



Brandester

# ARTÍCULO

DICIEMBRE 2022

TENGO UN CONFLICTO ENTRE  
DOS PESOS PESADOS DE LA  
PLANTILLA.

D. Juan Fco. Díaz Navas  
Psicología y Neurociencias para tu marca y empresa.  
Nº Colegiado: AO12552



Copyright © 2022  
by D. Juan Fco. Díaz Navas

---

*Hola lector.*

*Aquí os dejo este artículo que vas a poder disfrutar y donde os aportaremos solución para un tema concreto.*

*Este está hecho para ayudar al máximo número de personas como parte del contenido que ofrecemos a través de nuestra web [Brandester.com](https://www.brandester.com).*

*Si quieres ayudar a algún amigo o amiga puedes invitarlo a formar parte de nuestra comunidad digital mostrándole nuestra web.*

---

*Mr. Brandester*

# *Index*

---

*Tengo un conflicto entre dos pesos pesados de la  
plantilla.....Pag. 2*

---

*El equipo de Brandester*



## CAPÍTULO

# TENGO UN CONFLICTO ENTRE DOS PESOS PESADOS DE LA PLANTILLA.

*En las plantillas sucede muy a menudo que contratamos a gente con unas características concretas, que nos parecen increíbles y que van a aportar mucho valor.*

Seres que al tratar y hablar con nosotros nos hacen sentir seguros que son la mejor opción para la empresa. Vemos en ellos líderes naturales que por su personalidad “desbordante” hacen sentir que van a poner a todos los demás en su lugar y van a servir como Husky que guía al resto de la jauría para tirar del trineo.

Pero los contratamos por las características individuales de la persona y no por las características naturales del grupo. Esto termina llevando a que obviemos partes muy importantes durante el proceso de contratación guiados por esa positividad “de lo que nos va a aportar”.

Terminamos contratando porque para eso somos el que manda, pasan los meses y empezamos a notar que su inclusión dentro de la plantilla es parcial. Observamos que no encaja del todo, pero seguimos dejándonos llevar por todo eso que vimos en la entrevista. Sigue pasando el tiempo y empezamos a observar una serie de características que al principio ayudaba a meter a los menos valorados en vereda pero que de un tiempo para acá comienza a disminuir el rendimiento de gente que si trabajaba bien.

Hasta que un día, con su contrato fijo firmado, nos damos cuenta que existe un problema grande entre esta persona y Julián. Julián, que siempre ha sido un trabajador modelo, que daba poco ruido y siempre cumplía con los objetivos y obligaciones. Sin contar los problemas con el resto de la plantilla.



## CAPÍTULO

# TENGO UN CONFLICTO ENTRE DOS PESOS PESADOS DE LA PLANTILLA.

Al analizar, nos damos cuenta que el trabajador contratado es excelente en la ejecución, la forma de trabajar, su proactividad, su trato con superiores. Pero tiene en la cabeza que es un trabajador que está por encima del resto porque trabaja mejor. Esto le lleva a ser exigente con los demás sin tener en cuenta las situaciones o capacidades de los demás.

Es cierto, esto te viene genial porque ayuda a que el resto trabaje en el corto plazo. Pero en el largo plazo provoca una disminución del rendimiento por pérdida de la eficacia. Se produce una situación extraña de indefensión aprendida en la que el trabajador presionado se aliena y deja de rendir porque entra en estado agente y sólo responde a las órdenes.

Esta alienación irá produciéndose hasta que roce con el propio autoconcepto de la persona donde se producirá dos vertientes: la explosión y el conflicto abierto o la sumisión y el conflicto velado.

***En la primera tendrás una pelea de gallos que podrás ver con tus propios ojos y observarás por el posicionamiento de todos tus empleados.***



## CAPÍTULO

# TENGO UN CONFLICTO ENTRE DOS PESOS PESADOS DE LA PLANTILLA.

*En este caso debes obrar de la siguiente forma:*

1. Reúnete con las partes por separado y sus responsables, toma nota de todo lo que te digan e intenta dibujar tu propia perspectiva.
2. Reúnete con las dos partes en conjunto y pon en común puntos de inflexión de la historia.
3. Resalta los puntos positivos de cada uno y aporta soluciones a los negativos con conjunciones “y” en vez de “pero”.
4. Toma una decisión conforme al rendimiento mostrado por cada uno desde que empezaron en la empresa y el rendimiento mostrado por el grupo desde que están en la empresa.
5. Comunica esta decisión a sus responsables en primer lugar y las partes en conjunto justo después para que estos responsables no puedan obrar conforme a sus preferencias en vez de las del grupo y la organización.





## CAPÍTULO

## TENGO UN CONFLICTO ENTRE DOS PESOS PESADOS DE LA PLANTILLA.

*En la segunda tendrás que ser muy vivo y leer muy bien entre líneas porque este tipo de conflicto actúa como un cáncer silencioso. No te das cuenta hasta que el tumor ha crecido demasiado y hay que limpiar el organismo en profundidad con cirugía, quimio y radioterapia. Por ello, la astucia y la humanidad es fundamental en este proceso.*



1. Reúnete con las partes por separado y no preguntes directamente sobre el problema. Sino preocúpate por preguntarle por su vida, su situación en la empresa, su trabajo, este tipo de información. Todo esto te ayudará a dirimir quien está en posición de inferioridad y con riesgo de sufrir indefensión y quien está vistiéndose de cordero.
2. Reúnete con los responsables para ver datos de rendimiento de la plantilla y como les está afectando el trabajo en grupo.
3. Realiza un trabajo profundo con los datos recopilados en las entrevistas y los responsables que te permita tomar conciencia real del problema y estimar el grado de éxito de las estrategias que vayamos a realizar.
4. Elige la estrategia que mejor se ajuste a tus necesidades actuales sin obviar los beneficios a medio y largo plazo.
5. Vuelve a realizar este proceso 90 días después para evaluar el éxito de la solución.



# Brandester

*En  
Brandester  
podemos  
ayudarte a  
encontrar la  
solución.*

**Visítanos  
[Brandester.com](https://brandester.com)**

*Gracias por  
dedicarnos  
este  
tiempo.*