



número de usuarios
conectados ahora: 160

Josep Burcet

Web de [Josep Burcet](#)

[contacto](#)

Buscar en burcet.net

Buscar

Aprender a ganar (I)

Desarrollo del **Paradigma de las Interacciones**

Josep Burcet © 2009

Sesión de **Francisco Rabadán Pérez**
pacorabadan@pacorabadan.com

visitas: 2892
(contador iniciado el 18/3/2009)

TRÁNSITO A UNA ECONOMÍA MÁS EFICIENTE



Josep Burcet © 2009

En una cultura de economía basada en el "gana-gana" el objetivo primordial de la actividad económica es la creación de valor nuevo.

En [Ideas para combatir la crisis: PARADIGMA DE LAS INTERACCIONES](#) mostré la necesidad de promover relaciones "gana-gana" para mejorar la eficiencia de la economía.

En este artículo analizo la **necesidad de ganar** para explorar las vías que conducen a la creación de valor nuevo.

Todas las construcciones humanas, por grandes que sean, están hechas de unas cuantas piezas fundamentales. La economía no es una excepción. Los sillares básicos del comportamiento humano en la economía son:

1. el deseo de ganar
2. el temor de perder
3. el placer de crear valor
4. el placer perverso de destruir valor

Voy a dedicar los próximos artículos a analizar estos cuatro temas fundamentales. El primero de ellos es el que el lector tiene ahora mismo en pantalla.

El deseo de ganar

Ganar es magnífico. Pocas cosas se pueden comparar a la sensación de haber ganado. Tan pronto como la ganancia se hace efectiva, crece una intensa oleada en el interior de la persona. Ganar despierta el entusiasmo y crece la sensación de estar exultante y más vivo.

La sensación de ganar es tanto más fuerte cuanto mayor haya sido la ganancia. No es lo mismo ganar por la mínima, en el último momento y de forma agónica, que haber ganado ampliamente por goleada; no es igual ganar cuatro perras gordas que haber ganado varios millones de euros de una sola tacada.

El interés por ganar responde a una de las pulsiones más profundas que se pueden experimentar. Ganar es **incorporar** algo que antes no se poseía y el acto de integrar la nueva adquisición da lugar a que uno se sienta más grande, más colmado, más relevante, más satisfecho o más realizado.

El apetito de ganar parece no tener medida y puede estar referido a muchos aspectos de la existencia. Se puede ganar dinero, relevancia, vigor, magnetismo personal, poder, conocimiento, salud, decencia o la estimación y el aprecio de los demás. Todo cabe en el ansia de ganar. El deseo de ganar no tiene límites.



Anatomía del acto de ganar

Legitimidad del deseo de ganar

Con frecuencia la idea de ganar está contaminada con sentimientos de culpa porque durante muchos siglos las ganancias se han logrado de forma ruin o despiadada. Para desarrollar la capacidad de ganar es necesario primero remover ese peso negativo de mala conciencia.

Nadie debería avergonzarse por experimentar deseos de ganar. Solo deberían avergonzarse aquellos que intentan ganar a base de perjudicar a otros, de desposeerlos de lo que les corresponde o de obtener ganancias mediante el engaño, la fuerza o sin devolver a cambio un contravalor suficiente.

Ganar amplifica la intensidad de la vida

La virtud principal ligada al hecho de ganar es que tiene un efecto vivificante. Cuando se logra estar ganando de forma continuada a lo largo del tiempo, se está **"en ganancia"**, lo cual es la base de la noción de **prosperidad**.

La prosperidad refuerza la intensidad de la vida y la exaltación ligada al despliegue de la persona. Mientras uno se siente en ganancia, la "maquina" que produce bienestar no se detiene.

Se diría que hay un nexo muy estrecho entre el hecho de ganar y la euforia de vivir, como si una cosa dependiera íntimamente de la otra, entrelazadas en un bucle que se alimenta recíprocamente:

- cuanto más ganas, más te apetece vivir;
- cuanto más vivo te sientes, más apremiante es el deseo de ganar.

Posiblemente es por esta razón que con la decadencia, las personas van perdiendo también el apetito de ganar.

