

# Ganar-Ganar



Por Pablo Antonio López  
(plopez@jettractor.com)

**E**l objetivo de este juego es lograr que los estudiantes comprendan la importancia del trabajo en equipo. El ganar individualmente no lleva al logro de los objetivos empresariales. Los estudiantes tienen que comprender que la conversación y colaboración de todos sus miembros para solucionar los problemas diarios son imprescindibles en el trabajo en equipo.

## Reglas del juego

### Primer paso

A los estudiantes se les indica que vamos a jugar un divertido juego para aprender el trabajo en equipo. El juego es Ganar-Ganar. Tienen que

tratar a toda costa de ganar el juego. Cuando jugamos algo siempre queremos ganar.

### Segundo paso

Se les hace enumerarse del 1 al 2, de manera que vayan indicando si son 1 o 2.

### Tercer paso

Se les separa a los dos grupos: el 1 es el equipo A y el 2 es el equipo B.

### Cuarto paso

Se les advierte que pueden y tienen que conversar entre ellos para tomar la decisión sobre un color (rojo o negro), de un cuadro que se les va a indicar. Una vez que todo el equipo está de acuerdo, dan un solo co-

lor. Lo único que no pueden hacer es conversar con el otro equipo.

### Quinto paso

Se les presenta el cuadro de Ganar-Ganar y se les explica que tienen tres minutos para decidir en grupo qué color escoger, si rojo o negro, para tratar de ganar. Hay que repetirles innumerables veces que el objetivo del juego es ganar-ganar. Es decir, que ambos equipos deben ganar.

### Sexto paso

Hay seis intentos o “jugadas” y se empieza con la primera (número 1 en el cuadro). Para cada una los chicos deben escoger una de las opciones de colores. Tienen tres minu-

tos para decidir en grupo. Hay que recalcarles que en la jugada 3 (número 3 en el cuadro) el resultado se multiplica por 2; es decir, que si por ejemplo escogen ROJO-ROJO, los dos grupos tienen -3, pero que este hay que multiplicarlo por 2, es decir, -6 para cada grupo. Para la jugada 6 (número 6 en el cuadro), el último resultado en cambio se debe multiplicar por 3.

#### Séptimo paso

Se les explica la tabla. Por ejemplo, si el equipo A dice ROJO y el equipo B dice NEGRO, el equipo A gana 5 puntos y el equipo B pierde los mismos 5 puntos (-5). En cada jugada (1 al 6) disponen de tres minutos para dar el color que el grupo en consenso decida poner.

#### Octavo paso

Se les pide que para cada juego escriban en un papel el color esco-

gido, y una vez que los dos grupos entregan su papel al coordinador se anota en el gráfico el resultado escogido por ambos grupos, y este valor se va sumando poco a poco en el total.

#### **Resultados obtenidos**

Es indispensable recalcarles una y otra vez que el juego es GANAR-GANAR, que todos tienen que ganar el juego. Si en el primer ejercicio el equipo A está ganando 5 contra -5 del equipo B, en el total aparecerá equipo A 5 y equipo B -5. Aquí hay que recordarles que el juego es GANAR-GANAR. Si en el segundo juego dicen los dos ROJO, los dos equipos pierden -3, y en el total aparecerá Equipo A 2 y equipo B -8 (sumando los dos resultados). Allí hay que destacar que nadie está ganando hasta ahora, aún si el equipo A es superior en puntos; pero eso se

puede revertir en las próximas jugadas del 3 al 6.

Lo importante es que el equipo que está ganando en puntos se dé cuenta que el juego es GANAR-GANAR, que los dos tienen que ganar, y por ende el equipo A tiene que dar un color para que los dos igualen el puntaje.

Lo ideal es que los dos equipos pongan NEGRO-NEGRO, de manera que ambos obtengan 3 de ganancia. Y así sucesivamente, hasta cuando en el total aparezca el número 27 para ambos equipos, es decir, que los dos ganaron el juego.

#### **Análisis y reflexión**

Hay que hacerles reflexionar que siempre que una persona va a negociar con otra las dos tienen que ganar, es decir, que hay que ponerse

## EJERCICIO GANAR-GANAR

|   |   |   |       |   |   |         | Total |
|---|---|---|-------|---|---|---------|-------|
| A |   |   |       |   |   |         | 0     |
| B |   |   |       |   |   |         | 0     |
|   | 1 | 2 | 3(x2) | 4 | 5 | 6 (X 3) |       |

| A        | B        |
|----------|----------|
| NEGRO +3 | NEGRO +3 |
| ROJO +5  | NEGRO -5 |
| NEGRO -5 | ROJO +5  |
| ROJO -3  | ROJO -3  |

siempre en los zapatos del otro. Si voy a pedirle a mi jefe permiso para salir dos horas antes porque tengo que ir a una consulta médica, podría proponerle que el día sábado vendría a compensar esas dos horas. Mi jefe entonces se sentirá bien; por ende, los dos ganamos, no solo yo.

El trabajo en equipo funciona cuando se analiza el color que vamos a escoger pero pensando siempre en el otro equipo también. Si pensa-

*Los estudiantes tienen que comprender que la conversación y colaboración de todos sus miembros para solucionar los problemas diarios son imprescindibles en el trabajo en equipo.*

mos solo en nosotros el juego termina con un solo ganador.

Les comparto un caso que me paso a mí personalmente: soy del equipo de mis amores LIGA Deportiva Universitaria, que un viernes jugaba contra el Barcelona en la Casa Blanca. Tenía dos posibilidades para llamar a mis hijos e indicarles que me voy al partido:

A) Decirles que saldría con mis amigos, que me iba a pegar un par de cervezas y que regresaría en la madrugada a la casa, y punto.

B) Que saldría con mis amigos y que me iba a pegar un par de cervezas, PERO que el sábado les serviría el desayuno en la cama y que les llevaría al parque a jugar.

### ¿Cuál de las dos es GANAR-GANAR?

Siempre hay que pensar en la otra persona; en algo que tiene que ganar la otra persona para que me acepte y podamos alcanzar objetivos comunes.

Este recurso está basado en la metodología de Ganar-Ganar, desarrollada en Harvard University, y recibida en un taller en Quito en febrero de 2010.

Expositores: Gloria Novel Marti y Lourdes Iturbide.

Empresa capacitadora: CMI INTERNACIONAL GROUP, Cambridge, Massachusetts.