

TÚ EMPRESA

Y
NUESTRO
APORTE
PERSONAL



IVAN RIOS
ABOGADO CORPORATIVO

LO QUE HE APRENDIDO.

¿HAY QUE TOMARLO PERSONAL?

Hace muchos años, demandaron a la mama de un cliente, la demanda simplemente no tenía fundamento y no procedería, era la clásica acción en la que solamente la ingresaron para hacer presión a nuestro cliente y molestarlo dentro de otra serie de negociaciones que él estaba teniendo en ese momento, para de esta forma orillarlo y presionarlo.

Sabiendo los antecedentes del caso, el fundamento y las pruebas que teníamos a favor, mi cliente y yo nos reunimos para comentar la demanda, el intercambio de opiniones se generó entre nosotros y a pesar de que a mi cliente le transmití la certeza y la confianza de que se tenía la razón y el derecho a nuestro favor, se sentía muy presionado, en el ir y venir de la conversación de ese día, se comentó por supuesto el tema de los honorarios, costos y el tiempo que podría tomar la defensa. Todo esto genero más presión y tensión en su mente.

Así las cosas y ante el querer tratar de dar serenidad a mi cliente, hice un comentario del tipo más o menos así: *"tómalo con calma, todo estará bien, no te lo tomes tan personal"* ...en ese instante no había yo terminado la frase cuando supe que algo había pasado, su gesto cambio repentinamente, se reacomodo en la silla, se toco la nariz y sin hacer grandes gestiones o sin levantar la voz, me hizo saber con voz serena y firme que necesitaba hacer una pausa, pero antes me dijo algo que por mucho me ha servido en todos estos años de travesía legal.

TREMENDO APRENDIZAJE.

"has dicho muchas cosas en las que tienes razón, se que ganaremos, hoy estoy presionado, la que esta demandada fue mi madre, me dices ¿que no me lo tome, tan personal?, si fuera alguien de tú familia como lo tomarías?"



EFFECTIVAMENTE TENÍA RAZÓN.

Es un hecho que la pasión y el empeño que le pongo a mis clientes no esta en duda, yo mismo me doy cuenta cuantas veces mi mente da vueltas tratando de mejorar la posición de mi cliente en una negociación, o en la redacción de un nuevo acuerdo, o en la creación del negocio per se, es en ese momento en que me lo tomo personal.

NO SIEMPRE ES FÁCIL.

A lo largo de mi historia profesional, lo que he aprendido es que en toda negociación y en todo conflicto hasta con nosotros mismos, lo que hay es un doble dialogo, hay siempre dos historias o más, dos partes o más con intereses y objetivos conjuntos e individuales la sabiduría de mi parte consiste en distinguir exactamente en que punto entra mi criterio, mi experiencia y lo más importante donde se me necesita, donde puedo aportar o al negocio o a la parte que represento.

**EL MUNDO
NECESITA
PERSONAS QUE
AMEN LO QUE
HACEN.** MARTIN LUTHER KING JR.



**MI VISIÓN.
TRABAJAR INSPIRADAMENTE.**

**NO ES UNA FRASE MÁS ES ALGO QUE
VIVO REALMENTE.**

