



**PLAN PARA FUNCIONARIOS
Y
DIRIGENTES POLÍTICOS**

RUDYARD KIPLING

CUANDO VAYAN MAL LAS COSAS, COMO A VECES SUELEN IR
CUANDO TÚ CAMINO SÓLO TE CUESTE SUBIR.

CUANDO TENGAS POCO HABER, PERO MUCHO QUE PAGAR
Y, PRECISES SONREÍR, TENIENDO QUE LLORAR

CUANDO YA EL DOLOR TE AGOBIE Y NO PUEDAS YA SUFRIR.

DESCANSAR CASO DEBES, PERO NUNCA DESISTIR

TRAS LAS SOMBRAS DE LA DUDA, YA PLATEADAS, YA SOMBRÍAS

PUEDE BIEN SURGIR EL TRIUNFO. NO EL FRACASO QUE TEMÍAS

Y, NO ES DABLE A TÚ IGNORANCIA, FIGURARTE CUAN CERCANO
PUEDA ESTAR EL BIEN QUE ANHELAS Y QUE JUZGAS TAN LEJANO

¡LUCHA! PUES POR MÁS QUE TENGAS EN LA BREGA QUE SUFRIR

¡CUANDO TODO ESTÁ PEOR, MÁS DEBEMOS DE INSISTIR!

RELACIONES PÚBLICAS

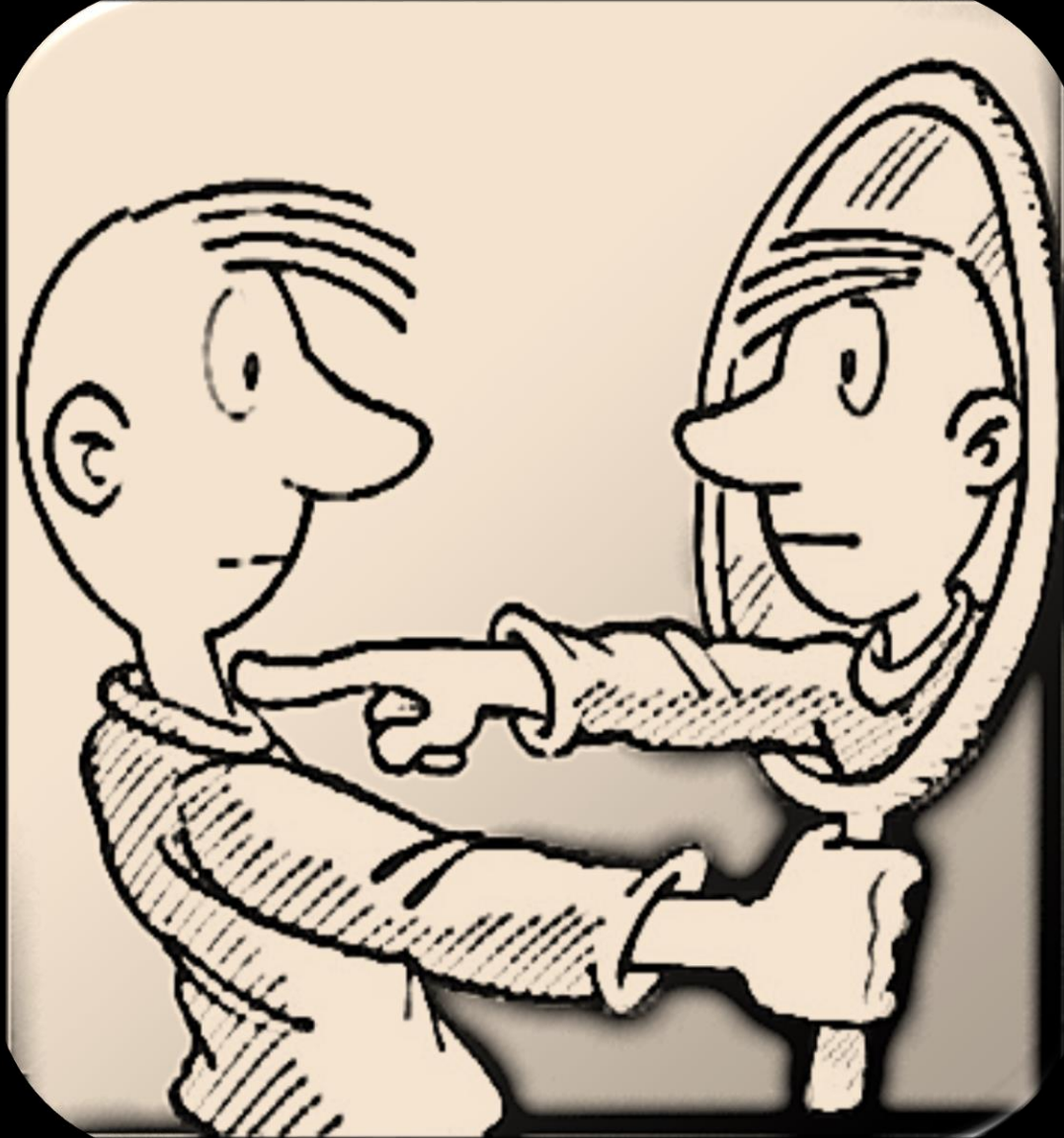


1. COMPREENSIÓN DE LAS PERSONAS Y DE LA NATURALEZA HUMANA

¡LA GENTE SE
INTERESA ANTE
TODO EN SÍ
MISMA, NO EN
USTED!

