

SEIS PARADIGMAS DE INTERACCIÓN HUMANA DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Según Stephen R. Covey (autor de *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*) existen **seis paradigmas** que se aplican frecuentemente al contexto de la negociación y la resolución de conflictos:

Gano / Pierdes

- Se busca ganar a costa del otro.
- Mentalidad competitiva.
- Común en negociaciones de poder o donde hay rivalidad.

Pierdo / Ganas

- Se cede por completo para evitar el conflicto o agradar al otro.
- Mentalidad complaciente o insegura.
- Puede causar resentimiento y falta de equilibrio.

Pierdo / Pierdes

- Motivación destructiva o de venganza: “Si yo no gano, tú tampoco”.
- Enfoque autodestructivo.
- Nadie sale beneficiado.

Gano

- Enfocado solo en la propia victoria, sin importar el resultado del otro.
- Ignora la cooperación o el beneficio mutuo.

Gano / Ganas

- Negociación colaborativa y de beneficio mutuo.
- Se buscan soluciones creativas donde ambas partes ganan.
- Ideal en relaciones a largo plazo y acuerdos sostenibles.

Gano / Ganas o no hay trato

- Solo se acepta el acuerdo si ambos ganan.
- Si no se encuentra una solución justa, se retiran sin conflicto.
- Promueve integridad y relaciones saludables.

El paradigma más efectivo y sostenible es el "**Gano / Ganas o no hay trato**", ya que promueve relaciones equilibradas, confianza mutua y resultados duraderos.

Referencias:

Covey, S. R. (2000). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva (Ed. revisada). Editorial Paidós.