



ELEGIR SOCIO Y NO FRACASAR EN EL INTENTO

INDICE:

- 1. ¿Estamos seguros de que queremos compartir todo?**
- 2. Nuestro socio y sus circunstancias.**
- 3. Todos somos personas diferentes...nuestro socio también.**
- 4. Diferencias entre frustración temporal y fracaso.**
- 5. Cinco consejos para mejorar la relación entre socios.**

Por

Julio García Ramírez.

Abogado. Director de Abogacía en Positivo.

1.- ¿Estamos seguros de que queremos compartir todo?

Una de las principales razones por la que queremos iniciar una actividad por cuenta propia acompañado de uno o varios socios es que no queremos estar solos. Parece simple pero es una realidad. A la mayoría de las personas les da miedo estar solas consigo mismas, no soportan el silencio y la reflexión a la hora de tomar decisiones, y prefieren compartir sus alegrías, triunfos, temores y dudas constantemente con otros.

A las personas les preocupan principalmente dos cosas: ellas mismas y sus problemas. Por lo tanto, en la sociedad egocéntrica que nos ha tocado vivir,





está claro que si decimos compartir nuestros ingresos con otra persona no lo hacemos por ella, sino por nosotros mismos. Por ello, os aconsejo que cada uno busque en su interior los temores que le hacen compartir una actividad que, con absoluta seguridad, a la larga le terminará generando algún tipo de conflicto

La mayoría de los abogados que nos hemos iniciado con un compañero no hemos pensado a la hora de decir iniciar una actividad con un socio, a medio o largo plazo, sino a un ultracorto plazo, lo que provoca que no estemos preparados para una sociedad profesional que, con seguridad, se va a ver atacada constantemente por conflictos en todas las direcciones, tanto a nivel personal como profesional.

Hay estudios que reflejan que los emprendedores noveles tienden a iniciar su negocio con otros socios en un porcentaje mucho más elevado que cuando se trata de una segunda o tercera oportunidad ¿por qué será?

Seré todavía más claro aún. La compañía que buscamos en un socio la tenemos igual con un empleado. Y mientras que romper una relación societaria nos costará dinero, salud y echar al traste una buena relación personal o familiar... al empleado generalmente sólo dinero.

Si estás leyendo estas líneas y piensas que puedas iniciar una actividad por cuenta propia, hazlo, no pierdas más el tiempo trabajando para otros. La independencia en el ejercicio de la abogacía constituye uno de los sus principales principios, pero dedica un fin de semana a pensar en la posibilidad de compartir temores, dudas, alegrías, frustraciones... sin compartir recursos intelectuales y económicos al 50 por ciento.

Un sueldo digno a una persona puede suplir dicha relación societaria.





2.- Nuestro socio y sus circunstancias.

En el supuesto de que algún compañero o compañera, después de las líneas anteriores, siga pensando seriamente en buscar un socio, le seguiré dando razones para que lo abandone. He aquí otra muy poderosa: cada socio tiene a su alrededor su especial “consejo de sabios”, los cuales van a opinar constantemente sobre cada cosa que le digamos o actuación que realicemos.

Nuestro socio comentará aspectos de nuestra relación societaria con su pareja cada vez que llegue a su casa, o con sus amigos al tomar unas copas, o con sus padres y familiares más cercanos cuando los domingos vaya a comer sus respectivas casas.

¿Y qué pensáis que les van a decir dichas personas a vuestro socio cuando comente un problema societario con vosotros?... Pues la mayoría imagino que lo habéis acertado. Desde luego expresiones como: paciencia, comprensión y respeto por pensar de forma diferente, no creo que estén entre las palabras más pronunciadas por dicho entorno, más bien lo contrario. Más bien tenderán a echar más gasolina al incendio y tenderán a disipar sus dudas en el sentido de dar por zanjado la relación profesional y sobre todo personal. Más bien se inclinarán por envenenar aún más la frágil relación societaria que os une. ¿Exagero? Nada. No lo dudéis.

La envidia es mucho más que un “pecado capital”. Es un hábito que se ha instaurado en nuestra herencia genética. Y provocará que si nuestro socio cobra menos, su entorno se ocupe de recordárselo. Provocará que si tenemos más reconocimiento y prestigio que nuestro socio, su entorno se encargará de hacer más visible dicha situación para que reaccione con la mayor virulencia posible y revierta dicha situación. Y en definitiva, provocará que no sólo no haya una igualdad, sino que la balanza se decante hacia los intereses de nuestro socio, porque, a fin de cuentas, todos sus familiares y amigos creen tener la cereza de que trabaja, sabe y merece más





reconocimiento que nosotros... a pesar de no conocer con la objetividad mínima necesaria la esencia de la particular relación societaria.

Por tanto, ¿tenemos un socio o muchos más en la sombra?

3.- Todos somos personas diferentes... nuestro socio también.

Si después de los dos apartados anteriores, aún insistes en tener un socio, te ayudaré con una clave muy especial que te hará la relación más fácil.

Lo primero que deberíais de conocer es que no existen dos personas en el mundo que opinen y sientan “*exactamente*” igual que la otra. Y desde luego, nuestro socio no va a ser la excepción... y mucho menos sus familiares y amigos como vimos anteriormente.

Un socio no es una media naranja. No existe de hecho dicho concepto en la vida real, y su búsqueda, sobre todo en relaciones de pareja, provoca las frustraciones diarias que acaban en dolorosas separaciones al exigir que nuestro compañera o compañero de viaje, piense y sienta “*exactamente*” igual que nosotros en la mayoría de los asuntos que se comparten.

