

EJERCICIO DE CONFLICTO/NEGOCIACIÓN

El caso de Juan y Mapi

Deporservice es una empresa que organiza, gestiona y lleva a cabo proyectos deportivos en centros educativos a nivel nacional.

Juan es el jefe de proyecto de actividades extraescolares en la empresa. Ha planificado cuidadosamente el proyecto, programado todos los recursos necesarios y preside reuniones semanales para asegurarse de que todo el trabajo se encuentre según lo programado.

En la reunión de hoy, Mapi le informó que un proyecto clave en la comarca de l'horta Sud est  parado y que debe concentrarse en él por lo menos los siguientes cinco días para cerciorarse de que se lleve a cabo correctamente. Dado que Mapi es una persona clave del proyecto de Juan, esto tendrá un impacto en la fecha límite del proyecto.

 Qu  debe hacer Juan?

- a. Ir al jefe de Mapi y quejarse de su falta de apoyo.*
- b. Pedirle a Mapi que trabaje en su proyecto en lugar de hacerlo en el proyecto que est  paralizado.*
- c. Esperar hasta que Mapi haya completado el trabajo del proyecto de l'horta Sud y reprogramar su propio proyecto.*
- d. Pedirle a Mapi que ofrezca una alternativa para que su proyecto no se vea afectado seriamente.*

Haz una lista de lo que crees conveniente que son los aspectos tanto positivos como negativos de cada una de las opciones anteriores. Por ejemplo:

a)

Positivo	Puede poner un problema en evidencia. Muestra que Juan esta preocupado por el cumplimiento de los plazos.
Negativo	Puede generar conflicto entre Juan y Mapi. Da una impresión de poca capacidad de resolución de conflictos. No soluciona el problema.

b)

Positivo	Juan podría mantener su proyecto tal cual lo tenía planificado. Evita retrasos en su proyecto.
Negativo	Ignora la importancia del proyecto que est� parado. Puede generar tensión con Mapi. No fomenta la colaboración ni la resolución de conflictos.

c)

Positivo	Evita conflictos directos. Da tiempo para que le proyecto parado se resuelva.
Negativo	Puede retrasar todo el proyecto de Juan. Muestra pasividad ante un problema que podría gestionarse de otra forma. Riesgo de reprogramación.

d)

Positivo	Fomenta la colaboración y búsqueda de soluciones conjuntas. Juan demuestra liderazgo y capacidad de negociación. Posibilidad de encontrar una solución que beneficie a ambos.
Negativo	Puede requerir mas tiempo. Si no se llega a un acuerdo, ambos proyectos se verán afectados.