

# **RELACIONES HUMANAS**

## **TRATADO AL PROJIMO**

### **1. EVITANDO CRÍTICAS.**

La crítica pone a la defensiva a la otra persona y hace que trate de justificarse; lastima el orgullo, hiciere el sentido de importancia y despierta resentimiento.

La crítica no puede provocar cambios duraderos; desmoraliza a la gente y no corrige la situación que se ha criticado.

El criticado nos censura a la vez, nosotros seriamos como la persona que criticamos en circunstancias similares.

No juzgues si no quieres ser juzgado.

Es más provechoso y menos peligroso empezar por uno mismo que tratar de mejorar a los demás.

Es recomendable no hablar mal de nadie y decir lo bueno que se sepa de todos.

Es muy fácil criticar, censurar y quejar, pero se necesita carácter y dominio de si mismo para ser comprensivo y capaz de perdonar.

Un gran hombre demuestra su grandeza por la forma en que trata a los pequeños.

### **2. APRECIANDO A LOS DEMAS.**

El impulsor más profundo de la naturaleza humana es el deseo de ser importante, el anhelo de ser apreciado.- los pocos individuos que satisfacen honestamente esta sed del corazón, tienen a los demás en la palma de la mano.

La forma de desarrollar lo mejor que hay en el hombre es por medio del aprecio y el aliento, lo cual es un incentivo para que trabaje.

Hay que ser caluroso en la aprobación y generoso en los elogios.

La gente común arma escándalo cuando algo no le gusta y no dice nada cuando algo sí le gusta.

A veces se da tan por sentado la presente del conyugue que no le manifestamos nuestro aprecio.- Muchas parejas abandonan el hogar por falta de aprecio.

La gente anhela tanto la apreciación como el aliento, pues acrecienta su propia estima, lo cual se recordara toda la vida.

Una apreciación sincera puede cambiar la vida de un a persona.

Pasamos al 95% de nuestro tiempo pensando en nosotros mismos; dejemos de pensar en nosotros por un rato y comencemos a pensar en las buenas cualidades del prójimo.

Nada le agrada más a los niños que esta especie de interés y aprobación de sus padres.

Felicite a la gente por lo bien que hace las cosas y agradezca cualquier cortesía.

Cualquier persona que hace una labor espera recibir comentarios de apreciación.

Cualquier bien que pueda hacer o cualquier cortesía que pueda tener para con cualquier ser humano, que sea ahora.

Todo hombre que conozco es superior a mí en algún sentido, de lo cual aprendo de él.

## MANERA DE AGRADAR

### 1. EL INTERES EN LOS DEMAS

Se puede ganar más amigos en dos meses si se interesa uno en los demás, que los que se ganarían en dos años si hace que los demás se interesen por uno.

El individuo que no se interesa por sus semejantes es quien tiene las mayores dificultades en la vida y causa las mayores heridas en los demás, de esos individuos surge todos los fracasos humanos.

Si un actor gusta de la gente, la gente gusta de sus obras.

Se debe tener interés por la gente, si se quiere atraer interés.

Estar agradecido verdaderamente aún para ganarse la vida en forma agradable, motiva más a dicha persona.

Un interés genuino en la otra persona es la cualidad más importante que se puede tener.

Se puede lograr cooperación y atención hasta de las personas más ocupadas si uno se interesa debidamente por ellas.

Todos nosotros gustamos de la gente que nos admira.

Si queremos obtener amigos, dediquémonos a hacer cosas para los demás cosas que requieren tiempo, energía y altruismo.

Saludemos a los demás con animación y entusiasmo.

Cuando llama alguien por teléfono, digamos "hola" con un tono que revele cuan complacidos estamos por escuchar a quien llama.

El interés sincero debe dar dividendos no solo a la persona que lo muestra sino también a la que recibe la atención. Así ayudando a los otros se ayuda a si mismo.

### 2. LA SONRISA

Una sonrisa expresa: "me gusta usted; me causa felicidad; me alegro tanto de verlo".

La gente que sonríe tiende a trabajar con más eficacia y a criar hijos más felices. En una sonrisa hay mucha más informaron que en un gesto adusto.

