



David Gleiser
Consulting

El Dilema del Negociador

Las situaciones de interacción que enfrentan los profesionales y directivos se caracterizan por la **interdependencia** de los actores de las mismas. No obstante, lo más habitual es que las personas no tengan desarrollada su habilidad para extraer el **beneficio máximo** en esta circunstancia. Es así como **negociar** es generalmente visto como un proceso en el que una parte gana a expensas de la otra. No todas las situaciones exhiben el mismo potencial de beneficio mutuo ¿cómo determinar si nuestra situación particular lo permite o no? Una vez que sabemos si existe el potencial para extraer ganancias conjuntas ¿cómo debemos interactuar con nuestra contraparte para aprovechar este potencial? ¿Cuáles son las habilidades que se requieren para generar soluciones en la que todos los actores ganan? ¿Es posible que en nuestra relación con colaboradores, pares, proveedores de servicios, empresas de outsourcing, compradores o vendedores estemos sistemáticamente desaprovechando la oportunidad para crear valor? ¿Cómo administrar estos dilemas a los que se enfrentan habitualmente tanto los negociadores más experimentados como aquellos que son nuevos en la práctica de la negociación?

Cómo repartir el pastel y prevalecer como un gerente imparcial

En los ambientes de trabajo es frecuente que el gerente deba intervenir en las situaciones de conflicto entre sus subalternos y contribuir a que el conflicto sea productivo y tenga como resultado una solución justa e imparcial. Existen algunas herramientas y técnicas que le permiten al gerente ser mediador o árbitro sin desgastarse tomando partido en el proceso del conflicto y al mismo tiempo rindiendo servicio a los intereses de la organización sin actuar en detrimento de los de sus subalternos. Los métodos salomónicos al servicio de la gerencia a partir del reconocimiento de algunos aspectos elementales de la situación de conflicto. El conflicto como fuente de valor y **administrar el conflicto** como estrategia para **generar valor, aumentar la productividad y la competitividad** y servir de apoyo para la **toma de decisiones eficaces**.

NEGOCIACIÓN

david@gleiser-consulting.com

Tel. +57 1 6483042 (Colombia)
+1 (954) 719-0915 (USA)
Cel. +57 315 3883980