Todos necesitamos ganar

Es importante dejar bien claro que todo el mundo, sin excepción alguna, necesita ganar. La satisfacción de la pulsión de ganar es tan indispensable como alimentarse, respirar, tener cobijo o conseguir alivio afectivo.

Sólo las interacciones "gana-gana" hacen posible que todos puedan satisfacer su necesidad de ganar.



Partes constituyentes de la ganancia

Estructura básica del acto de ganar

El acto de ganar puede tomar muchas formas pero está constituido por estos elementos fundamentales:

1 La posibilidad de ganar

Se refiere al estado mental y emocional que existe antes de que la ganancia se haga efectiva. Juega un papel fundamental porque es lo que proporciona la energía necesaria para desplegar el esfuerzo. Si uno no cree en sus posibilidades, es más difícil que pueda llegar a tener éxito.

2 El hecho de ganar, en sí mismo

Supone la incorporación de algo externo que todavía no forma parte de lo que somos o de lo que poseemos.

3 Coste que supone esta incorporación

Puede ser dinero, esfuerzo, trabajo, concesiones, etc. A veces la ganancia es solo una buena noticia que sale gratis. Sería el caso de la victoria de un equipo de fútbol que hace que todos sus seguidores se sientan también ganadores.

4 Efecto emocional inmediato subsiguiente a la incorporación.

La incorporación de una ganancia produce un efecto estimulante y da alas al impulso que necesitamos para llevar adelante nuestra existencia.

5 **Efecto vital ulterior.**

La incorporación y el impacto emocional subsiguiente tienen a continuación una influencia sobre la eficiencia vital y sobre el abanico de posibilidades que quedan abiertas.

6 **La resonancia de la ganancia del otro**

En las relaciones "gana-gana" la resonancia del estado emocional del otro amplifica la sensación de ganancia y aumenta los efectos de refuerzo vital.

En las relaciones "gana-pierde" la resonancia del perdedor puede propagar tristeza, decepción, resentimiento, indignación, odio o revanchismo. Cuando estos componentes se hallan presentes habrá un efecto de refuerzo de la euforia del vencedor. Sin embargo siempre conllevan un efecto adverso en un plano vital más profundo de aquel que ha "ganado".

La "atmósfera" que rodea al "gana-pierde" siempre está enrarecida y erizada de temores, tanto para el que ha ganado como para el que ha perdido.

El balance de la ganancia

Para considerar que hemos ganado es necesario que aquello que hemos incorporado haya reportado más ventajas que inconvenientes.

Algunas personas hacen este balance teniendo en cuenta únicamente el efecto emocional inmediato. Les basta con la oleada de excitación del momento para considerar que han ganado. Otras personalidades más precavidas se preocupan también de valorar el efecto ulterior sobre el curso y la calidad de su existencia.

Volveré más adelante sobre estas consideraciones porque nos permitirán sopesar mejor si al ganar se ha creado **valor nuevo**, que es lo que la ganancia debe reportar en última instancia para que el milagro del crecimiento se produzca realmente.

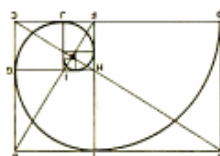
Ganar sin crear valor es solo un simulacro de ganancia que carece por completo de los efectos vivificantes más profundos. No promueve el crecimiento real y, por ende, es incapaz de conjurar la decadencia.

La ganancia es relativa

No es lo mismo ganar 100 teniendo solo 25, que ganar 100 teniendo 100000. En el primer caso, 100 es una ganancia suculenta. En el segundo, una ganancia irrisoria. Pero hay más.

El monto de la ganancia en sí mismo no es lo que cuenta sino el efecto que produce en el psiquismo y éste último depende de lo que ya se posee. Supongamos el caso de una persona que gana 1.500 € al mes. Si de repente pasara a ganar 12.000 € al mes, la euforia sería prácticamente idéntica que si pasara a ganar 24.000 € o 36.000 €.

El incremento de la ganancia no se correlaciona exactamente con la respuesta emocional que produce. A partir de un determinado punto, por mucho que aumentáramos la ganancia, el efecto emocional inmediato se saturaría y continuaría siendo el mismo.



La forma del crecimiento

A por la ganancia que nunca se detiene

Para que la ganancia produzca el mismo efecto vivificante es preciso que con el paso del tiempo se haga cada vez mayor.