Es por eso que en la enseñanza es mucho más eficaz el estímulo que el castigo.

### **3. INFLUYE EN LOS DEMAS.**

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

No predique ni hable de lo que usted quiere si desea que el otro cambie de conducta; solo comente las consecuencias en los aspectos más importantes para él.

La acción surge de lo que deseamos fundamentalmente. Hay que despertar en la otra persona un franco deseo si se pretende ser persuasivo. Quien puede hacerlo tiene al mundo entero consigo.

Un secreto del éxito reside en la capacidad de apreciar el punto de vista del prójimo y ver las cosas desde ese punto de vista así como del propio.

El entusiasmo despierta en otros un deseo ardiente.

Los pocos individuos que sin egoísmo tratan de servir a los demás tienen enormes ventajas.

Es mejor una persona con poca instrucción y una hermosa sonrisa que un doctor en ciencias con cara de pocos amigos.

Cuando habla por teléfono su sonrisa es transmitida por la voz al interlocutor.

Rara vez triunfa una persona en cualquier cosa a menos que le divierta hacerla.

Tiene usted que disfrutar cuando se encuentre con la gente, si espera que los demás la pasen bien cuando se encuentran con usted.

Sonría hasta a las personas que nunca le han visto sonreír y todos le responderán con otra sonrisa.

Sonría mientras escucha quejas y protestas, atendiendo de buen talento y así es más fácil arreglar las cosas.

Proceda como si fuera feliz y eso hará que se sienta feliz. Ya sea silbando, tarareando o cantando.

Una forma de regular o controlar el sentimiento es con la acción, pues siempre van de la mano, siendo la acción voluntaria y el sentimiento involuntario.

Si perdemos la alegría, el camino hacia la misma es actuar y hablar con alegría, como si esta alegría estuviera con nosotros.

Controlando nuestros pensamientos se llega a la felicidad, pues ésta no depende de circunstancias externas sino internas.

No es lo que tenemos o lo que somos o donde estamos o lo que realizamos lo que nos hace felices o desgraciados sino lo que pensamos acerca de todo ello.

Nada es bueno o malo sino el pensamiento es lo que hace que las cosas sean buenas o malas.

Casi todas las personas son tan felices como se deciden a serlo.  
Cuando un niño comprende que va a ser invalido toda la vida, queda asombrado al principio; posteriormente se resigna a su destino y llega a ser feliz que los niños normales.

No pierda tiempo pensando en sus enemigos. Aclare firmemente la idea de lo que desearía hacer, y sin cambiar de dirección ira hacia su meta. Fije la atención en las cosas grandes que le gustaría hacer, pues así es como de manera inconsciente en el paso del tiempo aprovechara todas las oportunidades para el cumplimiento de su deseo.

Piense en la persona capaz, empeñosa, útil que desea ser y esa idea lo ira transformando poco a poco, en tal individuo.

Todas las cosas se producen a través del deseo y todas las plegarias sinceras tienen respuesta.

Llegamos a identificarnos con aquello en que se fijan nuestros corazones.

Su sonrisa es una mensajera de bondad de ilusión de vida de aquellos que la ven y ayuda a comprender que no todo es en vano, que aún hay alegría en El mundo.

## **EL VALOR DE UNA SONRISA**

No cuesta nada, pero crea mucho.

Enriquece a quienes la reciben, sin empobrecer a quienes la dan.

Ocurre en un abrir y cerrar de ojos, y su recuerdo dura a veces para siempre.

Nadie es tan rico que pueda pasarse sin ella, y nadie tan pobre que no pueda enriquecerse por sus beneficios.

Crea la felicidad en el hogar, alienta la buena voluntad en los negocios y es la contraseña de los amigos.

Es descanso para los fatigados, luz para los decepcionados, sol para los tristes, y el mejor antídoto contra las preocupaciones.

Pero no puede ser comprada, pedida, prestada o robada, por que es algo que no rinde beneficio a nadie a menos que sea brindada espontánea y gratuitamente.

Porque nadie necesita tanto una sonrisa como aquel a quien no le queda ninguna que dar.