¡USTED ESTÁ
MÁS
INTERESADO
EN SÍ MISMO!

2. LA HABILIDAD DE HABLAR CON LAS PERSONAS



¿CUÁL ES EL
TEMA MÁS
INTERESANTE
PARA LA
GENTE?

**¡ELLA
MISMA!**

CUANDO USTED LE
HABLA A LA GENTE
DE ELLA MISMA, LA
ESTÁ HALAGANDO,
ESTÁ TRABAJANDO
CON LA
NATURALEZA
HUMANA

PERSONALIDAD “YO – YO”



2. LA HABILIDAD DE HABLAR CON LAS PERSONAS

ELIMINE DE SU
VOCABULARIO
ESTAS CUATRO
PALABRAS:

YO, ME, MI,
MIO.



DESCUBRIRÁ QUE
LA GENTE PREFIERE
ESTO MÁS QUE
CUALQUIER OTRO
TEMA.

HABLAR
DE SÍ
MISMA

3. LA HABILIDAD DE HACER SENTIR IMPORTANTE A LAS PERSONAS



NADIE
QUIERE QUE
SE LE TRATE
COMO A UN
DON NADIE.

¡NO OLVIDE
HACER
SENTIR
IMPORTANTE
A LA GENTE!

TODO EL MUNDO
QUIERE QUE SE LE
TRATE COMO A
ALGUIEN
IMPORTANTE.

ESCUCHE
A LOS
DEMÁS.

USE SUS
NOMBRES

APLAUDA
Y ELOGIE.



4. LA HABILIDAD DE MOSTRARSE DE ACUERDO CON LAS PERSONAS.



Diagram illustrating the skill of showing agreement with others. It consists of three vertical rounded rectangles. The left and right rectangles are orange, and the middle one is white. A white arrow points left from the left rectangle, and a white arrow points right from the right rectangle. The text is as follows:

APRENDA A
ASENTIR, A
ESTAR DE
ACUERDO
CON LA
GENTE

NO
EXPRESSE
SU DESA-
CUERDO

CUANDO
ESTÉ DE
ACUERDO,
DÍGALO.



ADMITA
SUS
ERRORES



EVITE LAS
DISCUSIO-
NES



MANEJE CON
DESTREZA A
LAS
PERSONAS
CONFLICTIVAS

PERSONA DIFÍCIL



Es una persona con muchos complejos y necesidades sin resolver, que lo lleva a agrandar su imagen sin importar humillar a los demás

TIPOS DE PERSONAS CON CARÁCTER DIFÍCIL

1. EL POSESIVO

Son personas manipuladoras, controladoras, desconfiadas, obsesivas y celosas.



2. LOS SINCEROS



FRASE PREDILECTA

“MIRA, PORQUÉ TE QUIERO MUCHO TE LO VOY A DECIR, SE QUE TE VA A DOLER”

3. LAS VÍCTIMAS

SE QUEJAN DE TODO Y POR TODO.



4. EL INDIFERENTE

SU FRASE
PREFERIDA

"NO SE"



5. LOS CRÍTICOS



ESTÁN
CONVEN
CIDOS
QUE
TODO LO
SABEN.

6. LOS COMUNICATIVOS

**SU PLATILLO
FAVORITO:**

**¡COMER PRÓJIMO
CRUDO!**



7. LOS VOLUBLES

SON
PERSONAS
RARAS:

PUEDEN SER
TUS MEJORES
AMIGOS O
ENEMIGOS



SUELEN
CAMBIAR DE
ACTITUD,
OPINIÓN,
O SU
FORMA DE
SER CON
FRECUENCIA

8. EL OBSESIVO



PARA ESTE TIPO
DE PERSONAS
TODO TIENE QUE
SER PERFECTO.
SON MUY
RÍGIDAS Y
ESTRICTAS EN SU
FORMA DE SER

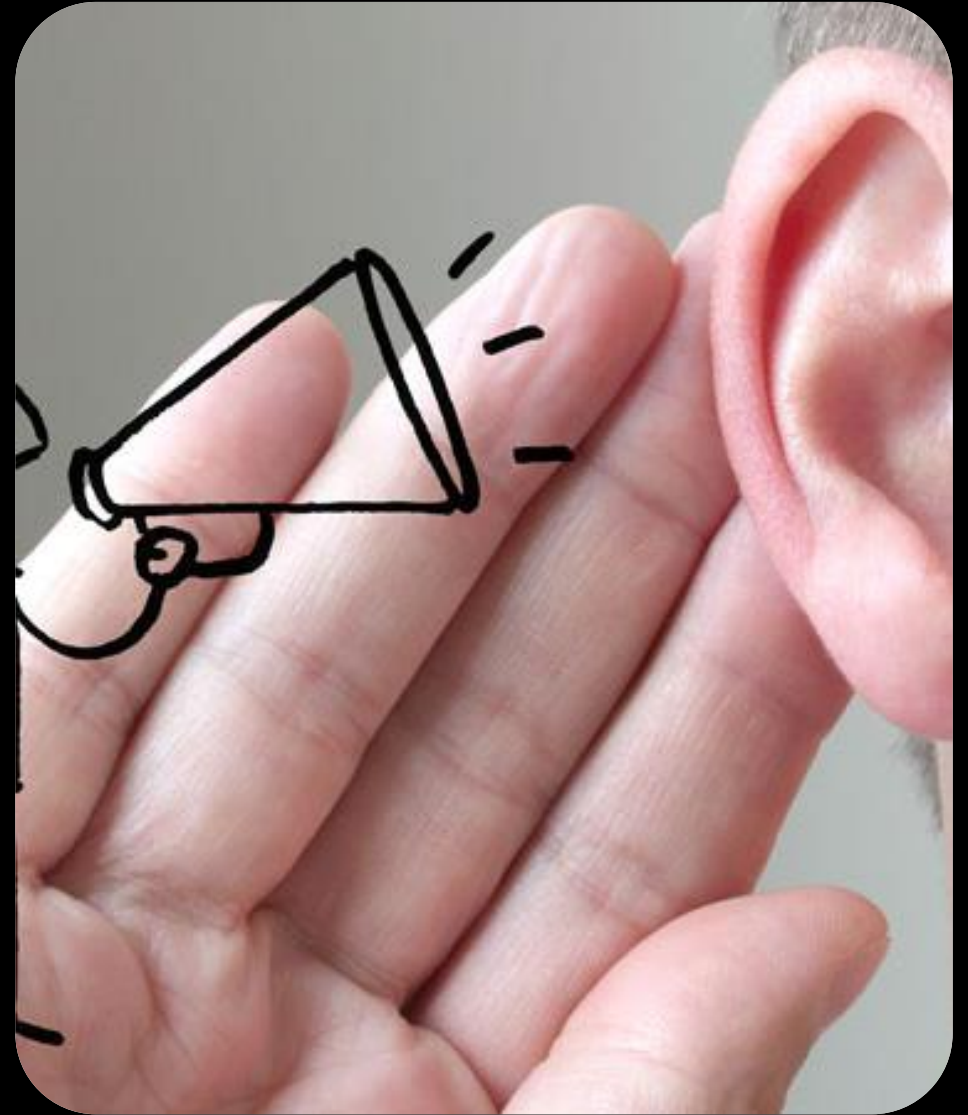
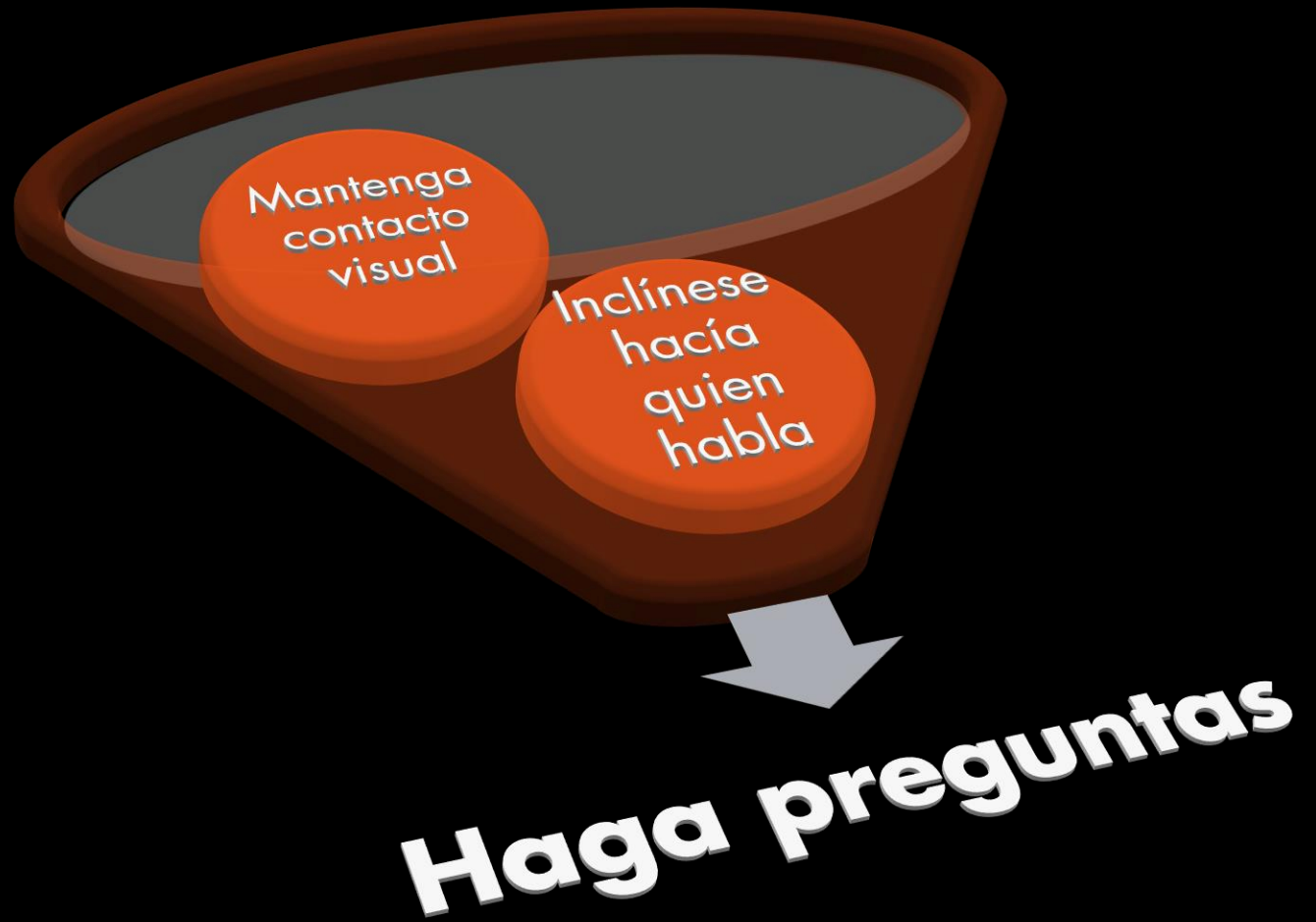
9. EL AGRESIVO

