

Convocatoria Abierta [+info]

Máster en Big Data y Business Analytics

- Estudia en la Escuela de Negocios de la Universidad de Alcalá
- Especialízate en el sector con mayor empleabilidad
- Ayudas al Estudio y Financiación

CIFP
Universidad de Alcalá

Expansión

ORBYT. | Ediciones ▾ | Versión ▾



MERCADOS ▾ | AHORRO ▾ | EMPRESAS ▾ | ECONOMÍA ▾ | EMPRENDEDORES&EMPLEO ▾ | JURÍDICO ▾ | TECNOLOGÍA | OPINIÓN ▾ | DIRECTIVOS ▾ | ECONOMÍA DIGITAL

Emprendedores y Empleo ▶ Desarrollo de Carrera ▶ Emprendedores | Empleo | EmpleaTV | Pymes

KIA  **Nuevo Kia Sportage**
desde 17.600€

BOLSAS

▶ El Ibx cierra la sesión con subidas del 1,62%, hasta los 8.427,6 puntos. En la semana cae un 2%.

GESTIÓN

Sin confianza, ¿puede funcionar un equipo?



¿ENFRENTADOS? Una lucha de poder entre dos personalidades fuertes y con multitud de capacidades puede ser el origen de un conflicto sin precedentes o el germen de una 'start up' de éxito. Saber gestionar las habilidades de uno y otro y combinarlas de la mejor manera para orientarse hacia un objetivo común son clave para convertir todo ese conflicto en el empuje necesario para crear una gran empresa.

POR ARANCHA BUSTILLO | MADRID @Zazurri

Actualizado: 05/04/2016 18:59 horas

0 comentarios

57

Twitter

260



T

T

Suscríbete

Convertir una idea de negocio en una empresa de éxito es un objetivo que puede mover a varias personalidades fuertes y enfrentadas. Lo que también es evidente es que sin respeto a la carrera de cada uno, y sin confianza, ese reto se puede hacer muy complicado.

La historia de Twitter bien podría ser la de cualquier guión de culebrón venezolano. Su vida (que acaba de cumplir una década) está salpicada de celos y luchas de poder entre sus cuatro fundadores, que han demostrado - con creces - que se puede construir una empresa de éxito a pesar de sus malavenidas relaciones. "Es bastante común encontrarse con equipos de trabajo cuyos líderes no confían entre ellos", reflexiona Camilla Hillier-Fry, socia de PeopleMatters, quien diferencia, de todos modos, entre llevarse bien

SAMSUNG AddWash

AddWash

Añade prendas durante el lavado*



ÚLTIMA HORA 

17:26 Carrefour hará más de 4.400 nuevos contratos indefinidos en España

17:26 Enel inicia en EEUU la construcción de su mayor parque eólico

17:00 Detenido un sospechoso de los ataques terroristas de París

LO MÁS LEÍDO

1 Guía para pedir el borrador de la Renta 2015

o mal y la confianza en la capacidad profesional de tu socio. Y ahí es donde radica el quid de esta cuestión, porque si bien es cierto que no hace falta ser amigos para ser socios, es imprescindible creer en las habilidades de tu partner y ser consciente de sus logros profesionales para llevar a buen puerto cualquier organización. Sin ese particular orgullo no se puede poner en marcha nada, menos aún un negocio. "Hay que asegurar la confianza profesional desde el principio; la confianza personal se construye a lo largo del tiempo", sostiene la socia de PeopleMatters. Su opinión, sin embargo, choca con la de José Manuel Casado, socio director de 2C Consulting, quien considera que un equipo en el que sus líderes desconfían entre sí está condenado al fracaso.

Respeto

"Llevarse mal es una cosa, desconfiar es otra. Los socios pueden no llevarse del todo bien y, sin embargo, hacer funcionar el proyecto. Al menos, temporalmente. El límite está cuando hay falta de respeto, más aún si ésta es de carácter profesional", apunta Paco Muro, presidente de Otto Walter International, quien cree, además, que una mala relación personal puede poner en jaque la vida de una empresa: "En una sociedad hay momentos mejores y peores y si las relaciones no son correctas, tanto en unos como en otros la tensión puede romperlo todo. Una discusión descontrolada, una actuación a espaldas del otro, malentendidos, etcétera, surgen con mucha más fuerza cuando la relación personal es mala. Ir a tu propia empresa amargado por tener que tratar con tu socio no es el mejor camino para que la compañía perdure".