### **4. EL NOMBRE PROPIO**

Un individuo se interesa más por su propio nombre y le da más importancia que a cualquier otro en el mundo. Si se encuentra el nombre de dicha persona y se pronuncia con frecuencia, representa un halago sutil y efectivo, siendo también una manera de ser cálido con las personas.

La gente trata de perpetuar sus apellidos más que cualquier otra cosa, pues de ellos se siente orgulloso.

La mayoría de la gente no recuerda los nombres de otras personas por que no dedican el tiempo y la energía necesarios para concentrarse y grabárselos en la memoria, lo cual se puede lograr solo con la repetición de los mismos.

Se gana la buena voluntad de la persona recordando su nombre, lo que hace que se sienta importante, queriendo decir con esto que los buenos modales se hacen de pequeños sacrificios. El nombre de exclusividad, e individualidad a la persona.

La información que damos a la pregunta que hacemos cobra mayor importancia cuando agregamos el nombre de la persona.

## **5. EL BUEN OYENTE**

La gente busca en gran medida un oyente interesado que le escuche con atención para poder revelar su persona o narrar todas sus expresiones, y a veces un confidente.

El buen oyente es un conversador inteligente. Escuchar con atención muestra interés en lo que dice el interlocutor, lo cual complace a la gente: Es uno de los más altos cumplimientos que se pueden rendir.

El oyente absorto provoca una gran adulación con su actitud, la cual es deseada por la mayoría de las personas.

Agrada y alienta a hablar a las personas el decirles frases tales como: "He aprendido mucho de ti", "Me agradas como trabajas", "Me gustaría continuar con tu amistad"...

Si uno escucha no solo con los oídos sino también con la mente. Con el cuerpo y con las actividades, la gente siente que su mensaje ha llegado a su destino.

Un niño se siente querido por su padre cuando cada vez que quiere hablar el padre deja de hacer cualquier cosa que este realizando para escucharle con atención

Aun una persona violenta se suaviza y apacigua frente a un oyente que muestre paciencia y simpatía, guardando silencio.

Dar la razón a las personas en sus argumentos les hace sentirse importantes, y esto es lo que normalmente busca el individuo que constantemente se queja y protesta, y llegando probablemente a que sus inconvenientes desaparezcan.

Hay que agradecer a la persona que se queja y critica, permitiéndole que hable todo lo que necesita sin interrumpirla, reconociendo los propios errores en su presencia en lugar de estar enojado, mostrando con esto que es muy probable que ella tenga la razón y que nosotros estemos equivocados.

Se le puede decir a la persona que se comprende perfectamente su punto de vista y que uno en su lugar procedería de la misma forma que ella, un buen oyente alienta a las demás personas a hablar de si mismas, lo cual crea confianza y seguridad en ambas partes.

Muchas personas causan impresión desagradable por que no escuchan con atención, pues están tan preocupados por lo que van a decir que no escuchan a la otra persona.

La habilidad de escuchar es más escasa que cualquier otra cualidad humana.

La gente prefiere a un buen oyente que a un buen conversador.

A veces la gente visita al médico por que necesita a alguien que los escuche. Una persona hablante ante un oyente despeja su mente, se siente a sus anchas en la conversación y normalmente no es un consejo lo que necesita sino a alguien comprensivo y aceptante en quien volcar sus ideas.

Es indispensable la sensación que vive la persona que es escuchada con atención concentrada, de manera calida, que capta al hablante aún con sus errores de expresión.

La persona que solo habla de si carece de toda educación.

Para ser interesante hay que interesarse, preguntar al interlocutor cosas que le interesan, alentándolo a hablar de si mismo y de sus experiencias.

La otra persona esta más interesada en si misma y en sus necesidades y problemas que en mis necesidades.

## **6. INTERESAR A LA GENTE**

El camino para llegar al corazón de la persona es hablante de las cosas que más aprecia, para lo cual es recomendable instruirse en los temas de interés y agradables para la otra persona.

Se convence a las personas hablando de lo que despierta su entusiasmo.

Siempre es beneficioso para ambas partes hablar de los objetivos, metas y sueños de la otra persona, lo cual le da a uno ampliación en su vida.

