

Valores necesarios para ser un gran profesional en el mundo cambiante y acelerado que viene



FORO
EMPRESARIAL
DE ASTURIAS

Encuentro anual
Gijón, 24 de Junio de 2017

Dicen los expertos que en el futuro las empresas nos deberemos acostumbrar a vivir en un mundo lleno de **incertidumbre, cambios y aceleración.**

En un entorno así, a las empresas les será cada vez menos útil aferrarse a lo que saben, a **lo que les ha servido antes.**

Una posible alternativa es fijarnos en los emprendedores más hábiles, ¿podemos aprender algo de ellos que nos resulte útil en este nuevo escenario?

Porque, si algo han sufrido los emprendedores, es tener que enfrentarse a un **mercado poco conocido, trabajando con **personas recién fichadas,** debiendo convencer a clientes a los que no pueden dar **referencias sólidas,** lograr el **crédito de proveedores** que ni les conocen, y dar **paz y confianza a socios...** que no saben si lo perderán todo...**

En las siguientes páginas iré desgranando los **VALORES Y ACTITUDES** que he aprendido al observar a los emprendedores que he conocido y que, a mi juicio, serán unas características cada vez más demandadas en todo tipo de profesión.

Porque, si estamos de acuerdo en que el **cambio constante** llegó para quedarse... el entorno futuro en el que nos desenvolveremos las empresas año tras año posiblemente será **Incierto, Cambiante, Ambiguo y Complejo** ("VUCA*")

En ese mundo necesitaremos personas con mayor iniciativa, determinados valores y ciertas actitudes en todo tipo de trabajos dentro de la empresa.

* *Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity*

PENSAR EN EL CLIENTE / SATISFACER UNA NECESIDAD / CALIDAD

Cualquier empresa suele tener presente siempre que no hay nada más importante que el cliente, pero **es necesario demostrarlo con hechos**. Es necesario conocer qué piensan y esperan los clientes de nosotros, del servicio que les prestamos. Y cuáles son sus expectativas. Después, hay que estar sinceramente interesado en dar un servicio de calidad que cubra esas expectativas, y asumir los costes que supone lograr esa calidad. De hecho los emprendedores que mejor cuidan a sus clientes, he observado que incluso buscan **exceder sus expectativas** y así logran sorprenderlos.

Los emprendedores de por sí serviciales tienen la ventaja de que, de forma natural, viven continuamente atentos, observando y detectando las necesidades de los demás. Y en el campo profesional, **detectando las necesidades de sus clientes**.

Además, la búsqueda activa de formas de **ayudar a los demás** y las **habilidades sociales** adquirirán creciente importancia en el mundo que viene, en el que cada vez más puestos de trabajo serán sustituidos por sistemas autónomos y robots.

"La voluntad de servir es la virtud que distinguió a los grandes de todos los tiempos; la virtud por la cuál serán recordados. Es la línea divisoria que separa dos grandes grupos de personas: las que ayudan y las que estorban; las que aligeran la carga ajena y las que la agravan; las que producen y las que sólo consumen"

BRYANT S.HINCKLEY

VISIÓN DE UNA OPORTUNIDAD

Henry Ford tuvo la idea de crear un motor que para su época era revolucionario. Dibujó un boceto de como tenía que ser ese motor y le pidió a su equipo de ingenieros que lo diseñasen. Se trataba del famoso motor en "V" que él veía que era la única opción para su modelo de automóvil.

Después de analizarlo, todos los diseñadores, uno por uno, iban llegando a la misma conclusión: era imposible. Pero Ford una y otra vez los enviaba de vuelta a sus mesas de trabajo diciéndoles: "Entiendo que este diseño **es imposible de construir pero necesito que ustedes me lo construyan de todas maneras**, sin importar cuanto tiempo necesiten para lograrlo".