SIEMPRE QUIEREN
IMPONER SU PROPIO
PUNTO DE VISTA COMO
LA VERDAD ABSOLUTA.

GENERAN ESTRATEGIAS
COMUNICATIVAS QUE
PRODUCEN MIEDO O
VENGANZA HACÍA LOS
DEMÁS



5. LA HABILIDAD DE ESCUCHAR





**No interrumpa,
no cambie de
tema**

**Use las
palabras de su
interlocutor
"usted o su"**

6. LA HABILIDAD PARA INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

¡No cometa el error de presumir que a los demás les agrada lo que a usted le agrada, o que buscan lo que usted busca!

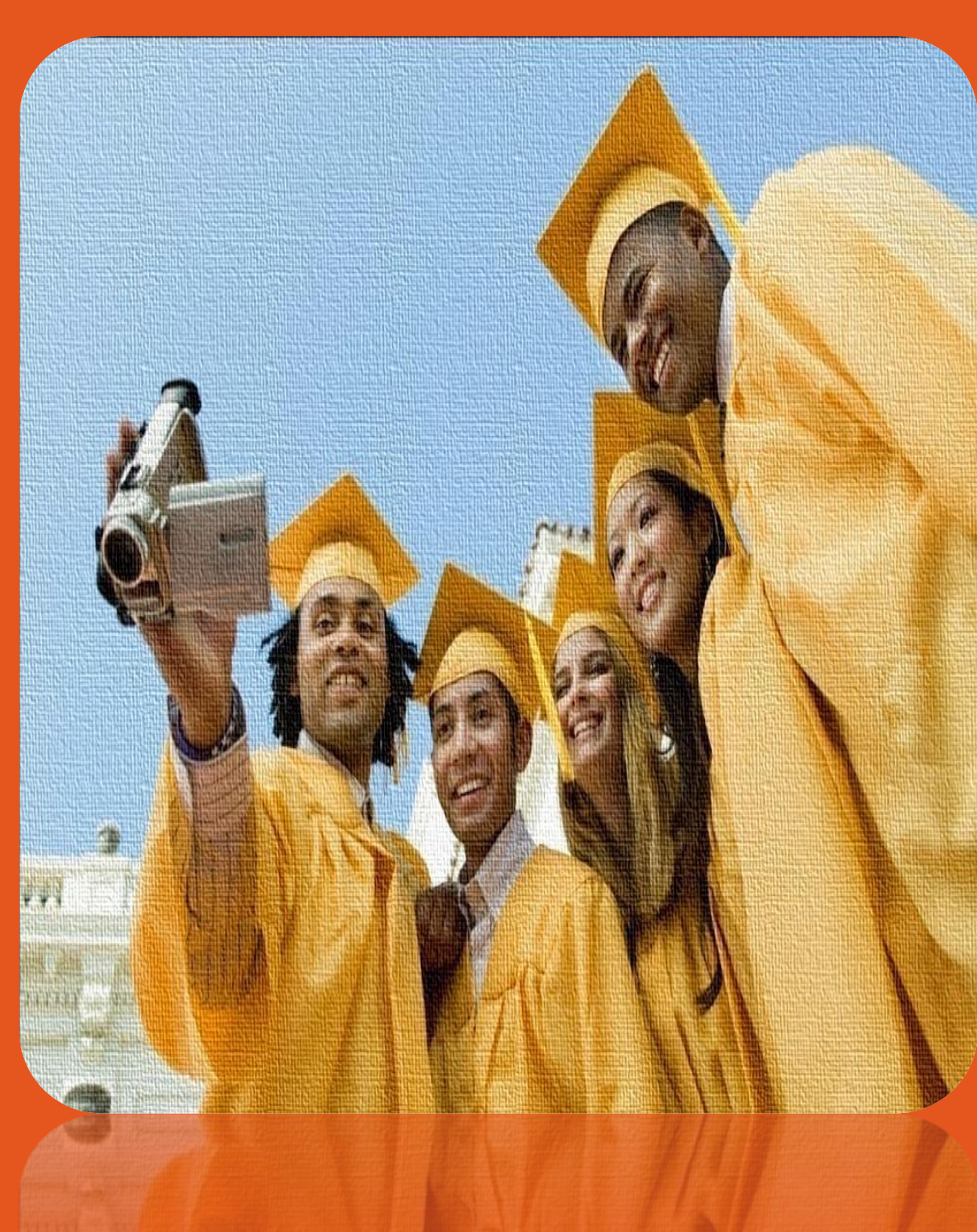
¡DESCUBRA QUE BUSCAN Y QUÉ LES AGRADA!



Luego, podrá
motivarlos, diciéndoles
lo que desean escuchar.



“Este es el gran secreto
para influir sobre las
personas”