## **7. EL SER AGRADABLE**

Un alma pequeña y egoísta que no puede irradiar algo de felicidad para otros ni tampoco rendir un elogio honrado, sin tratar de obtener algo en cambio, obtiene un fracaso merecido.

Hace algo por alguien sin que este pueda hacer nada en pago, es inolvidable para ambas partes.

El principio más profundo en el carácter humano es el anhelo de ser apreciado, de ahí la regla más importante del mundo: "Haz al prójimo lo que quieras que el prójimo te haga a ti".

Así como usted quiere la aprobación de todos aquellos con quienes esta en contacto, que le reconozcan sus meritos, que le hagan sentir importante y apreciado sinceramente, de la misma manera los demás también lo desean; entonces demos a los otros lo que queremos que nos den, y hagámoslo siempre y en todas partes.

La gente se complacerá en satisfacernos cuando hemos demostrado respeto por ella.

Algunas frases de cortesía agradables para la otra persona son: "lamento molestarlo", "¿sería tan amable de...?", "muchas gracias por...".

Hacer sentir importante a una persona puede hacerle cambiar a ella toda su vida, tal es el poder de la apreciación sincera.

El valor más apreciado por la persona que escucha es el privilegio de ser escogido por otro ser humano que quiere y necesita hablar de si mismo y de sus experiencias, por lo cual ambas partes se sienten importantes.

Recuerde que todas las personas con las que usted se encuentra quieren sentirse importantes, y usted puede satisfacer gran parte de esta necesidad de todos ellos solo con un poco de atención, disposición y cortesía.

Gran parte de la gente se siente superior a usted en algún sentido, y usted puede llegar al corazón de ellos reconociendo sinceramente dicha importancia.

Esta es una manera muy grata de aprender de todos.

La gente agradece que en su soledad haya encontrado calor humano, como un manantial en el desierto.

Demuestra siempre a la otra persona que ella significa mucho para ti, expresándole aprecio.

## CUALIDADES DE PERSUASION

### 1. PARA GANAR LA DISCUSION

A veces para satisfacer nuestros deseos de importación exhibimos superioridad sobre otras personas, lo cual provoca desgano en la gente y se oponen a nuestras cuestiones de manera determinante.

No ganamos nada demostrando a la otra persona que se equivoca, lo cual le resulta muy desagradable pues ni siquiera le interesaba nuestra opinión.

Es mejor hacer que la otra persona salve su dignidad y no discutir con ella.

La mejor manera de sacar provecho de una discusión es evitándola.

El 90% de los casos cuando se termina una discusión cada una de las partes esta más convencida de que la razón esta de su lado.

No se puede ganar una discusión porque el perdedor se siente inferior, con su orgullo lastimado y le duele que usted triunfe, además de que como fue convencido contra su voluntad, su opinión no ha cambiado.

Hay que abstenerse de hablar y evitar las luchas verbales, da mejor resultado.

Es mejor obtener la buena voluntad de una persona que una victoria aparente.

Aún teniendo razón en lo que se discute no es importante por no modificar el criterio de la otra parte, lo cual lo mismo seria si uno se equivocara en los argumentos.

Se evita la discusión cambiando de tema y haciéndole ver que uno aprecia la importancia de la otra persona.

La persona afirma bruscamente su autoridad para sentirse importante, lo que es una debilidad humana muy común; y si se admite la importancia de la otra persona y se detiene la discusión, se revela interiormente dicha persona con gran simpatía y bondad.

El odio no puede ser vencido por el odio sino por el amor.

Un mal entendido no se soluciona por la situación sino por el tacto, la diplomacia y la conciliación, junto con el sincero deseo de apreciar el punto de vista de los demás.

Se pierde tiempo en discusiones personales, junto con otras consecuencias circunstanciales además de amargar el carácter y perder la serenidad.

Si hay algo que se le haya olvidado, agradezca a quien se lo recuerde, pues esto le puede ayudar a corregirse.

Descubre cuando se pone a la defensiva lo cual le permitirá lograr mayor apertura. Controle su carácter.

Primero escuche, que la otra persona tenga la oportunidad de hablar y déjele terminar, sin resistirse, defenderse ni discutir para no levantar barreras; sea comprensivo.

