**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PANAMA**

**FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS COMPUTACIONALES**

**DEPARTAMENTO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN, CONTROL Y**

**EVALUACIÓN DE RECURSO INFORMÁTICOS**

**Sistemas Colaborativos**

**Actividad #10: Pensar Ganar-Ganar**

**Estudiante:** Johel Heraclio Batista Cárdenas **Cédula:** 8-914-587

**Módulo I:** Hábitos de Efectividad **Facilitadora:** Dra.Erika Quintero.

**Perder-Ganar (P-G) es cuando alguien les permite a otros que ganen aun cuando signifique que ese alguien pierda.**

1. **Mencione “algunos rostros” de la actitud G-P que menciona Covey en el H4. Al menos 3**

**En algunas traducciones del libro, esta idea de Covey se puede considerar como “rostros”, pero en otras se habla de dimensiones, aquí voy a expresar algunas de las más importantes a muy grosso modo.**

* 1. **Familia**: En muchísimas ocasiones, especialmente nosotros los más jóvenes decidimos evitar discusiones con nuestros padres, tíos, abuelos, familiares, étc, simplemente dejándolos ganar una discusión (De la que desde nuestro punto de vista, ellos no tienen la razón), para tratar de llevar un ambiente familiar lo más armonioso y en paz que sea posible para contribuir en gran medida a la cohesión entre todos.
  2. **Deportes**: En esta área se tiene que estar claro desde un principio que habrán días buenos en los que se gane y habrán días malos en los que se pierda, sin embargo aquí este rostro del Perder-Ganar aplica mucho para el denominado “fair play”, que se da en muchos deportes cuando ante evidentes injustas decisiones por parte de los árbitros en favor de un determinado equipo, este en cuestión decide “conceder” el juego al equipo afectado para hacer una especie de justicia inmediata. O por ejemplo cuando un jugador le comete una falta a otro, lo primero que hace es ayudarlo a levantarlo del piso en señal de compañerismo y humanidad.
  3. **Trabajo o Vida Profesional**: Es un hecho notorio que no siempre ganaremos cuando estamos trabajando, existirán las ocasiones en las que sintamos que todo el esfuerzo de nuestro trabajo se va a ver favorecido para otras personas que poco o nada conocen del tema, mientras que nosotros, quienes fuimos los que más nos esforzamos para conseguir el objetivo, nos perdemos de gran parte por no decir que de todo el rédito del trabajo realizado.

1. **¿Qué pasa con aquellos que siempre adoptan esa actitud de P-G?**

Se limitan a aprender en la vida, son personas que quieren vivir siempre con una actitud a expensas de que vengan otras personas

* 1. **Indique un ejemplo de P-G**

Ser asistente personal de un gran empresario en este país en una experiencia en la que la otra persona claramente se encuentra en una posición de poder encima de uno, sobre la cual se pueden cometer inclusos algunos abusos laborales o en el peor de los casos, dejando daños psicológicos a la persona que está en la situación de desbalance de poder.

Sin embargo, si todo se da dentro del marco del respeto y la cordialidad, esta tal vez pueda ser una de las experiencias más gratificantes en el sentido de la cantidad de aprendizajes que uno se pueda llevar en el plano profesional, personal e incluso de enseñanzas de vida.

Tal vez en el momento, uno sienta que pueda encontrarse en una situación de Perder-Ganar, pero con el tiempo a título individual se va a dar cuenta de que se encontraba en una situación en la que en verdad aprendió tanto, que es increíble e incalculable todo y es una experiencia que a cualquier joven en crecimiento se le debería recomendar, para que forje sus habilidades de resiliencia y entereza ante la adversidad, principalmente sabiendo convertir una pérdida en una victoria.

1. **Ganar-Perder (G-P) es cuando la gente sólo quiere ganar y no le importa si los demás pierden**
   1. **¿En qué situaciones los has visto? Menciona dos ejemplos**

Tal vez las dos situaciones más comunes de casos de Ganar-Perder, es donde algunos empresarios altamente usureros y que “no les importa” con nadie, hacen lo que sea por conseguir sus objetivos, típico ejemplo que se utiliza para estigmatizar al capitalismo de inicios del pasado, aunque con justa razón, ya que no fue sino gracias a las luchas de los trabajadores en Chicago ante los grandes industriales de la época, que se logró instaurar una jornada de trabajo digna y humana, que les permitiera recibir ingresos justos por el trabajo que estaban realizando.