Aunque una ganancia regular sea cuantiosa, si permanece estable a lo largo de mucho tiempo va perdiendo su función de regeneración del psiquismo.

Para que la ganancia conserve plenamente su efecto vivificador es preciso que sea cada vez mayor. Por esta razón, tanto los individuos como los pueblos deben **crecer** indefinidamente para sentirse fuertes y satisfechos .

Si se estancan, aún habiendo estado satisfechos al principio, más tarde tienen la sensación de haberse atascado y a la larga se sienten poseídos por un sentimiento de vacío y decepción para terminar finalmente entrando en pérdida.

La pérdida continuada supone la aceleración de la decadencia.

Por esta razón, es de capital importancia que las estrategias de vida permitan una trayectoria

que asegure un crecimiento ininterrumpido. Para que esto sea posible es preciso lograr que las ganancias vayan aumentando continuamente hasta donde sea humanamente posible.

En el afán de expandirse cada vez más, muchas personas siguen vías erróneas que pueden reportarles ganancias crecientes muy cuantiosas en caso de éxito. Pero las vías erróneas conducen indefectiblemente a una catástrofe final. No sólo es que ese crecimiento se desenvuelve en una atmósfera emocional tóxica. Es que además se sustenta en un entramado que carece de consistencia interna y que tarde o temprano se va a desplomar.

Para indagar sobre las vías más apropiadas para dar curso a un crecimiento indefinido que sea viable es necesario antes analizar cómo es el vínculo entre ganar y crecer.

El nexo entre ganar y crecer

Si la ganancia es beneficiosa porque desencadena una descarga de euforia vital, la ganancia que se incrementa continuamente suministra la efervescencia que la vida necesita para expandirse. Bajo estas circunstancias, lo que aflora es el crecimiento.

El crecimiento resulta de una acumulación de ganancias.



La lección de la tortuga marina

La forma más elemental de ganancia es el desarrollo y el crecimiento del propio cuerpo. ¿Pero qué ocurre cuando termina el crecimiento del organismo?

Como ya señalé en [El Agujero Blanco](#), las tortugas marinas crecen ininterrumpidamente durante toda su vida y tan pronto como dejan de crecer, mueren.

Esta relación entre el final del crecimiento y el principio de la decadencia se da también en las demás especies aunque de una forma mucho menos súbita y teatral.

Entre los humanos, la decadencia también empieza tan pronto como se acaba el crecimiento, al terminar la juventud, pero la pérdida es gradual y acontece durante un período de tiempo que actualmente se está haciendo cada vez más largo.

Conviene recordar además que en el curso de una vida humana puede haber dientes de sierra, lo que significa que es posible reiniciar alguna forma de crecimiento aunque sea de forma transitoria durante la fase adulta de la vida e incluso en edades más avanzadas.

Una de las ventajas que tenemos los humanos en comparación con las demás especies reside en el hecho de que podemos crecer de muchas maneras distintas y no sólo por medio del desarrollo del organismo o la proliferación de la descendencia.

Además de comer y procrear, los humanos hemos ideado otras muchas formas de crecer que nos permiten seguir ganando, crear valor nuevo y acumularlo. Esto nos brinda ocasiones para experimentar la incandescencia vital que desencadena el hecho de crecer, aunque hayamos rebasado ya el final de la juventud.

El hecho de poder crecer de muchas maneras diferentes representa una ventaja enorme. La tortuga marina debe terminar aburrida después de pasarse unos 200 años creciendo siempre de la misma manera. Los humanos podemos intentarlo por muchas vías diferentes, explorando una infinidad de campos de crecimiento.

La última lección de las tortugas marinas es que el crecimiento lineal basado en una acumulación indefinida de lo mismo no se puede propagar en el tiempo indefinidamente.

Ganancia y crecimiento

A lo largo de un curso vital la sensación de ganancia es más o menos acentuada según sea cada momento.

MOMENTOS DEL CICLO VITAL



Durante el **desarrollo** del organismo las ganancias son especialmente intensas y sobre todo muy obvias porque la acumulación se materializa en el propio cuerpo.

