PROPÓSITO:

Guía No. 18: Pensar en Ganar - Ganar.

Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás, con la naturaleza, en los contextos escolar, familiar, social y laboral.

MOTIVACIÓN:



Imagine que quiere vender algo por $ 200 y que yo te lo haya comprado y revendido por $ 1.000, horas después. ¿Cuál es tu sentimiento en relación a eso? Rabia, felicidad o talvez, ¿envidia? Hoy vamos a hablar sobre la existencia de básicamente cuatro formas de relación interpersonal. La primera sucede normalmente cuando nuestra relación con la persona ya está destruida. Por ejemplo, en un divorcio, donde el exmarido elige vender su auto que vale $ 200.000, por unos miserables pesos, por el simple motivo que no quiere ver a su exmujer ganando nada de lo que era de ellos. Apenas para que su exmujer no ganara tampoco. Ese pensamiento se llama perder – perder, o sea, todos pierden en ese tipo de relación destructiva. Ahora, algo que pasa normalmente cuando existe en nuestra cabeza una relación de jerarquía con alguien, como, por ejemplo, en una atención médica. Vemos al médico como una figura superior a nosotros mismos. Puedo apostar que usted ya paso por esto: la secretaria del medico agenda su consulta para las 13 horas del mediodía. Usted que no desea atrasarse y termina adelantándose por demás, y llega muy temprano, yo ya vi gente llegando una hora antes de la consulta, sin embargo, como sucede con la mayoría de los médicos, el se retrasa y usted es atendido a las 15 horas. Ese es un clásico ejemplo de perder – ganar. Usted acepta esa falta de compromiso de los médicos, porque esta con problemas de salud y necesita ser atendido. Una tercera relación es la que casi siempre sucede en negocios o en ventas. ES el pensamiento de que la única forma de una persona ganar, es que la otra pierda. La relación ganar – perder. Esa es la relación que mas sucede en nuestra sociedad y que casi todos siguen. Es solo pensar en prácticamente cualquier negociación, donde quien esta vendiendo esconde los defectos del producto con la intención de vender el producto mas caro de lo que realmente vale. Piense también en las personas que están con miedo de compartir información: compartir el software que usa, como consiguió el dinero o como hacer una determinada cosa, con miedo de que los otros aprendan y que terminen superando a quien enseñó y ese tipo de relación sucede por causa de una mentalidad de escasez, donde parece que no existe lo suficiente para todos nosotros. Entonces, yo siempre voy a querer mas que usted y voy a hacer de todo para que usted no consiga mas que yo. Ese tipo de pensamiento envenena todas las relaciones que tiene. Usted pasa a no creer mas en nadie, porque usted piensa que todos quieren ganar mas usted. Y ahora el último pensamiento, que es en realidad, el por qué de éste video, que es el pensamiento ganar – ganar. Ese es el pensamiento del beneficio mutuo, donde todos deben ganar, que es sobre la mentalidad de abundancia, donde existe lo suficiente para que todos vivan bien. El pensamiento ganar – ganar, solo sucede cuando usted pasa por los tres hábitos anteriores, cuando

usted se da cuenta que los dos lados pueden ganar. Que por mas que un partido político gane y el otro pierda, la ciudad o el país pueden ganar igual. Podemos unirnos para practicar el bien, que más allá de todas las adversidades, podemos todos, ser personas mejores".

EXPLICACIÓN:

Muchos pensarán que la vida entera se trata de competencia, pero en realidad no es así en las relaciones, ya que estas son de suma importancia para nosotros. Frecuentemente competimos con otras personas para ser mejores, ya sea en la escuela, en nuestras actividades recreativas, e incluso cuando empecemos a trabajar, nos veremos influenciado por el deseo de competir para ser recocido como el mejor. El problema es que muchas veces caemos en la actitud Ganar- Perder (uno gana y otro pierde), y esta forma de pensar siempre terminará perjudicando a ambas partes. Afortunadamente, existe una forma mucho mejor. Se conoce como el pensar Ganar-Ganar, la cual es una actitud hacia la vida, un marco de referencia mental que dice: "Yo puedo ganar, y tú también. No es o tú o yo, sino ambos". Pensar Ganar-Ganar es el fundamento para llevarse bien con los demás. Ganar/Ganar es tener Valentía y ser considerado al mismo tiempo. Tengamos en cuenta que nuestro modo de pensar (nuestros pensamientos) influye en nuestras interacciones con otros de forma positiva o negativa.*Y pensar en Ganar/Ganar es un modo de pensamiento que busca el beneficio mutuo en nuestras relaciones.* Ganar-Ganar es creer que todos pueden ganar. Es al mismo tiempo agradable y difícil. Te preocupas por los demás y quieres que todos tengan éxito. Pero también te preocupas por ti mismo, y también quieres tener éxito. Ganar-Ganar es más abundante. Es creer que hay suficiente éxito para dar y repartir. No es lo tuyo o lo mío. Es lo de todos.

EJERCICIOS:

1. Comprar la guía en la fotocopiadora del colegio

2. Pegar la guía en el cuaderno.

3. Observar el video recomendado en ésta guía.

4. Desarrollar la guía en el cuaderno

5. Explica un aspecto de tu vida en donde más luches con las comparaciones. Tal vez se trate de ropas, rasgos físicos, amigos o talentos.

6. Piensa en una persona a la que consideres un modelo de Ganar/Ganar. ¿Qué hay en esa persona que más admiras?

7. Realiza un dibujo, a todo color, relacionado con el tema tratado en esta guía.

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).

Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:

"Si te comparas con los demás, te volverás vano y amargado,

pues siempre habrá personas más grandes y más pequeñas que tú"

http://danielolguin.com.ar/?p=2768