

YO GANO... TÚ GANAS

Esta vez **Mónica toma como punto de partida el testimonio real de socios** que han buscado su consejo, **para hablarnos** de la mejor manera de abordar **nuestros conflictos y resolverlos.**



“Saludo cordial... a todas las personas que les hablo se vinculan y luego abandonan y eso me desanimó...”

ROCÍO (COLOMBIA).

“¿Cómo puedo plantearle a mi esposo que mi trabajo también es importante...?”

IMELDA (MÉXICO).

¿Cómo conversar de manera que tú y la otra persona sientan que obtienen algo que ambos querían? A continuación mencionaré algunos puntos que podrían ser muy útiles la próxima ocasión en que tuvieras que hablar con alguien. Este tipo de “negociación” para solucionar conflictos o diferencias, se llama **“de ganar/ganar”**.

1. Objetivo claro. Ya sea con tu pareja, un amigo o con los socios que forman parte de tu red, es importante que tengas claro qué es lo que TÚ quieres obtener al término de la conversación. En el caso de Imelda, por ejemplo, es el de tener más apoyo de su esposo. En el de Rocío, el tener personas que permanezcan en su red.

2. Perspectiva del otro. Este análisis hay que hacerlo ANTES de sentarse a hablar: ¿por qué existe el desacuerdo?, ¿cuál es la opinión del otro? Imelda tiene que ponerse “en los zapatos” de su marido: ¿por qué no la apoya?, ¿qué razones le da porque no le gusta su trabajo en Oriflame? Por más que a ti te parezca ilógico lo que te explique la persona con la que estás hablando, es importante que no minimices su opinión, porque la conversación se tornará agresiva y no lograrás tu objetivo. Dale importancia a la perspectiva del otro.

3. Explica el beneficio. Tú ya tienes claro qué es lo que quieres obtener. Por esta razón, es necesario que le ayudes al otro a encontrar beneficios. A Rocío, como a muchos otros líderes, le resulta complicado encontrar socios que permanezcan en su compromiso y es por eso que el trabajo tiene que ser cercano y constante. Es mostrarles con frecuencia los logros de otras personas, una metodología para facilitar el trabajo, etc. Y, por supuesto, aprender a seleccionar cada vez mejor a quienes recluta.

Este proceso exige más de nosotros mismos que sencillamente llegar a hablar con alguien, pero si nosotros tenemos un proyecto en mente que queremos lograr con éxito (y ese es el caso de Imelda y Rocío, por ejemplo), tenemos claro que no será un proceso sin obstáculos. Y, si somos optimistas, entendemos que esa es la maravilla de ponernos metas altas: nos fuerzan a ser mejores, a aprender

cosas nuevas, a poner a funcionar todas nuestras fortalezas y a controlar nuestras debilidades. No siempre lo haremos bien. Habrá alguna ocasión en que nos equivoquemos en la manera en que llevamos la plática y, por lo tanto, tendremos que intentarlo nuevamente... Pero me podrías decir: “¿Por qué? ¡Es agotador intentarlo con una y otra persona (o con mi esposo, dirá Imelda) y a veces los resultados son pocos!” Es verdad. No siempre obtenemos lo que queremos a la primera, o en la cantidad esperada... Es importante mantener en mente que las grandes empresas no se construyen en un día. Toman tiempo, tienen dificultades y también muchas anécdotas que van construyendo TU proyecto hasta hacerlo realidad...
¡EL RETO VALE LA PENA!

Por **MÓNICA BULNES DE LARA**

MÁS SUEÑOS ONLINE DISPONIBLE EN TODO MOMENTO

Revisa las versiones online de tu revista Más Sueños, muy pronto en su nuevo formato mucho más amigable, y encuentra toda la información que necesitas para mantenerte al día con las novedades del mundo Oriflame.