7. LA HABILIDAD DE CONVENCER



Es propio de la naturaleza humana que las personas, se muestren escépticas respecto a usted y a lo que dice.

Usted puede cambiar esto, diciéndolo de manera diferente. La mejor manera es:



Atribuya

Ponga en
boca de otros
las
afirmaciones

8. LA HABILIDAD DE CREAR EL HUMOR DE LOS DEMÁS

Usted puede
agradar de
inmediato de 9 a
10 personas.

“La gente tiende
a responder a los
demás con un
comportamiento
similar”



¡Entonces!
¡Sonría con
sinceridad !
¿Qué ocurrirá?

La gente le
responderá de la
misma forma:
"LE DEVOLVERÁ LA
SONRIZA Y SERÁ
AGRADABLE"

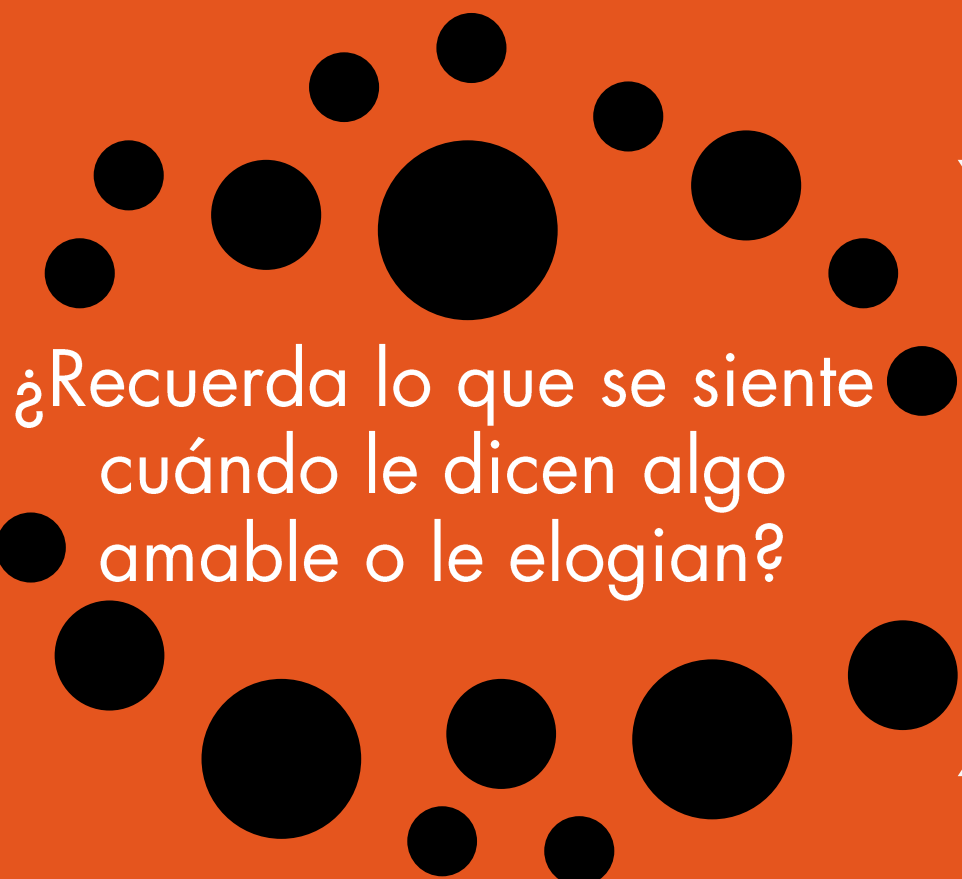
Su tono de voz
y la expresión
de su rostro,
también son
importantes,