Encuentre áreas en que estén de acuerdo.

Admita sus errores y discúlpese pues esta actitud desarme a sus oponentes y también les reduce su conducta defensiva.

Analice las ideas de sus oponentes ya que pueden tener razón

Agradezca sinceramente a los oponentes ya que se interesa por lo mismo que usted y piense que ellos quieren ayudarlo, con lo cual puede hacerles sus amigos.

Si es necesario posponga la sesión para tener tiempo de pensar.

Cuando dos personas gritan no hay comunicación; es mejor que alguno guarde silencio.

## **2. RESPETO A OPINION AJENA.**

Si es difícil estar en lo cierto el 50% de las veces entonces no podemos decir a los demás que están equivocados.

Si se dice a la otra persona que esta equivocada aunque sea con un ligero gesto, no podrá convenir con ella pues ella se sentirá atacada en su inteligencia y juicio, y herida en su orgullo, en sus sentimientos y en el respeto por si misma; intentara devolverle el golpe.

Cuando utiliza expresiones como: "Le voy a demostrar que..." es como decirle: "soy más vivo que usted", lo cual es un desafío y despierta oposición.

Aún en las mejores condiciones es difícil hacer que los demás cambien de idea, entonces no hay que ponerlo más difícil todavía.

Si va usted a demostrar algo, que no lo sepa nadie, mejor aplique sutileza.

Hay que enseñar a los hombres como si no se les enseñara.

No se le puede enseñar a nadie nada, solo se le puede ayudar a que lo encuentre dentro de si.

Cuando ve a alguien equivocado, utilice frases como lo siguiente: “yo pienso diferente, aunque quizá yo este en un error”; de esta manera nadie objetara nada.

Ser duro ante las quejas provoca discusiones e incomodidad general; es mejor decir: “disculpe, normalmente cometo muchos errores” o “perdón ya que me equivoco con frecuencia”, lo cual pone en razón a la otra persona y ella adaptara la misma actitud de que pudiera estar equivocado.

Recuerde que la gente normalmente no quiere cambiara su forma de pensar.

Quizás estemos cambiando de idea, siempre y cuando no se nos diga que estamos equivocados porque endurecemos el corazón, pues el costo no es idea en si sino el que nuestra estima personal se vea amenazada.

Debido a que nos gusta seguir creyendo en lo que hemos llegado a considerar como exacto, nos resistimos si alguien duda de tales ideas y más nos aferramos a ellas, y buscamos más argumentos para seguir sosteniendo nuestras ideas.

Hay que permitirse comprender a la otra persona.

Nuestra primera reacción a las proposiciones del prójimo es una evaluación o juicio, pensando cosas como: “tiene razón”, “se equivoca”, “es injusto”, Es mejor que tratemos de comprender el sentido que ha dado a sus palabras la otra persona.

Si nos descubrimos equivocados y nos llevan con suavidad es probable que lo admitamos ante los demás, y hasta con orgullo por nuestra franqueza; por eso tratando a la gente con suavidad se puede lograr su cambio de posición.

Que nunca llegues a la postura de que sabes tanto que nadie puede decir nada, y que a demás al diferir contigo encuentra enfrentamiento, lo que traerá que la gente no quiera estar contigo y además tendrás pocas posibilidades de seguir aprendiendo más de lo que sabes ahora.

Evita expresiones dogmáticas o palabras que denotan fijeza de pensamiento tales como: “indudablemente”, “definitivamente”, “en absoluto”, “siempre”, “nunca”, y mejor adopta otras que denotan flexibilidad tales como: “imagino”, “entiendo que...”, “supongo que...”, “¿es así?”, “creo que...”.

Esfuézate por tratar de entender la certeza que sostiene la otra persona.

Cuando se trabaja en grupo, en lugar de imponer las ideas, lo más deseable quizás sea pedir opiniones o sugerencias para tomar decisiones.

Es conveniente no hacer pensar a las demás personas que se defiende un punto de vista diferente al tuyo.

Si se a de juzgar a la gente que sea por los principios de ella, no por los propios.

