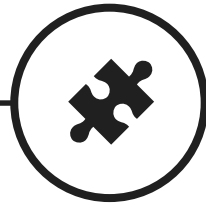
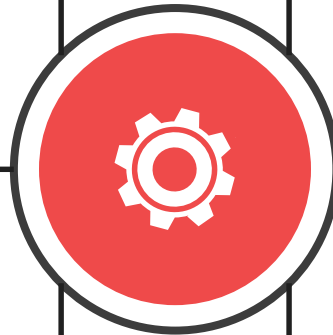
Sea honesto

# Mandamientos de las relaciones humanas

Háblele a la persona amablemente, no hay nada tan agradable como una frase alegre al saludar

Sonría a la gente, se necesita la acción de 25 músculos para fruncir el ceño y solo 15 para sobrevivir

Llame a las personas por su nombre, la música más agradable para el oído de cualquiera, es el sonido de su nombre



Sea agradable, amigable, cortés, si desea tener amigos

Sea cordial, hable y actúe como si todo lo que hiciera fuera un placer

Interésese verdaderamente en las personas, puede simpatizar con ellas y todo si se lo propone

# Recuerde esto siempre



Sea generoso  
para hacer  
resaltar las  
buenas  
cualidades y  
cuidadoso al  
criticar (críticas  
constructivas)



Tenga  
consideración  
hacia los  
sentimientos de  
los demás, se lo  
agradecerán



Tenga  
consideración de  
los demás, en  
toda controversia  
hay tres  
opiniones o  
puntos de vista;  
el suyo el  
correcto



Este dispuesto a  
prestar servicio,  
lo que más  
cuenta en la vida,  
es lo que  
hacemos por los  
demás

Gracias...

