

elEconomista



42 Web: www.eleconomista.es E-mail: gestion@eleconomista.es

EL ECONOMISTA LUNES, 10 DE MARZO DE 2008

Gestión

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Volver a empezar

¿Cómo volver a llevarse bien cuando la sangre está a punto de llegar al río? Giorgio Nardone es experto en resolver conflictos y dirige un centro de Terapia Breve Estratégica en Italia. Puede decirse que el método de este psicólogo, que ha asesorado a muchas empresas, consiste en *engatusar* al adversario. “La estrategia que más me gusta es el *one-down*. Una de las partes asume una posición aparentemente inferior. La gente se siente más proclive a negociar si su interlocutor se muestra débil”, dice. Las empresas no utilizan esta técnica a no ser que un mediador les indique que lo hagan. “Los conflictos entre jefes y subordinados son similares en todo el mundo, pero se notan diferencias culturales”, dice el experto. Los estadounidenses son los que lo ponen más difícil. Después de ellos, los japoneses, chinos y rusos. Entre italianos y españoles, los primeros son mucho más peleones. Y *los buenos*: los del Norte de Europa: “Es más fácil trabajar con una empresa de Holanda o de Dinamarca”. “Los latinos son más individualistas y más conflictivos”, añade.

Las personas son lo más importante: “Si la empresa no invierte en el individuo y no fomenta las relaciones entre sus empleados, no tendrá éxito. Si los trabajadores se relacionan entre ellos se evitan muchas rivalidades”.



■ Más información
relacionada con este tema
en www.eleconomista.es