En el **apogeo** se alcanza la mayor acumulación de ganancia vital que usualmente acontece al entre los 20 y los 25 años.

En la fase de **estancamiento**, la ganancia se estabiliza o tiende al estancamiento, con lo cual se produce una retracción del efecto de renovación psíquica.

Finalmente durante el **declive** se entra en proceso de pérdida. Si durante el desarrollo se acumulaban ganancias, en el declive lo que se acumula son pérdidas.

Después de alcanzar el apogeo, la única posibilidad de seguir ganando en términos estrictamente corporales es ganar peso, lo cual representa una vía que no conduce a nada que sea particularmente interesante.

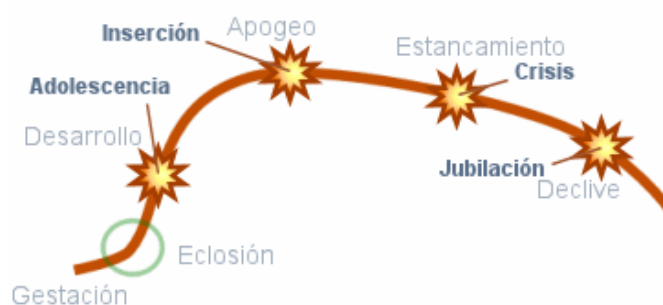
Pero la necesidad de seguir ganando continúa intacta, así que el esfuerzo que se despliega después del alcanzar el apogeo se empieza a orientar hacia otros dominios.

El más biológico de todos es la procreación, con sus secuelas relacionadas con el cuidado y la educación de los hijos. Pero hay otras vías: la trayectoria profesional, el acopio de dinero o poder, la acumulación de posesiones, los intentos de batir records de algún tipo, el refugio en un hobby, el coleccionismo, el atesoramiento de conocimientos, el aumento de una buena reputación.

Momentos críticos de la transformación personal

A lo largo de la vida se presentan varios momentos críticos en los que las ganancias se agolpan o, por el contrario escasean. El primero de ellos es la adolescencia.

TRANSICIONES CRÍTICAS



Con la **adolescencia** se producen cambios fisiológicos, hormonales y sociales muy importantes. Es el momento en que emerge la propia individualidad y se deslinda de la identidad de los progenitores. Tanto en el plano corporal como en el plano psíquico las ganancias suelen ser considerables de manera que la necesidad de ganar está colmada, aunque se produzca en medio de grandes turbulencias.

Más tarde, con el fin de la juventud llega el momento de la **inserción** profesional y social. Es un momento especialmente crítico en el que la capacidad para seguir ganando se pone realmente a prueba y, al mismo tiempo, cuando se pone crudamente de manifiesto que las ganancias que se logran no están a la altura del anhelo de ganar.