Otra situación de Ganar-Perder es la clásica del estudiante en la universidad o en la escuela que no ha hecho ninguna tarea, se la pasa en fiestas, no estudia, no hace nada, en fin; pero este se aprovecha de la persona aplicada y estudiosa que sí le pone empeño a los estudios, pidiéndole que le haga la tarea, muchas veces so pretexto de que lo va a ayudar a conseguir amigos o a ser más extrovertido, siendo esta una de las bases del bullying y el aprovechamiento de los más vulnerables y débiles que podemos ver a diario, no solo en la universidad, ya que ahí encontramos a los estudiantes con el criterio un poco más formado, sino especialmente en las escuelas, que es donde tal vez es la situación más preocupante de todo esto.

* 1. **¿Cómo harías para evitar estar en un G-P y ser el que pierde?**

Personalmente me gusta colocarme en muchas situaciones de Ganar-Perder, ya que siento que logro salir de mi zona de confort, ponerme incómodo es algo que, aunque me cause cantidades casi absurdas de ansiedad, diagnosticadas y tratadas respectivamente por médicos especialistas, producto de mi condición genética (Asperger), creo que es positivo estar en esas situaciones.

Principalmente para desarrollar la capacidad, como mencionaba anteriormente de estar fuera de las condiciones a las que uno usualmente está acostumbrado, para ver si tiene la capacidad de “voltear la tortilla” y convertir de esta situación de Ganar-Perder, en una situación de en la que se pueda ganar algo, la persona que se encontraba perdiendo.

Es ahí donde llevamos al límite nuestra resiliencia y perseverancia humana, para entender hasta donde somos capaces de ser o hacer, siempre con los valores morales y éticos sumamente claros acerca de los principios básicos que deben regir cada una de nuestras acciones.

1. **Ganar-Ganar (G-G) siempre gana más, afirma Covey. Es la base de llevarse bien con otros. Describe dos situaciones donde se de este comportamiento**
   1. **1 familiar:**

Debo decir que tal vez las mayores situaciones de Ganar-Ganar, las he vivido con familiares míos, como por ejemplo con mi abuelo, cuando antes de que sufriera el deterioro neurológico propio de la edad (87 años), recuerdo los momentos cuando más niño en los que él me pedía que lo acompañara a la oficina de él, solamente para ayudarle a arreglar la computadora porque estaba comenzando a aprender a usarla para hacer sus escritos básicos como abogado.

Pero en el ínterin, veía como él atendía a cada uno de sus clientes que llegaban a su despacho, aprendí como debe ser una relación profesional, cordial y justa entre ambas partes, independientemente que la rama de práctica de él haya sido la abogacía, logré aprender que en este mundo donde impera el juega vivo, como se podría decir “hay que pararse firme y recto” para evitar que las otras personas se puedan aprovechar de sus buenas intenciones, y eso lo aprendí a reconocer viendo a mi abuelo trabajar mientras le ayudaba con la computadora.

* 1. **1 profesional, trabajo o de clase:**

Armar un equipo de compañeros para llevar a cabo una tarea en la que todos los estudiantes se encuentren enfocados de que el objetivo no es únicamente dividirse la tarea según las áreas de experticia que pueda tener cada uno de ellos, sino de aprender para ir más allá de lo que a simple vista podemos observar y fomentar esa cultura del desarrollo de una inteligencia colectiva donde todos nos ayudamos y nos responsabilizamos de nuestro propio aprendizaje, pero no estamos solos en esta misión, sino que formamos parte de un equipo bien alineado bajo un solo propósito que es el de aprender con calidad y equidad.

* 1. **Covey señala que G-G se contagia. ¿Cómo crees que sucede esto?**

Cuando ambas personas se encuentran alineadas bajo el mismo objetivo, de conseguir algo en común, un fin superior a ellos en el que unen esfuerzos para poder alcanzarlo, se genera una energía altamente contagiosa alrededor de estas dos personas o grupo de personas, ya que no se siente tensiones algunas, celos y mucho menos las famosas zancadillas para evitar que las otras personas surjan.

