

# LOS 7 HÁBITOS

de las Personas Altamente Efectivas™

PROGRAMA INSIGNIA



---

## Hábito 4: Pensar Ganar- Ganar

*Principio: “Las relaciones efectivas y duraderas requieren de beneficio mutuo.”*

## Algunos Conceptos Claves

- **Ganar-Ganar** ve la vida como un área cooperativa, no competitiva. Ganar-Ganar significa que los acuerdos y soluciones son mutuamente beneficiosos y satisfactorios. El carácter es la base del ganar-ganar, y todo lo demás se construye en esa base.
- Existen tres rasgos de carácter esenciales para un paradigma ganar-ganar:
  - Integridad – Las personas con *Integridad* hacen y cumplen compromisos con ellas mismas y con los demás.
  - Mentalidad de Abundancia – Las personas con *Mentalidad de Abundancia* valoran profundamente a otras personas y reconocen el potencial ilimitado para soluciones con una Tercera Alternativa.
  - Madurez – Las personas *maduras* son capaces de expresar sus ideas y sentimientos con valor y consideración por las ideas y los sentimientos de los demás.
- Cuando revisamos nuestro carácter, estamos listos para construir y mantener relaciones ganar-ganar y Acuerdos Ganar-Ganar. Los Acuerdos Ganar-Ganar tienen los siguientes cinco elementos básicos:
  - **Resultados Deseados** - ¿Cuál es el resultado deseado? (Aclare cualquier fecha límite o especificación necesaria).
  - **Lineamientos** - Especifique los límites dentro de los cuales se lograrán los resultados.
  - **Recursos** - ¿Cuáles son los recursos humanos, financieros, técnicos u organizacionales disponibles para usarse en el logro de los resultados deseados?
  - **Rendir Cuentas** - ¿Cuáles son los estándares por medio de los cuales se mide el progreso y el logro de los resultados deseados?
  - **Consecuencias** - ¿Cuál será el resultado de lograr o no lograr los resultados deseados?

# Actividad 1: Desarrollando un Paradigma Ganar-Ganar

Evalúe su relación más importante y su habilidad para aplicar el ganar-ganar. Evalúe el balance entre valor y consideración. Si usted se considera a sí mismo sin valor, pero siente que tiene mucha consideración, por ejemplo, coloque una X en el cuadrante correspondiente y así en lo sucesivo.

Ahora determine si usted está fuera de balance en esa relación. Considere los elementos del carácter ganar-ganar: madurez y valor balanceados con consideración e integridad. Luego, decida que podría hacer para mejorar la situación y registre su decisión en la "Acción Necesaria" en la parte de abajo.

**Relación 1:** .....

**Balance en las Relaciones:** .....

.....

.....

.....

**Acción Necesaria:** .....

.....

.....

.....

.....

		Consideración	
		Baja	Alta
Valor	Alto	<b>Ganar - Perder</b>	<b>Ganar - Ganar</b>
	Baja	<b>Perder - Perder</b>	<b>Perder - Ganar</b>

## Actividad 2: Determinando o Revisando Roles

Utilizando la actividad anterior, desarrolle un Acuerdo Ganar-Ganar, siguiendo los siguientes pasos:

Trate de ponerse a sí mismo en el lugar de la otra persona y escriba abajo explícitamente como usted piensa que la otra persona entiende la situación.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

De su propia perspectiva, escriba el resultado que hubiera constituido un ganar para usted.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Acérquese a la otra persona y pregúntele si él o ella estarían dispuestos a comunicarse hasta que ambos llegaran al punto de un acuerdo y una solución mutuamente beneficiosa..

- **Desarrollando Relaciones Ganar-Ganar:**
  - *Las personas que están envueltas en relaciones ganar-ganar hacen lo siguiente:*
    - *Ven por el bienestar de las otras personas.*
    - *Comunican expectativas claras.*
    - *Buscan las ideas de las otras personas y escuchan con empatía.*
    - *Son precisas y honestas en la comunicación.*
    - *Tratan a las personas con respeto y responden a las necesidades de los demás.*
    - *Se enfocan en lo positivo, pero proveen retroalimentación constructiva en las áreas que deben mejorar.*
  - *Durante la semana, enfóquese en una de las relaciones que a usted le gustaría mejorar, y aplique los principios ganar-ganar como se describen a continuación.*

- **Evalúe cómo le ha ido la semana anterior** de acuerdo a las metas que se estableció.
- **Ahora visualice este área de competencias** sobre la cual se enfocará esta semana.
- **Piense y defina 3 acciones** que realizará esta semana para mejorar en este área.
- **Reserve tiempo específico** para cada una de estas acciones en su planificador o software de planificación personal. Detalle citas, tareas y eventos.

*“La prueba más verdadera de su carácter es lo que usted hace cuando está solo.”*

*~ Stephen R. Covey*