Habla bien de la otra persona aunque ella hable mal de ti, eso da mucha confianza y seguridad al que te escucha al igual que aprende de tu manera de proceder.

No hay que discutir con las personas ni provocar su enojo; es mejor utilizar tacto y diplomacia.

### **3. ADMITIR LA EQUIVOCACION PROPIA**

Es mucho mejor tomar la delantera para reconocer nuestros propios errores por nuestra cuenta, pues es más fácil auto-criticarnos que escuchar la crítica ajena.

Hay que mencionar verbalmente para si mismo las cosas desagradables que esta pensando la otra persona de nosotras antes de lo que haga esa persona, lo cual generara en ella una actitud generosa de perdón.

Puede utilizar frases como: “la responsabilidad es mía”, “no tengo excusas”, “estoy apenado por...”, “yo debía saberlo”, “debí fijarme”, “usted se merece lo mejor”.

Tal actitud ayuda a resolver el problema creado por el error y se logra mayor respeto de los demás. Otras personas tratan de defender sus errores, pero es más noble admitirlos. Puede resultar hasta divertido el criticarse a si mismo, con entusiasmo.

Cediendo puede conseguir más de lo que espera.

No olvide el pedir disculpas, usando oraciones como: “lo siento”, “me apenas”, “mis disculpas”, “perdón” por...”.

### **4. SER AMIGABLE.**

Conversar en el desacuerdo definiendo los puntos que coinciden y los puntos en los que hay diferencias y se descubrirá o que estaban de acuerdo o que no se hayan tan lejos uno del otro y que las diferencias son pocas y las coincidencias muchas, siempre y cuando exista paciencia entre ambas partes y el deseo de entendimiento mutuo.

Aplica oraciones como: “estamos aquí no como extraños sino como amigos”, “tenemos intereses comunes”, “gracias a ti, yo...”.

Si se quiere ganar alguien para la causa, primero hay que convencerlo de que usted es un amigo sincero. Es benéfico y produce resultados ser amable, de buena voluntad, pues la suavidad y la amistad son más poderosas que la furia y la fuerza.

### **5. CONSEGUIR EL “SI”**

Procurar el pasar por alto las divergencias, enfatizando las cosas en las que se esta de acuerdo. Señale en lo posible que la diferencias esta en el método y no en el propósito.

Trate de que la otra persona diga "sí" constantemente desde el principio y evite cualquier "no", pues de una u otra manera la persona trata de ser consecuente o congruente consigo misma y ante los demás, aunque sea por salvar las apariencias.

Cuando alguien dice "no", su organismo total muscular, nervioso, glandular, refuerza su postura en contra de la aceptación.

Cuando la persona dice "no", su organismo está más abierto, dispuesto, positivo, aceptante. Por tal motivo cuando más sí obtengamos de la otra persona, es más probable que alcancemos nuestro objetivo.

Hemos de tener cuidado debido a que la gente se siente importante si muestra un antagonismo desde el inicio. De ahí que un ultimátum da orgullo falso a las personas.

Es más difícil cambiar un "no" en un "sí" que logran un "sí" desde el principio y mantenerlo.

Para obtener "sí" constantemente ese puede dirigir la conversación con preguntas en las que sabemos que el interlocutor afirmará positivamente, encausando el tema a nuestra meta.

## **5. INCITAR A LA EXPRESION**

Dejemos que la otra persona sea la que hable, pues ella la que sabe del tema a quien puede enriquecer nuestro conocimiento del mismo. Que nuestra intervención sea a base de preguntas.

Aunque sintamos tentación de interrumpir a la persona por entrar en desacuerdo con ella, no lo hagamos, ya que la gente no presta atención mientras tenga todavía cosas que quiere expresar.

Seamos pacientes y alentadores a la otra persona expresar todas sus ideas, pensamientos y sentimientos. La gente no se da cuenta que por tratar de estar en una posición superior ante los demás lo que consigue son enemigos, ni tampoco que la manera de obtener amigos es haciendo sentir a los demás en superiores a uno.

A la gente le entusiasma más hablar sobre ellos mismos que sobre uno.

A sí entonces procura que la gente comparta lo suyo y solo menciona lo tuyo cuando te lo pregunte.