El resto es historia; finalmente el motor en "V" fue construido tal como lo había concebido. Un biógrafo de Ford escribió: "Es evidente que a pesar de que Henry Ford y su grupo de ingenieros **vivían bajo el mismo cielo**, unos y otros **no veían el mismo horizonte.**"

"La visión sin acción es un sueño; la acción sin visión una pesadilla."

PROVERBIO JAPONÉS

MOTIVACIÓN

La motivación nos surge a todos de 6 necesidades emocionales a cubrir:

1. La necesidad de sentirnos **seguros**. Lo contrario sería sentirnos en un ambiente de inestabilidad, falta de claridad o inseguridad personal.
2. La necesidad de sentirnos **singulares, importantes**, personas únicas. Lo contrario sería sentirnos un número, sentirnos poco valorados.
3. La necesidad de sentir **retos**, de **disfrutar** y de sentir variedad en lo que hacemos. Lo contrario supondría aburrirnos, marchitarnos.
4. La necesidad de sentirnos **conectados, queridos**, unidos a las otras personas. Lo contrario sería sentirnos arrinconados, aislados.
5. La necesidad de sentir que **crecemos**, que nos enriquecemos en lo personal y en lo profesional. Lo contrario sería sentir que los días pasan sin pena ni gloria, que no hay avances en nuestra vida.
6. La necesidad de **contribuir**, de ser útiles para alguien o para la sociedad. Lo contrario sería sentir que hacemos un trabajo anodino o no valorado.

En los emprendedores suelen haber 2 ó 3 necesidades emocionales que priman sobre las demás. Es de ellas de dónde nace su fuerte motivación.

"La aventura podrá ser loca, pero el aventurero ha de ser cuerdo."

CHESTERTON

CAPACIDAD DE ASUMIR RIESGOS / AMBICIÓN

Cuando un emprendedor decide lanzarse, tiene que responder a muchas preguntas, tiene que analizar diversos factores, comerciales, tecnológicos, financieros... pero realmente la primera cuestión que el emprendedor tiene en todos los casos que resolver es **si está dispuesto a arriesgar**.

Como todo el mundo, él sabe que unas ideas funcionan y otras no, pero ha decidido aprovechar una oportunidad que ha visto clara y ha decidido asumir el riesgo económico de intentar llevarla a la práctica.

La doctora Elisabet Kübler-Ross, es reconocida mundialmente por haber acompañado a miles de personas en el momento de morir. Esta doctora cita que **de lo que más personas se arrepienten en los últimos instantes de su vida**, lo que más ha escuchado ella es "¡Debería haberme arriesgado más!".

"Sólo es posible avanzar cuando se mira lejos. Solo cabe progresar cuando se piensa en grande."

JOSÉ ORTEGA Y GASSET

CAPACIDAD DE SUPERAR FRACASOS

Las personas que innovan, que prueban, que emprenden, que se arriesgan, tarde o temprano **se enfrentan a pequeños o grandes fracasos**. Es característica de los emprendedores exitosos su capacidad de **superarlos**.

Un buen emprendedor es parecido a esos muñecos con plomo en la base, que se caen y siempre se vuelven a levantar. Los exitosos son los que no se desesperan cuando fallan. Buscan identificar las causas de los errores y quieren aprender las lecciones. Y después lo intentan de nuevo con renovada vitalidad.

Es al no darse pronto por vencidos, que llegan a **poder aprender las lecciones de sus fracasos**. Se mantienen con determinación y firmeza en sus objetivos, logrando pasar por encima de las circunstancias externas adversas.

"Cada fracaso enseña al hombre algo que necesitaba aprender."

CHARLES DICKENS

"En la vida hay algo peor que el fracaso: el no haber intentado nada."

FRANKLIN D. ROOSEVELT

AUTONOMÍA

Los emprendedores precisamente han elegido serlo porque tienen un grado alto de autonomía personal y consciente o inconscientemente buscan trabajos que requieren **iniciativa y libertad de acción.**

Son personas que rechazan trabajos estructurados o rutinarios. Cuando han tenido que trabajar en entornos rígidos o demasiado controlados normalmente no han logrado un buen desempeño, ni se han sentido felices.