¡Dígase a sí
mismo esta
palabra!

CHEESE

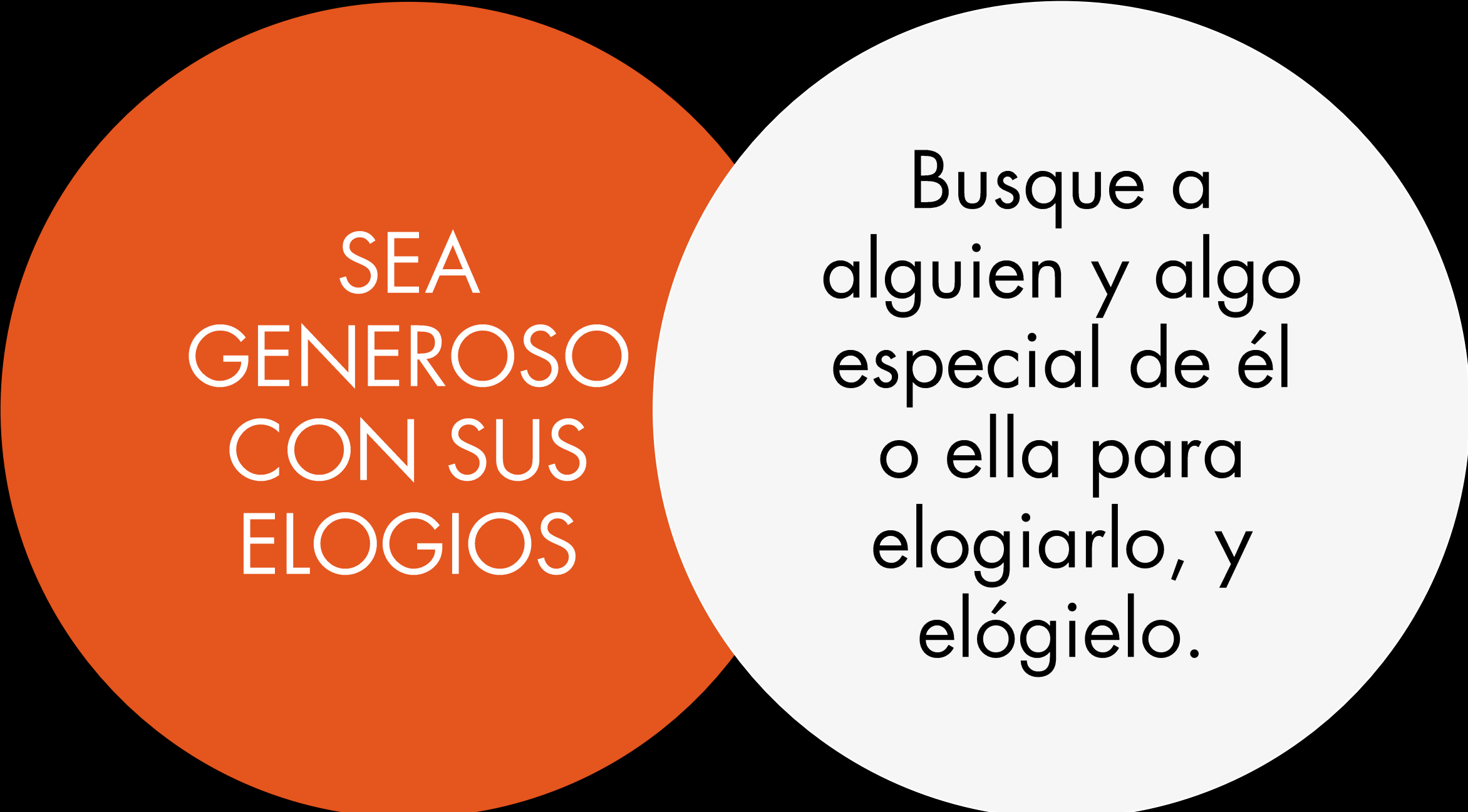
10. LA HABILIDAD DE ELOGIAR



¿Recuerda lo que se siente
cuándo le dicen algo
amable o le elogian?



