



CINCO DIMENSIONES

4. PENSAR EN GANAR/GANAR

SEIS PARADIGMAS DE INTERACCIÓN

1-GANO/GANAS

Filosofía **total** de la interacción humana

Todas las partes resultan **beneficiadas**

Convertimos la vida en un escenario **cooperativo**

Pensamiento habitual, dicotómico

- Fuerte/débil
- Rudo/suave
- Blanco/negro
- Bueno/malo

Nuevo paradigma: Hay mucho para todos. Nuestro éxito **NO** se apoya en el fracaso de otros

2-GANO/PIERDES

No Cooperación

Enfoque **autoritario**

- Nace de la **estructura familiar**
- Muy cimentado en la **sociedad**
- Comparación con otros
- Entrega de cariño a cambio de algo

Agentes "programadores"

- Familia
- Amigos
- La "tribu"
- Compañeros de trabajo
- ...
- Mundo académico
- Deportes
- La ley
- ...

3-PIERDO/GANAS

No hay expectativas ni requerimientos

Personas deseosas de

- Agradar
- Apaciguar

Estas personas suelen esconder

- Enfermedades psicosomáticas
- Cólera o ira desproporcionadas
- Reacción exagerada ante pequeñas provocaciones
- Cinismo

4-PIERDO/PIERDES

A la larga es el resultado del **GANO/PIERDES**

Imposible mantenimiento relaciones a largo

5-GANO

Resulta Irrelevante lo que le ocurra a la otra parte

6-GANO/GANAS o no hay Trato

Aunque no haya acuerdo, al menos estaremos de acuerdo en algo **NO HAY TRATO**

Es necesaria la alternativa **NO HAY TRATO**, en cualquier relación de **INTERDEPENDENCIA**

CONSECUENCIA

Necesidad de aceptación

Tener en cuenta

Hábito de liderazgo INTERPERSONAL

GANAR/GANAR

Dotes humanas **necesarias**

- Autoconciencia
- Imaginación
- Conciencia moral
- Voluntad Independiente

Liderazgo basado en **principios**

Recordemos los tres primeros hábitos