Es importante que los emprendedores tengan suficiente autonomía. Si tienen socios financieros, aprecian mucho que estos no pretendan un alto control ni quieran ser quienes dirijan el proyecto. Cuando esos socios actúan dándoles esa autonomía **su motivación y sus resultados suben muchísimo.**

"La mala noticia es que el tiempo vuela. La buena es que usted es el piloto."

MICHAEL ALTHSULER

CONFIANZA / RESPONSABILIDAD

La confianza se construye sobre 2 pilares:

La **RESPONSABILIDAD** que supone:

- Cumplir los compromisos
- Decir la verdad
- Asumir rápido los errores y corregirlos

La **COLABORACIÓN**:

- Generar un ambiente agradable alrededor
- Evitar las críticas frecuentes
- Notar que puedes contar con las personas de tu alrededor y ellos sienten que pueden contar contigo.

La confianza supone para un emprendedor recibir muchos frutos: facilita crear entornos seguros, permite ir más rápido, ahorra gastos, asegura que los conocimientos se transmiten correctamente, fomenta la motivación...

He observado que nuestros emprendedores tienen confianza en 3 sentidos: la tienen en si mismos, en los demás, y logran que los demás la tengan en ellos.

"La puerta mejor cerrada es aquella que puede dejarse abierta."

PROVERBIO CHINO

INTEGRIDAD, HONESTIDAD

Ser íntegro requiere dar tres pasos: primero, **reflexionar** para poder distinguir entre lo que es justo y lo que es injusto. Entre lo que está bien y lo que está mal. En segundo lugar, consiste en **actuar** de manera consecuente con eso que se cree justo, aunque hacerlo suponga un coste personal. Y en tercer lugar consiste en **no ocultar** que creemos que aquello es justo o correcto.

El emprendedor íntegro logra la adhesión, la confianza y el apoyo de quienes le rodean.

Daniel Goleman en uno de sus libros sobre la inteligencia emocional sostiene que las personas íntegras se distinguen por **siete características**:

- Actúan ética e intachablemente
- Son honradas y sinceras, y así se ganan la confianza de su entorno
- Admiten sus errores o desaciertos
- No dudan en señalar las acciones poco éticas de los demás
- Adoptan posturas basadas en sus principios, aunque resulten impopulares
- Cumplen su palabra
- Se caracterizan también por la responsabilidad y la profesionalidad

"El talento se educa en la calma y el carácter en la tempestad."

GOETHE

HUMILDAD

Es la capacidad que tiene el emprendedor de **ser realista** con los logros que va obteniendo, de no presumir de ellos, de reconocer sus propias dudas, sus limitaciones, los puntos débiles, los errores. Y, a la vez, **reconocer sus fortalezas** con naturalidad.

La humildad proporciona la capacidad de mantener una **escucha activa** a los demás, una **apertura mental** a lo que nos llega de fuera, de no creer que ya se sabe todo y tener el ánimo dispuesto siempre al **aprendizaje**. No creernos superiores, no ser arrogantes, nos permite detectar nuestros propios errores y encontrar nuevas maneras de ver las cosas.

El emprendedor tiene que ganarse a los demás, tiene que ir por el mundo buscando colaboradores, buscando el entendimiento y **logrando apoyos**.

Además es un ingrediente necesario para entrenar y lograr una buena **capacidad de negociación**, habilidad que hoy cotiza al alza.

"El secreto de la sabiduría, del poder y del conocimiento es la humildad."

ERNEST HEMINGWAY

"El orgullo divide los hombres, la humildad los une."

ANÓNIMO

TENACIDAD y FOCUS

La tenacidad es la capacidad de **seguir creyendo** en lo que se vio claro al principio, aunque los primeros resultados lo contradigan. Significa aguantar las críticas y **no bajar la intensidad del esfuerzo** ni siquiera ante los contratiempos que seguro aparecerán. No perder la moral fácilmente.