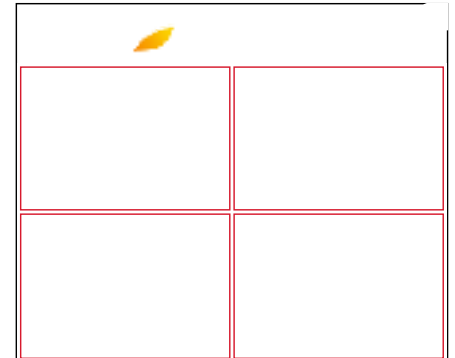
Para que un negocio funcione es esencial que exista un respeto por las cualidades de los socios

A nadie le es ajeno que el crecimiento de una *start up* es como una bomba de relojería, que puede estallar si no se toman precauciones. Al menos así lo ve César Fernández, director asociado de Talengo, quien considera que "todos

esos proyectos tienen crisis de crecimiento que obligan a reinventarse, porque la solución válida para el estadio inicial no sirve en los sucesivos. Además, suelen mezclarse dificultades de funcionamiento, se confunden los criterios de análisis de gestión cotidiana con los del accionista, se dan momentos de tensión que pueden derivar en actitudes y comportamiento poco adecuados". Por eso, cuando no faltan motivos para mandar al traste un buen proyecto de negocio, lo ideal es "ayudar al crecimiento conjunto de los fundadores, en cuanto a sus hábitos de gestión con los equipos y la capacidad para determinar nuevas reglas del juego para situaciones distintas, también para protocolizar sus reuniones y toma de decisiones, sin que eso suponga menos agilidad", defiende Fernández.

Además, "los fundadores de *start up* suelen tener personalidades fuertes: necesitan mucha energía y determinación para conseguir financiación y poner la empresa en marcha. En muchos casos tienen habilidades complementarias y, aunque compartan la visión de negocio, esta complementariedad se traduce en distintas visiones en cuanto al funcionamiento de la compañía", recuerda Camilla Hillier-Fry, para quien la solución pasa, indispensablemente, "por el reparto de poderes y responsabilidades entre los líderes, que debe ser garantizado por un respeto absoluto hacia el trabajo de la otra persona, su autoridad y su punto de vista".

- 2 Una juez tumba las cláusulas suelo de más de 40 entidades
- 3 ¿Qué productos de Lidl se agotan a las pocas horas de llegar al lineal?
- 4 Chimborazo supera en 2.000 metros al Everest desde el centro de la Tierra
- 5 La 'mala educación' de los socialistas



BUSCADOR DE EMPRESAS

[› Ver directorio de autónomos](#)

AYUDAS E INCENTIVOS



Sector

-Seleccionar uno o varios-

- Agrario
- Agroalimentario
- Agua

Ámbito de aplicación

-Seleccionar uno o varios-

- Andalucía
- Aragón
- Canarias

OTRAS NOTICIAS DE INTERÉS

- Para qué sirven los humanos: ¿eres imprescindible en tu trabajo?
- ¿Cuáles son los trabajos más felices?
- ¿Trabajarías en una empresa en la que se vota todo?
- JPMorgan: cuando trabajar menos significa ser más eficaz
- Cinco acciones para ganar tiempo sin perder ni un minuto

ETOOLS



En el fondo, y tal y como defiende Paco Muro, "donde no hay química hay que poner física", o lo que es lo mismo, "imponer acciones concretas que ayuden a que el agua no se salga de su cauce. Dialogar, tener paciencia, saber salir de la sala de reuniones y darse una vuelta antes de saltar sobre el otro, buscar puntos de acuerdo, amainar los egos, centrarse en lo práctico, olvidarse de vencer, entender los puntos de vista del otro, y así todo lo que se pueda aplicar. Eso se puede mejorar, y como toda convivencia a veces el tiempo ayuda a aprender a convivir con el incompatible".

Inteligencia emocional

Cuando surgen conflictos de carácter personal en una relación laboral lo ideal es poner a prueba la inteligencia emocional. César Fernández identifica dos elementos fundamentales: "la capacidad para entender que existen otros perfiles con maneras diferentes de enfocar la realidad y valorar sus contribuciones. La otra es entender que en un problema siempre hay, al menos, dos partes y que cada una de ellas, probablemente, está contribuyendo al conflicto". O lo que es lo mismo, "control de la emoción y empatía", defiende Casado, para quien son las competencias sociales básicas a la hora de intentar una relación cordial.

El no vine aquí para hacer amigos puede aplicarse a cualquier organización y consejo fundador, pero siempre desde el respeto por las cualidades y el bagaje profesional del que se tiene enfrente. Un negocio requiere, por parte de los socios, capacidad para atender y entender los puntos de vista contrarios y saber llegar a acuerdos. Sólo así se podrá oponer al éxito de la compañía.