¿Recuerda
cuánto dura
el sentimiento
de
satisfacción?



SEA
GENEROSO
CON SUS
ELOGIOS

Busque a
alguien y algo
especial de él
o ella para
elogiarlo, y
elógielo.



- El elogio debe ser sincero.
- Elogie el acto, no a la persona.

LA FÓRMULA DE LA SATISFACCIÓN

Adquiera la costumbre
de decir diariamente
una cosa amable a
tres personas distintas.

Luego verá como se
siente bien al hacerlo.

Hay más alegría en
dar que en recibir.
¡Pruébalo!

11. LA HABILIDAD DE CRITICAR

Si critica para “cantarle los 40” a otra persona o para “decirle verdades”, no recibirá más que irritación y el rencor de la otra persona, pues a nadie le agrada que lo critiquen.

No obstante, puede lograr mucho con la critica si lo hace adecuadamente

1) La crítica debe hacerse dentro de una reserva absoluta

2) Diga una palabra amable o haga un elogio como preparación para la crítica (cree un ambiente amistoso, suavice el golpe)

3) Haga que la crítica sea impersonal, critique el acto, no la persona

12. LA HABILIDAD DE AGRADECER

1) Cuando dé las gracias, hágalo de corazón

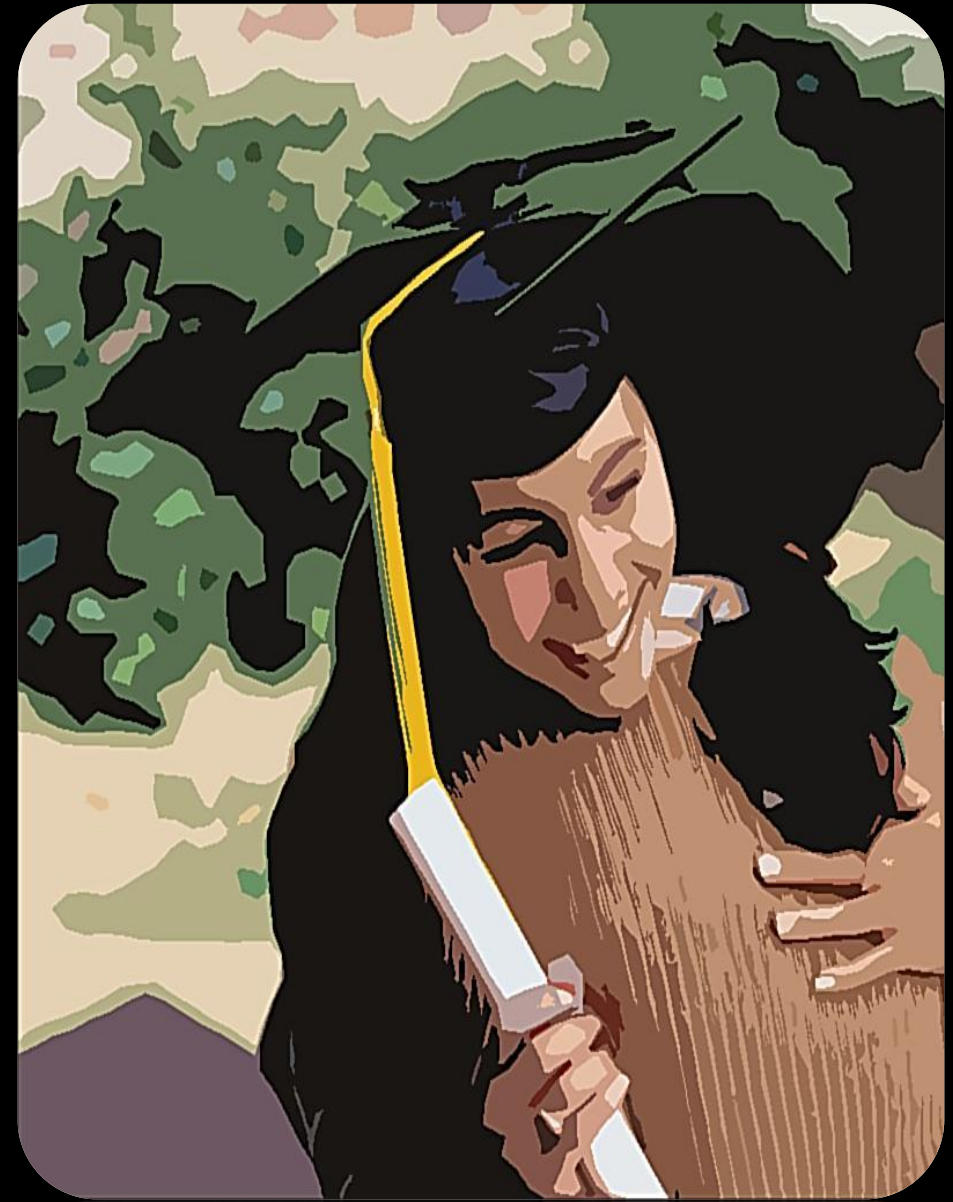
2) Dígalo clara y distintivamente (no susurre, sea feliz al hacerlo)