En los casi 50 negocios que he visto nacer hay una cosa común a todos: nunca lo que había previsto el emprendedor es lo que después ha ocurrido. La tenacidad de los emprendedores les ha permitido **salir adelante contra viento y marea**.

No importa cuantas veces cae, lo importante es que se vuelve a levantar después de cada caída. Como reza el dicho: *"Lo imposible, muchas veces, es lo que nunca se ha intentado"*.

"Persevere. Nada en el mundo puede reemplazar a la perseverancia. El talento no lo hará; nada es más común que los fracasados con talento. El genio no lo hará tampoco; el genio sin recompensa ya es proverbial. La educación no lo hará; el mundo está lleno de ruinas humanas instruidas. Perseverancia y determinación son las únicas virtudes omnipotentes."

RAY KROC (Fundador de McDonald's)

PACIENCIA

Es la virtud que nos hace tolerar, **comprender, padecer** y soportar los contratiempos y las adversidades con fortaleza, sin lamentarnos; moderando las palabras y la conducta para poder actuar de manera adecuada a cada situación. El emprendedor que logra llegar a buen puerto con su proyecto suele ser muy paciente, gestiona con acierto la **falta de resultados rápidos**. Son síntomas de paciencia en un emprendedor:

- No se ofuscan cuando los resultados son contrarios a sus deseos.
- Afrontan las **contrariedades** conservando la calma y el equilibrio interior, intentando entender la situación y sus causas.
- Se dan tiempo para solucionar sus problemas.
- Son **tolerantes** con el trabajo de los demás, ante sus limitaciones o errores.
- Conservan la **cordialidad** y la amabilidad.
- Mantienen cierto **equilibrio en su ánimo** sin exaltarse o deprimirse.

"En esta vida la paciencia ha de ser el pan de cada día; pero la necesitamos en particular para nosotros, porque nadie se nos hace tan pesado como nosotros mismos."

SAN FRANCISCO DE SALES

"Si he hecho descubrimientos invaluables ha sido más por tener paciencia que a cualquier otro talento."

ISAAC NEWTON

GENEROSIDAD

Supone ser capaz de actuar a favor de otras personas desinteresadamente, ser capaz de **poner las necesidades de los demás primero**, por delante de las propias. Aunque suponga tener que realizar un esfuerzo, dedicar un tiempo o renunciar a algo.

He detectado que los buenos emprendedores están dispuestos, por ejemplo a:

- **Ayudar** a compañeros o a otros emprendedores
- **Escuchar**, dedicarles su tiempo
- **Dar información**, no retenerla celosamente
- **Comprender** puntos de vista de otras personas
- **Animar** a otras personas
- **Colaborar** con proyectos sin ánimo de lucro

Es además un gran ingrediente para conseguir la cada vez más necesaria **capacidad de colaboración** con los demás, de **motivar** y **desarrollar personas**.

"Debes tener fría la cabeza, caliente el corazón y tendida la mano."

CONFUCIO

ALEGRÍA, OPTIMISMO

El optimismo ayuda al emprendedor a enfrentarse con las numerosas dificultades e imprevistos que se le presentan con **buen ánimo** y con perseverancia, buscando lo positivo que tienen las personas y las circunstancias en las que el está. Y sin dejar de confiar en sus posibilidades.

La alegría surge en función de cómo decidimos afrontar lo que nos va ocurriendo en la vida. Por tanto, la alegría **proviene de nuestro interior**, de nuestra actitud ante lo que nos pasa, no del exterior y de lo que nos va ocurriendo.

Alegría y Optimismo impulsan al emprendedor a **dar lo más bueno de sí mismo**, mejoran sus resultados y sus relaciones, influyen positivamente en su entorno. Y le convierten en una mejor persona, un mejor jugador de equipo y un mejor líder.