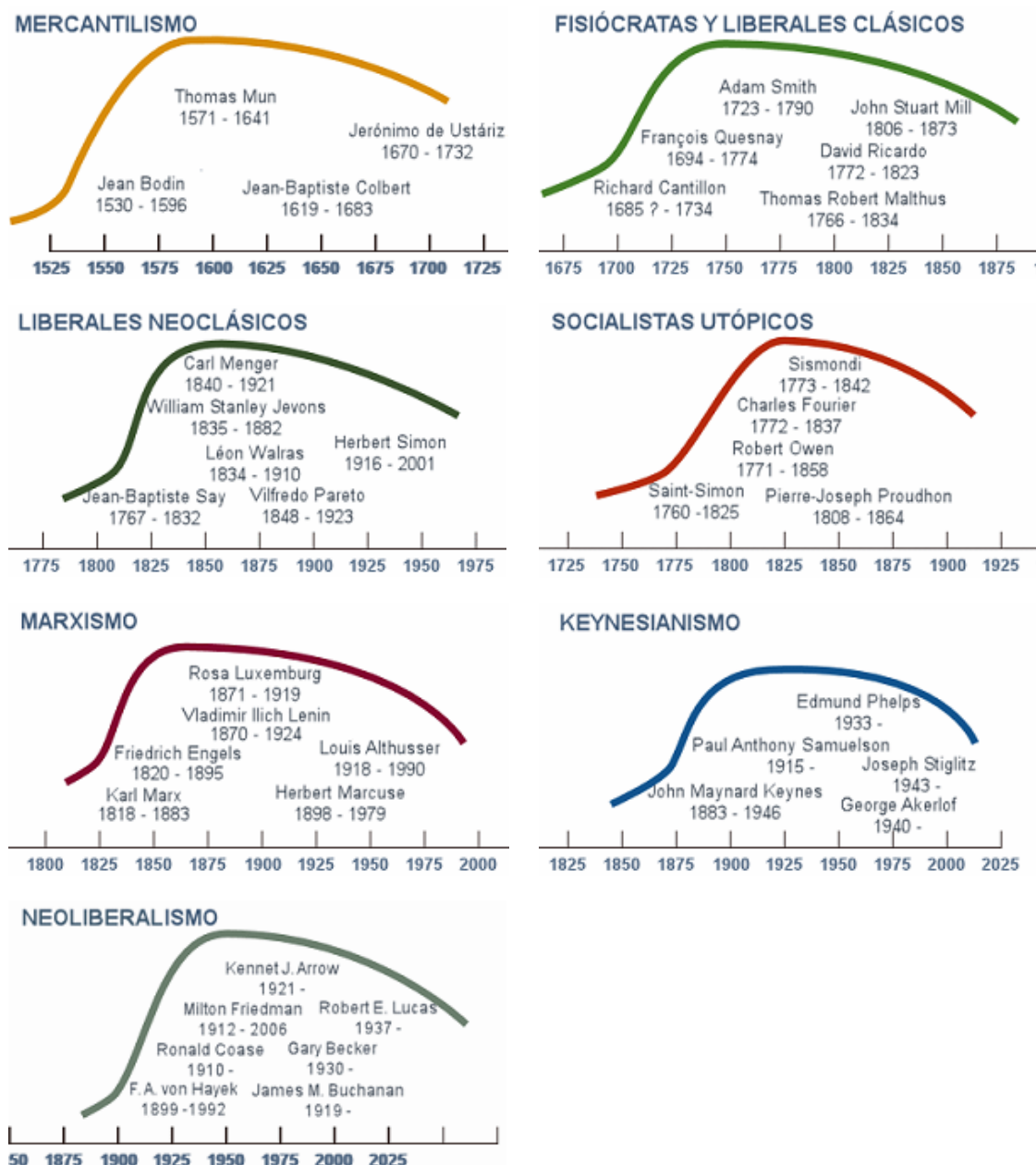
En este punto, el enamoramiento, la formación de una pareja, la creación de un hogar y la procreación aún cuando se realicen en condiciones de precariedad, suponen un alivio transitorio de la necesidad de ganar y crecer.

El siguiente momento crítico suele presentarse unos 15 años más tarde. Suele ser común que aparezca la sensación de estar estancado. Este desencanto se conoce como la **crisis de la media edad** y suele ser la manifestación de una aguda frustración de la necesidad de seguir ganando y creciendo.

Finalmente, con la **jubilación**, se suele iniciar un período durante el cual las pérdidas son más cuantiosas que las ganancias y empieza a acelerarse la decadencia.

La curva del ciclo vital La curva de un trayecto vital que se observa en la biografía de las personas es enormemente parecida a la que se observa en la evolución de las ideas, en la evolución de las tecnologías y también la que manifiesta el curso vital de los modelos de sociedad.