Todos quieren aprender el uno del otro, así que comparten entre sí hasta la última gota de sus conocimientos, lo que genera un ambiente en el que se nota el entusiasmo generalizado, siendo esto sumamente importante en las altas gerencias de las organizaciones para evitar que los revanchismos o peleas de egos puedan verse reflejadas en el resto de la agrupación, ya que está fuertemente demostrado que la actitud que muestren los superiores, es sumamente probable que sea copiada o imitada por las personas que se encuentran cercanas a ellos en la estructura organizacional.

Es decir, que si de la cabeza encontramos una “actitud de poco importa”, la organización en general va a aplicar la Ley del Menor Esfuerzo y adoptará esta actitud, cosa que evidentemente la llevará a un eventual fracaso generalizado.

1. **Piensa en una persona a la que consideres un modelo de G-G:**
   1. **¿Describe qué tiene esa persona que más admiras?**

No me atrevería a considerar una persona en específico que maneje un modelo de G-G, ya que considero que esto es algo que se adapta a las circunstancias, por ejemplo, existen ciertas circunstancias en las que se tiene que adoptar las un Perder-Ganar, pero a largo plazo se queda en un modelo de Ganar-Ganar.

Tal vez una de las personas que indirectamente aborda este tema de una forma bien interesante y nos lo deja impregnado en la cultura popular es Rubén Blades con su clásico de Maestra Vida, 1978 donde dice: “Maestra Vida Camarada, que da que quita, que quita que da”.

Ahí nos muestra un poco la historia de él, de donde en algunos momentos tuvo que adoptar situaciones de Perder-Ganar, situaciones y momentos en los que él se encontraba vulnerable ante un ambiente totalmente nuevo, desconocido para él cuando apenas era un joven y se encontró con estos grandes de la salsa como “La Fania All Stars”, quiénes en Nueva York para la década de los 70, casi a finales lo adoptaron como un hijo por su talento y lo ayudaron a crecer musicalmente.

Empero, al final se dio cuenta que la situación que estaba teniendo de que muchos de los ingresos musicales producto del éxito rotundo que estaban teniendo sus canciones, no estaban yendo directamente a él, sino a la disquera; por eso fue que se separó de ellos. Pero esta fue una situación en la que el tuvo que perder inicialmente, para luego en un futuro ganar experiencias, aprendizajes y conocimiento.

1. **Perder-Perder (P-P) es cuando la gente cree que si ellos se hunden los demás también deben hacerlo con ellos.**
   1. **Mencione un ejemplo en la que puede suceder o ud ha visto un P-P**

Creo que el mejor ejemplo y tal vez el más palpable en esta coyuntura que estamos viviendo como país en este preciso momento, es una persona como Ricardo Martinelli, ya que poco parece importarle el éxito o la estabilidad democrática de Panamá, sino que únicamente le importan sus intereses personales, económicos y políticos.

Entonces, producto de todas las acusaciones de corrupción y el caso de escuchas telefónicas que se le siguió hasta hace un tiempo, en el que evidentemente se ha encontrado en una situación de Perder (obviando la decisión judicial en primera instancia que lo declaró no culpable, producto de falta de pruebas que lo vincularan con los “pinchazos”), ha creado un ambiente de caos político, económico y social en todo el país a través de sus medios de comunicación, redes sociales y afiliados políticos, que se han convertidos en instrumentos de propaganda para sus fines.

En pocas palabras, ya que este es un tema que personalmente debo admitir me despierta muchos sentimientos encontrados: A Martinelli no le importa hacerle daño a un país entero, solamente con el hecho de colocar a Juan Carlos Varela (ExPresidente de Panamá y Archienemigo de Martinelli) en una situación similar en la que el primero estuvo hasta hace unos meses, no le importan los daños colaterales, sino únicamente el objetivo último que es hacer daño, colocando al país entero en un Perder-Perder.

Esto, porque toda esta inestabilidad política que estamos viendo a diario, se encuentra evidentemente orquestada por algo superior a nuestro entendimiento normal, afectando la confianza que puedan tener los inversionistas en nuestro país, afectando la confianza de la gente en las instituciones democráticas y los diversos Órganos del Estado, siendo el problema más grande que sabemos donde comienza todo esto, pero no en qué punto puede terminar Panamá si continuamos así.