

LIC. RENÉ BLANCO

# ÉTICA UNIDAD II

Arturo René Blanco M.

# PRINCIPIOS A PRACTICAR

# COMPRENDER A LAS PERSONAS

LIC. RENÉ BLANCO

PLAY

ACUERDOS  
ENTENDER  
VALORES  
ATENCIÓN  
EMPATÍA



# ACUERDOS



© www.ClipProject.info

- Es un convenio entre dos o más personas; todos los que participan en él exponen sus argumentos con el fin de encontrar la solución a un conflicto o desacuerdo.
- Nuestra competencia para generar **acuerdos efectivos**, es la base para mantener la armonía en nuestras relaciones ~en cualquier ámbito~ y una herramienta muy poderosa para coordinar acciones con los demás.

(<https://www.altonivel.com.mx/liderazgo/management/53508-4-pasos-para-generar-acuerdos-efectivos/>)

LIC. RENÉ BLANCO

# ENTENDIMIENTO

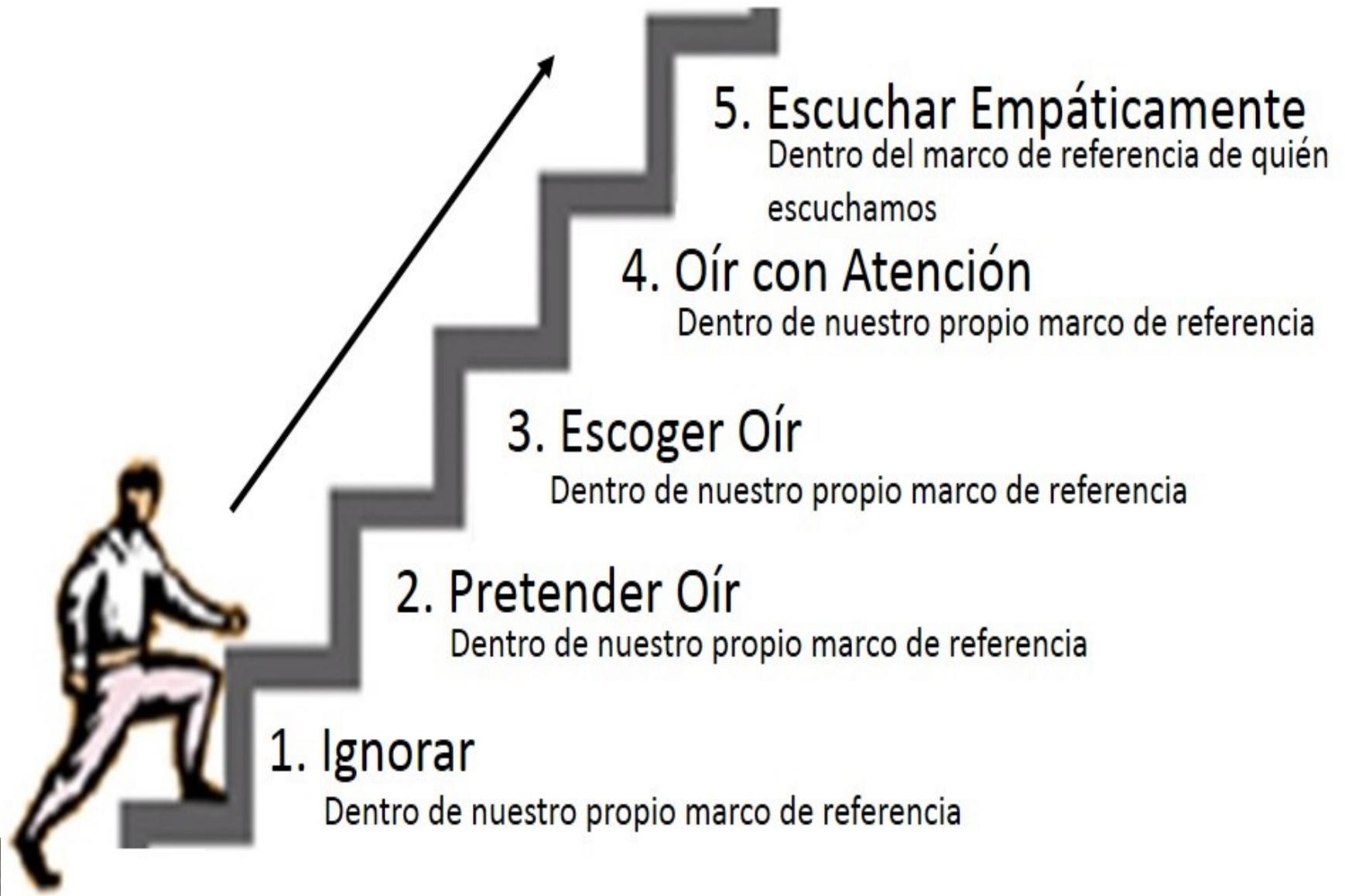




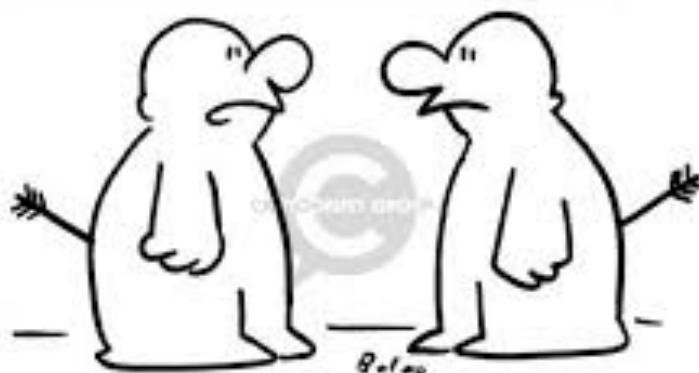
# ATENCIÓN

- El término significa: Cortesía, urbanismo, demostración de respeto u obsequio.
- Comprendemos a las personas, entendiendo sus valores y escuchando activamente y no selectivamente.

## NIVELES DE ESCUCHA



# EMPATÍA



"I know exactly how you feel."

Es la capacidad de entender, ayudar y motivar a los demás; es ponerse en el lugar del otro, esto significa: “Sentir, en la medida de lo posible, lo que siente la otra persona. Por otro lado, es estar consciente que las personas pueden no estar bien y de la posibilidad que tenemos de ayudarlas.

## VENTAJAS DE LA EMPATIA EN EL TRABAJO

- **Las personas empáticas conectan con los demás.**
- **Trasmite colaboración.**
- **Nos describe como personas respetables y respetuosas.**



**Nos ayudan a ser más objetivos y justos.**

**Mejora el autoestima y facilita el aprendizaje**

**Consolida relaciones y las mantiene en el tiempo.**

# EJERCICIO

Responder las preguntas para meditar de las páginas 40, 42, 44, 46 y 48 del libro de texto.



# TAREA

Reporte de lectura 3 “Capítulo 1 Libro “Un cuento de negocios” (Fábula del conejo)





FELIZ FIN DE SEMANA

---