Curvas de "vida" de las teorías económicas



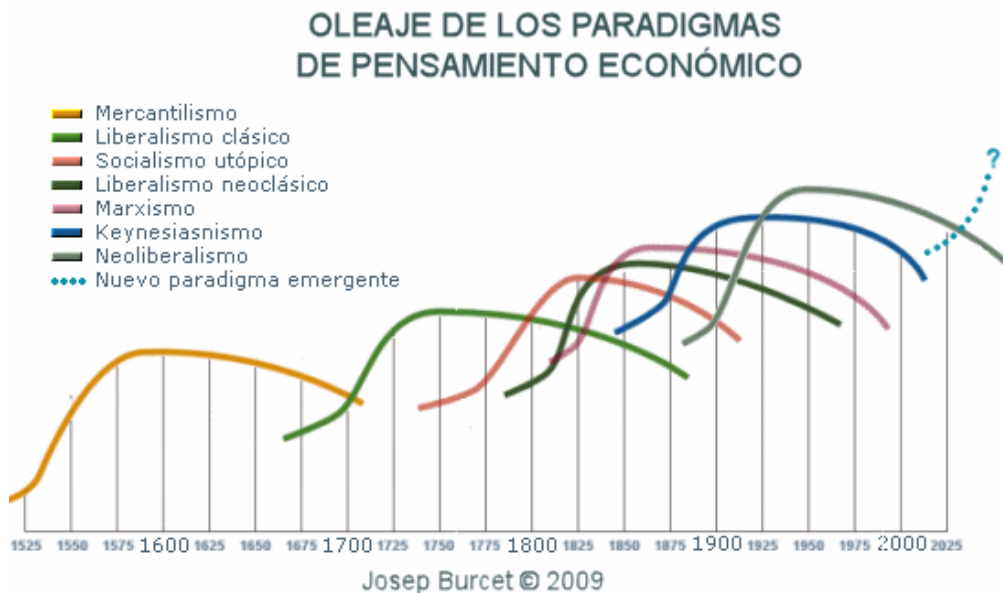
Josep Burcet © 2009

En todos los cuerpos teóricos aparecen oleadas de pensamiento cuyo despliegue muestra las mismas etapas de **infancia**, **adolescencia**, **madurez** y **decadencia**. El ejemplo de la evolución de las teorías económicas parece sugerir que el keynesianismo y el neoliberalismo, cuyo enfoque todavía inspira la acción de los gobiernos y las autoridades monetarias podrían hallarse en la

fase final de su ciclo de vida.

Los conocedores de la historia de las ideas económicas saben que estas oleadas sucesivas de teoría representan la floración, el desarrollo y la decadencia de paradigmas distintos que se suceden a lo largo del tiempo.

La visión de conjunto de la evolución de las ideas económicas produce una clara sensación de que ahora mismo podríamos estar en plena transición hacia un paradigma nuevo. La actual crisis económica sería la señal inequívoca de que hemos llegado al final de una etapa de pensamiento y que debemos empezar a pensar de otra manera.



Mi impresión es que el nuevo paradigma emergente estará basado en el propósito de buscar la ganancia en la acumulación de valor en lugar de buscarla en la acumulación de dinero y poder, tal como postulaban los paradigmas anteriores.

El crecimiento indefinido requiere cambios cualitativos

Si la tortuga nos enseñaba que el crecimiento lineal basado en una acumulación de lo mismo no se puede mantener indefinidamente, la evolución de las ideas económicas nos enseña que para seguir creciendo es necesario ir cambiando de vez en cuando los esquemas mentales y con ellos, el tipo de ganancias que se persiguen.

Las oleadas de paradigmas sugieren además la conveniencia de reiniciar procesos de crecimiento cada vez que se produce un estancamiento y se insinúa una decadencia.

Esta indicación puede aplicarse tanto al curso de una biografía individual como a la evolución de un modelo de sociedad.

Recapitulación

La enumeración de los principales postulados presentados en este artículo es la siguiente:

- 1 El anhelo de ganar es el principal motor de todo esfuerzo humano y la manifestación del impulso más profundo de la vida.
- 2 El objetivo inmediato del anhelo de ganar es cosechar la sensación de haber ganado y obtener con ella un repunte vital.
- 3 El objetivo último del anhelo de ganar es el crecimiento que consiste en una acumulación efectiva de valor nuevo.
- 4 La única manera posible de alimentar el crecimiento es la creación de valor.
- 5 La necesidad de ganar y su secuela la necesidad de crecer es una necesidad básica y fundamental que todo el mundo debería poder satisfacer plenamente.
- 6 Nuestra pericia actual en el empeño de ganar y crecer dista mucho de poder dejarnos plenamente satisfechos.
- 7 Las actuales estructuras económicas y sociales no facilitan apropiadamente

que todos puedan satisfacer su necesidad de ganar y crecer y, en cambio, propician en ocasiones la destrucción de valor porque albergan todavía muchas formas de depredación económica y parasitismo.

