

RELACIONES HUMANAS EFECTIVAS

LECCIÓN 4: RELACIONES DE BENEFICIO MUTUO

"Si estamos juntos, no hay nada imposible. Si estamos divididos, todo fallará."

Winston Churchill.



EFECTIVIDAD Y PERMANENCIA

En los negocios se necesitan relaciones efectivas y de largo plazo o permanentes. En esta lección se abordan las claves para lograr ambos factores.

Beneficio mutuo

Para que una relación sea efectiva y a largo plazo, las partes involucradas deben ser beneficiadas de manera recíproca. Por ejemplo, si un colaborador percibe que su remuneración no es acorde a su dedicación, puede que busque otra fuente de trabajo o peor aún, que permanezca en la empresa con un compromiso menor, afectando los resultados.

Cuando en una relación importante no hay beneficio mutuo, se debe generar una tercera alternativa diferente a lo que cada parte esperaba, lo cual implica apertura y tiempo. En palabras del Dr. Stephen Covey, requiere **madurez**:

requiere valor para defender los intereses propios y consideración para entender los de la otra parte. Igualmente requiere sinceridad, exponer con claridad lo que se desea alcanzar y permitir que la otra parte también pueda hacerlo.

Por ejemplo, si un colaborador vale su trabajo y pide un aumento que no se puede afrontar, es necesario conversar e idear una nueva opción: ofrecer otras prestaciones, facilitar que utilice la estructura empresarial para proyectos personales, etc.; el objetivo es que ambas partes estén satisfechas, así la relación será efectiva y perdurable.

En las ocasiones en que no hay opciones para arribar al beneficio mutuo, no se debe cerrar el trato, de lo contrario la relación se desgasta y se pierde la perspectiva a largo plazo.



LAS RELACIONES DE BENEFICIO MUTUO, TANTO EN LA DIMENSIÓN PERSONAL COMO LA LABORAL, FACILITAN SU PRODUCTIVIDAD Y DURABILIDAD.