Alguien dijo: **la alegría brota de un corazón tranquilo, satisfecho y esperanzado**. Tranquilo porque se siente en paz, satisfecho con lo que se tiene y esperanzado porque se vive sin frustración.

"La prueba más clara de sabiduría es una alegría continua."

BENJAMIN FRANKLIN

"Casi todas las personas son tan felices como se deciden a serlo."

ABRAHAM LINCOLN

SINCERIDAD

La persona sincera es la que procura decir la verdad siempre, en cualquier momento, aunque le cueste, sin miedo al qué dirán. Y en el caso de un emprendedor, aunque le pueda afectar a los resultados a corto plazo.

Quién es sincero no sólo lo es de palabra. Además, no aparenta. No aparenta ser lo que no es.

No tiene ningún problema en decir **“no lo sé”** frecuentemente.

Hay sinceridad cuando **no hay contradicción entre los pensamientos, las palabras y las acciones**. Cuando hay coherencia entre el interior y el exterior de una persona.

El resultado es una persona de palabra y de fiar. Una persona que no actúa de forma diferente en diferentes circunstancias; que tiene principios y permanece fiel a esos principios, sin importarle las consecuencias.

“No lo hagas si no conviene, no lo digas si no es verdad.”

MARCO AURELIO

SOBRIEDAD

El emprendedor debe iniciar su empresa con los pocos recursos con los que cuenta al comenzar. Como dice el Prof. **Pedro Bueno** en su libro "Emprendiendo, el arte de crear empresas y sus artistas", en esa etapa inicial lograr **conservar lo poco que tenemos en la caja es vital**, debe ser uno de los grandes objetivos de los primeros tiempos de un emprendedor.

La sobriedad es esa virtud que ayuda a que le demos a las cosas su justo valor y a que gestionemos adecuadamente nuestros deseos y necesidades, siendo capaces de distinguir entre lo que es razonable y lo que es exagerado. Nos evita ser prisioneros de "necesidades" ficticias.

La sobriedad nos permite ser más capaces de valorar las cosas. Nos prepara para soportar las carencias y para superar las inevitables frustraciones que siempre van apareciendo en las primeras fases de una empresa.

"¿Quieres cultivar tu alma? Vive pobre o como si lo fueses."

SÉNECA

SENTIDO COMÚN

Empezando por lo más básico, es saber **distinguir** entre lo bueno y lo malo. Es percibir correctamente la situación en la que estamos y lo que nos rodea. Es ser capaz de **centrarse en los hechos**, no en las personas. Centrarse en los problemas, no en las circunstancias. Ver **el fondo** de las cosas, no lo superficial.

Es **distinguir entre lo relevante y lo accesorio**. Distinguir **lo real de lo supuesto**. Tener los grandes números en la cabeza, dominar el **orden de magnitud** de las cosas. No precipitarse en los juicios. Observar, escuchar, razonar y sacar conclusiones basadas en la información. El gran volumen de datos que manejan las empresas requieren de **buen juicio** para la toma de decisiones. El **pensamiento crítico** permite identificar fortalezas y debilidades de diferentes soluciones y enfoques ante un problema.

Es tener **"inteligencia emocional"** algo que no estará aún al alcance de los robots. Los seres humanos somos una mezcla compleja de sentimientos, razonamientos, creencias, circunstancias y experiencias. Y **estos cinco elementos**, siempre presentes y siempre entremezclados, pueden hacer que nuestra percepción de la realidad sea equivocada.

Es ingrediente principal para la **resolución de problemas complejos**, una habilidad que será más y más demandada en el futuro.

"El sabio puede sentarse en un hormiguero, pero sólo el necio se queda sentado en él."

PROVERBIO CHINO

CAPACIDAD DE ACCIÓN / INICIATIVA

Los emprendedores son personas notablemente **orientadas a la acción**. Disfrutan cuando se encuentran en plena actividad, les entusiasma hacer cosas, y hacerlas cuanto antes. El lugar en que suelen preferir estar los emprendedores es "**en las trincheras**" del negocio.