- 8 Sólo las ganancias que crean valor nuevo reportan un beneficio vital real. Esto se aplica tanto al conjunto de la economía como también a cada persona considerada individualmente.
- 9 Nadie debería ser privado de satisfacer su necesidad de ganar sin cortapisas.
- 10 Nadie debería renunciar a colmar plenamente su necesidad ganar y crecer

La potenciación de la capacidad de ganar y crecer debe ser impulsada en dos frentes simultáneamente:

- En el **plano individual**, llevando a cabo:
 - un cambio de mentalidad en relación con el acto de ganar y con la noción de crecimiento,
 - la potenciación de nuestra competencia y pericia para lograr ganancias efectivas y crear valor nuevo.
- En el **plano colectivo**, propiciando:
 - cambios en nuestras estructuras económicas y sociales con el propósito de facilitar una mejor satisfacción de la necesidad de ganar por parte de todas las personas,
 - cambio de paradigma que reemplace aquel que actualmente están utilizando los agentes económicos, las administraciones públicas y las autoridades monetarias.

Los progresos en estos dos frentes no sólo pueden sacarnos de la crisis económica actual sino que, además, deberían permitirnos rebasar las limitaciones del modelo de sociedad post-industrial que en este momento ya le queda muy poco que ofrecer.

El reto es descomunal y requiere un esfuerzo de muy largo recorrido. Pero ya hemos hecho cosas parecidas otras veces, como cuando se produjo el fin al absolutismo, cuando se llevó a cabo la revolución industrial o cuando se materializó el colapso del comunismo.

Ahora nos toca repensar

- cómo satisfacer mejor nuestra necesidad de ganar,
- cómo concebir vías de crecimiento que no sean lesivas para nadie y
- cómo ser más diestros en la creación de valor nuevo.

En esto no debemos esperar que otros lo hagan por nosotros. Cada uno debe disponerse a encauzar su propia transformación.

En los próximos artículos voy a abordar distintas cuestiones que pueden ser útiles para estos propósitos. Entre ellas:

- las vías erróneas para intentar ganar y sus secuelas más lamentables,
- las vías eficaces para ganar y poner el marcha el propio crecimiento,
- qué es perder, cuando es perjudicial y cuando puede ser necesario para deshacernos de lastres que nos bloquean,
- la mecánica interna de los procesos de formación de valor.

Josep Burcet
Barcelona, Marzo de 2009

CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PARADIGMA DE LAS INTERACCIONES
Hazte usuario **PREMIUM**
Las personas con recursos económicos muy limitados ser usuarios PREMIUM **sin pagar nada.**

Elije la cuota/donación anual que puedes satisfacer

Nadie debe verse privado del acceso a las ideas por motivos económicos

0 €

5 €

Todos deben poder contribuir al desarrollo de las ideas que les interesan, según sean sus posibilidades y deseos.

- 10 €
- 15 €
- 20 €
- 25 €
- 30 €
- 35 €
- No deseas seguir el desarrollo de estas ideas

La cuota anual estándar es de 35 €

Enviar

Los usuarios PREMIUM tienen acceso pleno a todos los documentos de desarrollo del **Paradigma de las Transacciones** que se irán publicando y condiciones preferentes de participación en jornadas y eventos.

Si te ha interesado este artículo, es posible que te interese también la Introducción al **Paradigma de las Interacciones**. Si no lo has leído todavía, lo encontrarás [aquí](#)

Participa en la difusión de estas ideas



[Recomienda este artículo a un/a amigo@](#)

¿Deseas enviar comentarios o sugerencias sobre este artículo?
[Sigue este enlace](#)



TALLER

Si hay suficientes interesados propondré un taller en Barcelona y/o Madrid para analizar posibles líneas de trabajo e intervención sobre los temas tratados en este artículo.

Si deseas ser informado sobre la convocatoria de estos talleres, pincha una de las siguientes opciones:

[Taller en Madrid](#)

[Taller en Barcelona](#)

[Taller en Madrid o Barcelona indistintamente](#)

| [Índice](#) | [Presentación del Paradigma de las interacciones](#) | [La razón de los milagros económicos](#) | [Mecánica de la interacciones a través de un ejemplo](#) |

| [La formación de valor en las interacciones básicas](#) |

| [Página de inicio de las web de Josep Burcet](#) |