Tags

- Desarrollo de Carrera
- Emprendedores y Empleo

Te recomendamos



Nixon Mission Smart: el mejor reloj para deportes de acción (Expansión)



Las 7 mejores apps para los amantes del café (Expansión)



Carolina Bescansa demanda a Jiménez Losantos y éste pide que... (El Mundo)



El Nissan GT (Marca)

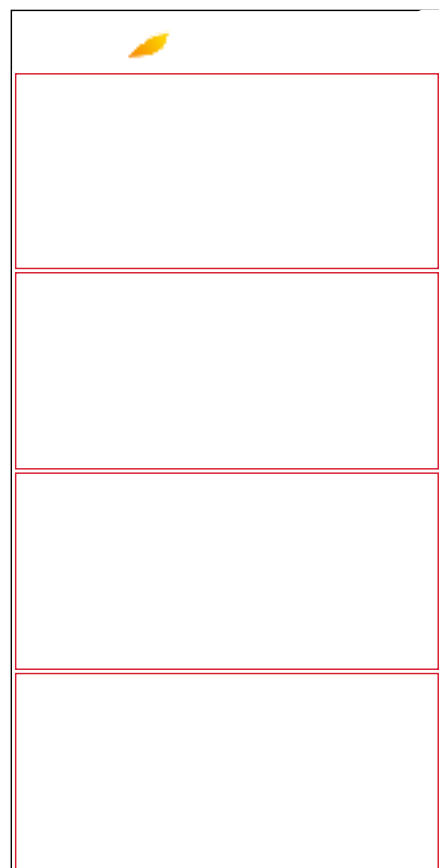
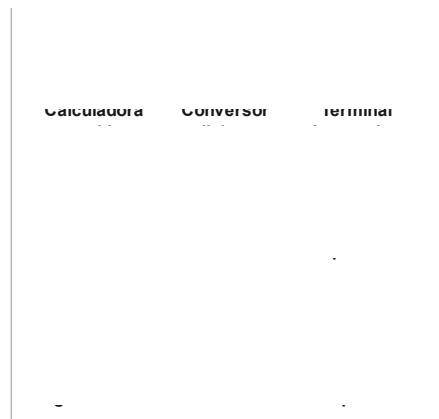


Los hoteles de lujo más baratos de España (trivago)



La revolución del mundo de las gafas graduadas (Revista GQ)

recomendado por



Publicidad

**Gana 475 € al día!**

Inversor millonario te enseña cómo ganar 9.700 € al mes. ¡Mira este vídeo!

Ingresos-Extras.com

**Centros de negocios**

Santo Domingo Centro De Negocios. Zona de coworking y oficina virtual. Ven a vernos

www.santodomingocn.es

**Alarma desde 1€/día**

Elige la fiabilidad del líder en seguridad. Consigue 2 meses gratis antes de 30-abr

www.prosegur.es



Comentarios

Para comentar o valorar, por favor [inicie sesión](#) o [regístrese](#)

Publicidad

**Gana 2300 € por Semana**

Mira este vídeo y aprende cómo ganar más de 9000 € al mes. Guía paso a paso. Mira ahora

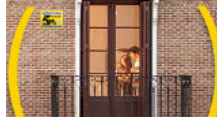
>>

Ingresos-Extras.com

**Centros de negocios**

Santo Domingo Centro De Negocios. Zona de coworking y oficina virtual. Ven a vernos

www.santodomingocn.es

**Alarmas Prosegur**

Tu alarma desde sólo 1€/día. Ahora, los 2 primeros meses gratis

www.prosegur.es



[Otras webs de Unidad Editorial](#) ▾

© 2016 Unidad Editorial Información Económica S.L. | [Términos y condiciones de uso](#) | [Política de privacidad](#) | [Política de cookies](#) |

Certificado por [OJD](#) | [Publicidad](#) | [Quiénes somos](#) | [Atención al cliente](#)

Clasificados Motor	Masters - Escuela Unidad Editorial	Coches - Marcamotor.com	Unidad Editorial
IGN España	Farmacia - Correo Farmacéutico	Enfermedades - Dmedicina	Medicina - Diario Médico
Trabajo - Expansion y Empleo	Hemeroteca	Pisos - Su Vivienda	El Mundo
F1 - Marca	Ocio - Tiramillas	Madrid Fashion Week	Noticias de Agencias
Directorio Empresas	Directorio Autónomos	Directorio Ejecutivos	Diccionario Económico
Foro Legal en Portico Legal	Tienda de Golf	Fuera de Serie	Suscripciones Expansión