Siguiendo con el símil frutal, una relación societaria es la suma de un melón y un albaricoque, una sandía y una manzana, o una piña y un dátil. Es decir, somos personas diferentes que compartimos con cierto acuerdo, empatía, simpatía, paciencia y diferencias, la labor profesional diaria.

Comprender, que la relación societaria es sinónimo de sinergia (es decir, la suma de las capacidades distintas y complementarias a la hora de buscar un objetivo común) y no equivalencia (es decir que todo debe de ser igual y si se rompe dicho equilibrio se rompe la relación profesional y personal) es la clave para que nuestras relación societaria dure el máximo tiempo posible y, sobre todo, tenga una mayor calidad.





Por ello, el principal error societario consistirá en exigir al resto de vuestros socios que piensen y sientan sobre cualquier hecho “exactamente” como vosotros. La frase “yo nunca hubiese actuado así” es total y textualmente correcta. Efectivamente la expresión “Yo”, es la clave. Porque “Yo” no es “tú”. ¿Obvio? No tanto.

Que cada cual saque sus conclusiones.

4.- Diferencias entre frustración temporal y fracaso.

Muchas parejas que no tuvieron suerte en sus primeras relaciones, al final consiguieron tener y mantener una relación satisfactoria. No fracasaron, sólo fueron frustraciones temporales. Fracasaron los que pensaron que nunca iban a poder encontrar una “buena pareja de baile” y actuaron como tal, renegando del otro género, y dividiendo al mundo en dos partes: “Todos los hombres son...”, “Todas las mujeres son...”, y no en tres mil millones de personas diferentes.

La relación societaria es exactamente igual. Si has decidido tener un socio, no busques a tu “media naranja”, no existe. Busca a alguien digno y honesto. Encontrar a una persona así, ya es un éxito.

Si te ha fallado un socio e insistes en compartir tu trabajo, prestigio y recursos, sigue buscando, no encontrarlo sólo es una frustración temporal. No generalices, tómate el tiempo necesario para buscar lo que mejor te pueda complementar. Seguramente si no sale bien, el error no ha sido suyo, sino tuyo por no haber tenido la visión necesaria en su momento, y no haber hecho caso de los pequeños detalles que a la larga son síntomas de una “enfermedad” más grave y, que por comodidad o ignorancia no se ha sabido descifrar.





La paciencia, o virtud que se pierde cuando más se necesita, es vital para mantener una relación societaria de calidad. Unas veces fallarás tú, otras tu socio, unas veces acertarás y harás ganar mucho dinero y prestigio a tu socio, otras veces él hará lo mismo contigo.

En el fondo, la relación societaria se compone de bastantes frustraciones temporales que, si se consiguen entender y solucionar, pueden dar lugar a largo plazo, a cumplir parte de los objetivos que los socios se marcaron cuando, cargados de ilusión y sin ningún resentimiento, iniciaron tiempo atrás, el “cortejo profesional” con la certeza de que iba a ser para toda la vida.

6. Algunos consejos para mejorar la relación entre socios.

Aplicar algunas de las mejores técnicas de comunicación persuasiva con nuestro socio mejorará la relación y ayudará a que consigamos con más facilidad nuestros objetivos.

A continuación expondré dichas técnicas:

Hacer sentirse al socio importante, reconocido y apreciado: Sin duda son las tres cosas que más ansía una persona en sus relaciones. Pero para que dicha medida sea realmente efectiva y podamos ser persuasivos, deberíamos de seguir la siguiente regla: cada vez que digamos a nuestros socios que han hecho algo importante por nosotros o por nuestra sociedad deberíamos dar algún dato específico que corrobore precisamente nuestra opinión, al igual que si le mostramos muestras de reconocimiento o aprecio.

El efecto boomerang: Todos deberíamos de ser conscientes de que cada vez que hacemos daño una persona, el perdón podrá ser inmediato, pero el





sentimiento quedará durante mucho tiempo, por ello el efecto *boomerang* significa que en la medida en que una persona la hacemos sentirse bien tenderemos a recibir lo mismo trato, y de igual forma, en la medida en que a una persona la hagamos sentirse mal recibiremos igual o más de lo mismo, por ello, es muy importante que las relaciones entre socios se tenga cuenta la presente máxima: donde las dan las toman, me explico aún mejor, cada vez que os veáis impulsados a que decir palabras o actos que hagan daño a vuestro socio, con o sin razón, pensar que, a corto o medio plazo, recibiréis igual o más de lo mismo.

El efecto expectativa: Decía un importantísimo líder Político Británico, “a lo largo de su vida he comprobado que la mejor manera que tiene una persona de tener una virtud es adjudícasela”, por ello, si a nuestro socio le comunicamos determinados valores, actitudes positivas, responsabilidad en la gestión, duro trabajo, tenderá a ser consecuente en la mayoría de los casos con lo que esperamos nosotros de él, por lo tanto, crear expectativas positivas ayudará a que la relación sea mucho más fluida.

Comprender las emociones de nuestro socio: Somos ante todo seres emocionales y no racionales, por ello, una de las claves de la comunicación persuasiva consiste en que aislemos la emoción que tiene nuestro socio en un momento dado, la comprendamos y la apaciguemos. El motivo es claro, no responder de forma airada ante una explosión emocional de la que después nos arrepintamos por no haber entendido los motivos por los que nuestros socios no estaba bien en un momento determinado.

Julio García Ramírez.

Director de Abogacía en Positivo

www.abogaciaenpositivo.es
abogaciaenpositivo@gmail.com





Bibliografía:

“Las cuatro habilidades del abogado eficaz”, Julio García Ramírez editorial Colex, 4ª Edición.

“El arte de influir en los demás”. Kurt W. Mortensen.

Editorial Gestión 2000.

