PROPÓSITO:

Guía No. 19: Cómo 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:



“En todos los negocios que hagamos en la vida, siempre tenemos que buscar el ganar – ganar. No puede ganar una sola parte. Hay negocios, y muchos, en los que gana una sola parte. La parte que gana cree que logró el gran negocio, pero no es así, porque no tienen clientes de por vida. Éste es el gran problema que tienen muchos negocios en la actualidad, que buscan compradores de una sola vez, no compradores recurrentes, y eso a la larga, es malo. Es fatal para ese negocio. Entonces, éste cuarto principio se basa en que no hay un verdadero beneficio si las dos partes no ganan. Esto se ve muchísimo incluso en la internet. En internet ustedes van a ver cantidad de páginas, de promociones donde les ofrecen el secreto mágico para ser millonario, cómo hacerse rico en un mes. Todo eso es falso, pero estas personas atacan todo lo que es la parte motivacional, emocional del posible comprador. Cuando le ofrecen testimonios de personas que se han hecho ricas trabajando desde su casa en solo un mes, que tienen el secreto mágico y muchas personas terminan comprando. Pero les pregunto, ¿ustedes creen que esas personas van a ser compradores recurrentes, cuando se den cuenta que compran ese producto y luego de un mes, luego de seis meses no son millonarios? No, no lo van a ser. Sencillamente porque están rompiendo este principio. La persona que creó ese negocio no está pensando en el ganar – ganar. Entonces, siempre que vayan a hacer un negocio, piensen en que la otra persona, también se vaya a beneficiar. Que quede contenta, que quede satisfecha. Si ustedes ven que en el momento, el producto que ustedes ofrecen, o alguno de los productos que ofrecen no está beneficiando a esa persona, es preferible, no hacer negociación en ésta momento. Es preferible mantener la relación y es probable que mas adelante se presente el momento óptimo para hacer negocio con esa persona. Si usted no tiene un producto que en este momento realmente vaya a beneficiar a esa persona, es preferible que lo referencie a otra persona que sí lo tenga, o que usted sea sincero, que le diga que en este momento no tiene el producto que esa persona necesita. Porque siempre debe buscar el ganar – ganar. Si la otra persona queda satisfecha, tenga por seguro que mas adelante esa persona va a volverlo a buscar, va a volver a buscar sus servicios, va a volver a buscar su producto, porque quedó satisfecha. Entonces recuerde siempre, ganar – ganar”

EXPLICACIÓN:

Obteniendo la victoria privada, y evitando dos hábitos “enfermadores”. Ganar Primero la Victoria

Privada: Todo comienza con nosotros mismos. Si no pagamos el precio para ganar la victoria privada, nos será muy difícil pensar en Ganar/Ganar. Nos sentiremos amenazado por los demás. Nos será difícil sentirnos felices por sus éxitos. Será difícil compartir elogios o el reconocimiento. Las personas inseguras se sienten celosas con mucha facilidad. Recordemos que primero necesitamos sentirnos bien con nosotros mismos para lograr sentirnos bien con los demás. La seguridad personal es el fundamento para Ganar- Ganar. Superar los dos hábitos "enfermadores" que pueden enfermarnos desde nuestro interior. Sus nombres son competir y comparar. Es prácticamente imposible pensar en Ganar/Ganar teniéndolos con nosotros: Competir: la competencia puede ser muy saludable. Nos impulsa a mejorar, a dar más de nosotros mismos. Sin ello, sin ello no podríamos saber hasta dónde podemos llegar. Pero hay otro lado de la competencia que no es tan saludable. La diferencia es la siguiente: la competencia es saludable cuando competimos contra nosotros mismos, o cuando nos desafía dar lo mejor de nosotros mismos. La competencia se hace oscura cuando relacionamos nuestra autoestima con el ganar, o cuando la utilizamos para ponernos por encima de otro. Comparar: Compararnos con los demás sólo puede traernos estrés y desilusiones. Tenemos que comprender que todos estamos en distintos programas de desarrollo. Social, mental y físicamente. El compararnos con los demás nos hace sentirnos como en una montaña rusa. Subimos y bajamos, sintiéndonos inferiores en un momento y superiores en otros, confiados en un momento, e intimidados al siguiente. La única buena comparación es compararnos con nuestro propio potencial. Los beneficios de pensar en Ganar-Ganar. Primero tienes que tener en cuenta que el Ganar-Ganar se contagia. Al darse cuenta de que eres de corazón generoso, ayudas a los demás a tener éxito y estás dispuesto a competir el reconocimiento, tus compañeros de clase y otras personas querrán compartir más contigo. Sin embargo, hay veces en que no importa cuándo se trate, no se puede hallar una solución Ganar/Ganar. Puede ser que la otra persona se incline tanto por el Ganar/Perder, que ni siquiera tengas ganas de acercártele. En tales situaciones, no debes rebajarte o permitir que te pisoteen. En vez de ello, opta por Ganar/Ganar o no hay trato. En otras palabras, si no puedes hallar una mejor solución que funcione para ambos, decide no jugar.

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. Cuéntenos su experiencia con el ganar - ganar.

6. Cuéntenos su experiencia con el ganar - perder, o perder ganar.

7. Qué consejo le daría a las personas relacionado con éste tema.

8. 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:

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