Alguien, hace tiempo, dijo: "Quien hace, puede equivocarse. Quien nada hace, ya está equivocado."

Además, hoy no sólo es necesario entrar en acción, sino que muchas veces hay que hacerlo **rápido**. El mercado no espera y otras personas pueden tener la misma idea. Y en los comienzos, el negocio es vulnerable hasta que adquiera cierto punto de consolidación.

"De aquí a veinte años estaremos más decepcionados por aquello que no hicimos que por lo que hicimos mal."

MARK TWAIN

CAPACIDAD DE APRENDER

El conocimiento hoy tiene **fecha de caducidad** como si fuese un producto de consumo cualquiera. No hay más remedio que renovarlo constantemente y sabemos que **no dejaremos de estudiar durante toda nuestra vida**.

Ante el panorama de cambio continuo, para aprender es indudable que antes debemos ser capaces de **desaprender**. Debemos poder poner en duda lo que tanto nos sirvió antes o lo que dábamos por cierto. Debemos adquirir el hábito de mirar a nuestro alrededor desde nuevos ángulos, desde diferentes perspectivas.

Las personas aprendemos fundamentalmente y en primerísimo lugar, haciendo. Haciendo cosas. En segundo lugar, persiguiendo objetivos que nos importan, que nos motivan. En tercero, equivocándonos y reflexionando sobre cómo resolver problemas. Y, por último, teniendo la suerte de poder movernos en un entorno que favorezca la experimentación, el razonamiento, un entorno que propicie tomar decisiones y vivir las consecuencias de esas decisiones.

"Los analfabetos del siglo XXI no serán aquellos que no sepan leer ni escribir sino los que no quieran aprender, desaprender y volver a aprender."

ALVIN TOFFLER

FUERZA DE VOLUNTAD, CAPACIDAD DE ESFUERZO

La voluntad es esa capacidad que nos mueve a hacer cosas libre e intencionadamente, a pesar de las dificultades, de los contratiempos, de nuestro estado de ánimo, pasando por encima de nuestras apetencias inmediatas.

Algunos **síntomas de una voluntad entrenada** son:

- Ser capaces de hacer primero las tareas más **importantes**, y no aquellas que nos gustan más o que nos resultan más fáciles de hacer.
- Cumplir planes y compromisos. Planificar.
- Ser capaz de **controlarnos**, no dedicar todo el tiempo al proyecto que emprendemos, mantener cierto **equilibrio** con aquellas otras cosas que nos interesan de la vida.
- **Sacar tiempo** para reflexionar sobre uno mismo, sobre cómo va yendo nuestro proyecto, sobre lo que tenemos que cambiar.
- Muchas veces, para un emprendedor que suele ser "todo acción", el simple hecho de **parar un momento** para poner por escrito ideas, previsiones, o informes, es una clara demostración de rigor y de voluntad.

"El esfuerzo continuado, no la fortaleza o la inteligencia, es la clave para destapar todo nuestro potencial."

WINSTON CHURCHILL

"Lo que con mucho trabajo se adquiere, más se ama."

ARISTÓTELES

FLEXIBILIDAD

Los científicos están todos de acuerdo en una cosa: sobreviven aquellas especies cuya **capacidad de adaptarse** es sobresaliente. No sabemos mucho sobre el futuro. Pero lo que sí podemos asegurar es que será muy diferente del presente y que los conocimientos que hoy son vigentes pronto estarán obsoletos.

La flexibilidad es la capacidad de **rectificar** y adaptarnos a las circunstancias, cambiando cuando es necesario nuestras actitudes y nuestros puntos de vista. La flexibilidad mejora la disposición para llegar a acuerdos y para enriquecernos con las opiniones de los demás.

Aprender a escuchar y a observar con atención lo que ocurre a nuestro alrededor, es el punto de partida para tomar lo mejor en cada situación y para dejar a un lado lo que ya no conviene.

