



SUSCRIBITE

COMERCIO  
Y JUSTICIA

CAPACITACIONES



DÓLAR BNA

347.5

365.5

DÓLAR BLUE

712.37

728.08

EURO

379

397

REAL

71.85

75.85

# Fomentar la colaboración: la negociación como herramienta eficaz para resolver conflictos en la empresa

16 agosto, 2023



Compartí en Facebook

Compartí en Twitter

Envió



COLUMNA DE OPINIÓN

Por Andrea Pereyra (\*)

Exclusivo para Comercio y Justicia

A lo largo de mi paso profesional corporativo he visto numerosas discusiones entre los departamentos dentro de la empresa, en las que cada uno buscaba satisfacer sus necesidades sin importarle la compañía como un todo. Algunas de estas disputas llegaban a buen puerto, mientras que otras no lo lograban.

Esas inconformidades internas que no llegaban a un punto común tenían claramente como resultado pérdidas para la empresa: de tiempo de los participantes, en los análisis que se llevaban a cabo, sumados a las pérdidas de oportunidades y proyectos por esta falta de acuerdos.

¿Cómo se manejan estas situaciones de tensión entre áreas dentro de tu empresa? ¿Te has preguntado cómo mejorar el trabajo conjunto para optimizar los resultados?

Soy una convencida de que la cooperación entre áreas es un factor crucial para el éxito organizacional porque fortalece la cadena de valor.

Sin embargo, muchas empresas se enfrentan a dificultades al intentar alcanzar una colaboración efectiva, quizás porque los empresarios no logran visualizar la importancia de aprender a resolver conflictos para mejorar la contribución y superar las barreras que se presentan, habilidad que hay que desarrollar en el ámbito interno.

Según mi experiencia, presento cinco claves para lograr una mejora en la negociación y colaboración efectiva de los equipos:

**1. Promover una cultura colaborativa.** ¿No colaboran entre sí porque no quieren o porque no saben cómo? Para desarrollar la cooperación hay que establecer una cultura organizacional que valore y promueva el trabajo en equipo.

Todos los departamentos deben compartir una visión común y comprender la importancia de alcanzar los objetivos globales de forma conjunta. Debe quedar claro que, aunque cada área debe generar valor, todas se dirigen al objetivo establecido por la cúpula directiva. Una buena estrategia sería organizar actividades que impulsen el sentimiento de comunidad en la organización.

**2. Fomentar la comunicación efectiva y asertiva.** La comunicación es la base para resolver conflictos o diferencias de opinión, a veces necesarias para el desarrollo de nuevas ideas. Para facilitar esto, establecer canales de comunicación abiertos y transparentes entre las áreas, reuniones regulares, herramientas de mensajería instantánea y espacios de participación. Estos recursos permiten el intercambio de ideas rápido y eficiente.

**3. Identificar intereses y necesidades compartidas.** Es fundamental que los departamentos identifiquen y comprendan los intereses y necesidades de los demás. Ello implica escuchar activamente a los colegas, reconocer objetivos comunes y buscar soluciones que beneficien a todos. Una idea es desarrollar proyectos con equipos multidisciplinarios, que ayuden a la resolución de problemas específicos.

**4. Promover la empatía y el respeto mutuo.** La colaboración interdepartamental se fortalece cuando se cultiva la empatía y el respeto a los demás. Generar espacios para reconocer la importancia y el valor del trabajo realizado por cada departamento (como las fortalezas individuales de cada miembro del equipo) contribuye a construir relaciones sólidas y duraderas. No se quiere o valora lo que no se conoce. Realizar actividades para conocer las personas y responsabilidades de otra área ayuda a empatizar con sus problemáticas.

**5. Establecer metas y responsabilidades claras.** Para lograr un compromiso conjunto es necesario establecer metas claras y asignar responsabilidades a cada departamento. Esto garantiza que todos comprendan su rol y contribuyan de manera coherente al logro de los objetivos establecidos. Para ello los objetivos estratégicos ¡deben ser comunicados!

En un entorno empresarial altamente competitivo, las compañías que logran optimizar la cooperación entre sus diferentes áreas tienen mayores posibilidades de éxito. La negociación es una herramienta poderosa para superar los desafíos y aprovechar al máximo el potencial de la construcción interdepartamental.

Además, fomentar discusiones sanas promueve la creatividad en la resolución de problemas complejos. Esta habilidad debe ser desarrollada en los empleados para promover la coparticipación entre los diferentes departamentos.

**(\*) Consultora de empresas formada en el Programa Lazos (Facultad de Ciencias Económicas y Gobierno de la Provincia de Córdoba)**

Tags: [Colaboración](#) [empresas](#) [negociación](#)

## Leé también



Qué estudiar en 2024: la Muestra de Carreras UNC comienza el 5 de septiembre

🕒 16 AGOSTO, 2023



Las PASO y una apuesta a la formación cívica universitaria: «Yo voto»

🕒 8 AGOSTO, 2023

---

Presentan propuesta educativa sobre bioingeniería y biotecnología 🕒 8 AGOSTO, 2023

---

Abren pasantías en la Corte Interamericana de Derechos Humanos 🕒 8 AGOSTO, 2023

---

## Deja una respuesta

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con \*

Comentario \*

Nombre \*

Correo electrónico \*

Web

Guarda mi nombre, correo electrónico y web en este navegador para la próxima vez que comente.

PUBLICAR EL COMENTARIO