El decir gracias es todo un arte:

5) Practique
dar las
gracias a los
demás a
menudo
(hábito)

3) Mire a la
persona a
quien le da
las gracias

4) Dé las
gracias con
nombre
propio



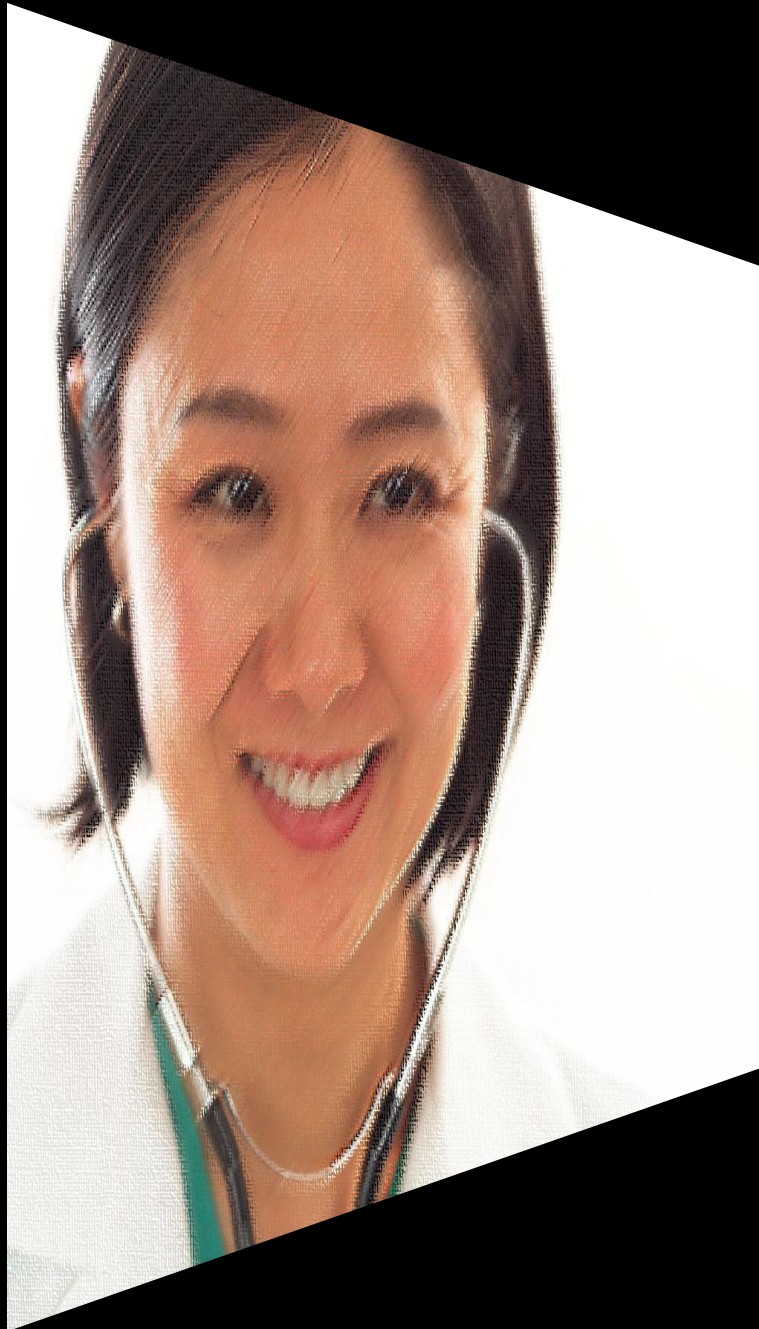
13. LA HABILIDAD DE CAUSAR BUENA IMPRESIÓN



¡Siéntase orgulloso de
si mismo, de lo que es,
de lo que hace, del
lugar donde trabaja!

*¡PERO NO SEA
ENGREÍDO!*

Cuando le
pregunten en
que trabaja, es
muy importante
como
responde,



“Tengo la
fortuna de
trabajar
con.....Una
de las mejores
empresas del
país”

Hable en público

en 123

fácil, rápido y práctico.