Además, es fundamental la "flexibilidad cognitiva" es decir, la habilidad de pensar simultáneamente sobre múltiples conceptos, al incrementándose la complejidad y la incertidumbre.

"Frecuentemente, adaptarse a los otros es más breve y más útil que hacer que los demás se ajusten a nosotros."

LA BRUYÈRE

"El cambio no es sólo parte esencial de la vida, es la vida misma."

ALVIN TOFFLER

CREATIVIDAD

Es la capacidad de producir algo nuevo, algo que no existía antes. La persona creativa tiene habilidad para romper límites, puede ver las situaciones de otro modo, realizar nuevas conexiones “uniendo puntos” entre las cosas y formular nuevas ideas.

Podemos ver si un emprendedor es creativo fijándonos en su comportamiento, hay algunos rasgos típicos de la persona creativa:

- Les gusta investigar **nuevas ideas**. Suelen **cuestionar el “statu quo”**
- Se preocupan y se interesan por el futuro
- Ven posibilidades en lo que es aparentemente imposible
- Ven **conexiones** ocultas que los demás no vemos
- Se concentran en retos y problemas. No se desaniman fácilmente
- Resisten bien las **ambigüedades** y la paradojas
- Combinan la intuición y el análisis. Aprenden continuamente

En el mundo que viene, la capacidad de identificar la forma de usar las nuevas tecnologías y la de crear nuevos productos y servicios cotizarán al alza.

"No podemos resolver problemas usando la misma forma de pensar que utilizamos cuando los creamos."

ALBERT EINSTEIN

CURIOSIDAD

Es una característica muy típica de los emprendedores, el tener una curiosidad permanente por muchas cosas. Les gusta **investigar**, y no pocas veces esa curiosidad es la causa de que encuentren ideas y caigan en cuenta en algo que nadie hizo antes.

Al conocer una nueva idea, una nueva información o un acontecimiento pueden detectar algo que les llama la atención. Tienen la **capacidad de sorprenderse**. Y lo más importante es que, a partir de esa sorpresa, tienen el poder de llegar a pensar en cosas que pueden aplicarse de una manera distinta; o caen en cuenta de que algo no tiene porqué continuar haciéndose de la misma forma, o del modo en que el propio emprendedor había contemplado inicialmente su proyecto.

La curiosidad es fuente de preguntas. Y habitualmente es mucho más importante para un emprendedor **saber cuáles son las preguntas adecuadas**, que conocer las respuestas.

"Sorprenderse y maravillarse es comenzar a entender."

JOSÉ ORTEGA Y GASSET

"La imaginación es más importante que el conocimiento."

ALBERT EINSTEIN

FE Y AUTOCONFIANZA

Fe en su proyecto y también fe en ellos mismos. Están convencidos de que van a lograr sus objetivos. Ello les da una **fuerza poderosa** y ven alcanzables cosas que otras personas piensan que son difíciles.

La autoconfianza **ayuda en las tres fases del emprendimiento**: en primer lugar sirve para fijarse metas grandes; en segundo lugar da la tenacidad necesaria para continuar aunque aparezcan obstáculos y la fuerza para levantarse después de un tropiezo y, por último, tiene mucho que ver con que los emprendedores logren alcanzar las metas que se fijaron.

La fe también les sirve para que no les hagan mella las típicas críticas y comentarios de su círculo de conocidos, que no ven claro el paso que ha dado. Y les sirve cuando lo que el emprendedor veía muy diáfano al inicio, de repente le resulta borroso, y aparece la incertidumbre. Esa fe les hace atreverse a avanzar aunque no sepan bien lo que les espera.

"Sabemos lo que somos pero no lo que podemos llegar a ser."

WILLIAM SHAKESPEARE

"Iré a cualquier parte, siempre y cuando sea hacia adelante."

LIVINGSTON

DISFRUTAR

Pienso que **la vida** realmente **es demasiado corta** como para despilfarrarla trabajando en algo que no nos importa. Levantarte, ir a trabajar y **disfrutar con lo que haces es fantástico**. Cuando no disfrutamos, puede hacerse cierto el chascarrillo que dice: "El cerebro es un órgano maravilloso, que empieza a funcionar nada más levantarte por la mañana, y no deja de hacerlo hasta que llegas a la oficina".

El trabajo supone un tercio de nuestro viaje por la vida. Es un viaje que los seres humanos emprendemos para encontrarnos a nosotros mismos. Si nos equivocamos en ese objetivo de encontrarnos, ya poco importa que otras cosas podemos encontrar.

Es fantástico descubrir el lugar donde mejor encajamos. Pero raramente es un camino fácil. Lo más normal es que implique búsqueda de la identidad, errores y sacrificio. El proceso, frecuentemente, es más una cuestión de ir decidiendo lo que no somos y para lo que no valemos, que lo contrario.

"Una vida feliz es aquella que está de acuerdo con su propia naturaleza."

SÉNECA

"Trabajar sin amor es esclavitud."

MADRE TERESA DE CALCUTA

PASIÓN

En los emprendedores, la pasión es su motor principal, si la llevan en su sangre nada los detiene. Los encuentras siempre emocionados y motivados con su negocio. Sienten que **su sueño no es imposible**, y los problemas pasan a convertirse en desafíos. Creo que cuando un emprendedor ama lo que hace, sus oportunidades de tener éxito mejoran dramáticamente.

La pasión es ese sentimiento ardiente, esa **fuerza interior** que hace que vibremos, nos hace sentir llenos de vida y de **energía**; pone en acción **nuestras mejores cualidades**. No sólo nos inspira a nosotros a conquistar mayores alturas, también se va contagiando el sentimiento a quienes nos rodean, fomentando unas relaciones vigorosas y una moral alta en toda la organización.

Creo que no deberíamos dedicarnos nunca a algo que no nos interese apasionadamente. Si cada uno amasemos lo que hacemos en nuestra vida hoy, o si al menos tuviésemos un plan para lograrlo, el mundo sería un lugar mejor. Habría menos frustración e infelicidad.

"Nada extraordinario se ha conseguido alguna vez sin entusiasmo."

RALPH WALDO EMERSON

RESUMEN:

<ul style="list-style-type: none"> • Buscan satisfacer una NECESIDAD • VISIÓN de la OPORTUNIDAD • MOTIVACION • Capac. de ARRIESGAR. AMBICIÓN • Capac. de SUPERAR FRACASOS • Gusto por la AUTONOMIA • RESPONSABILIDAD • CONFIANZA. Confían. Confiables • CALIDAD. Gusto por lo bien hecho • HONESTIDAD, INTEGRIDAD • HUMILDAD. No arrogancia • TENACIDAD y PACIENCIA • GENEROSIDAD. No egocentrismo • ALEGRÍA, OPTIMISMO 	<ul style="list-style-type: none"> • SINCERIDAD • SOBRIEDAD, AUSTERIDAD • SENTIDO COMÚN • CAPACIDAD de ACCIÓN • CAPACIDAD de APRENDER • FUERZA DE VOLUNTAD • FLEXIBILIDAD • CREATIVIDAD • CURIOSIDAD • FE, en ellos y en el proyecto • DISFRUTAN de lo que hacen • PASIÓN
---	--

* No están en ningún orden concreto. ¿Quizá las marcadas en negrita podrían ser las más relevantes?

A la hora de valorar emprendedores y según ha sido la tipología del proyecto a emprender, hemos visto además otras características (algunas son obvias o tiene relación con las citadas en la charla, pero hay otras que quizá pueden llamar la atención)

- Conocimiento del SECTOR
- FORMACIÓN superior
- Capacidad de VENDER
- Capacidad de COMUNICAR
- Capacidad de LIDERAZGO
- Capac. de trabajo en EQUIPO
- INTELIGENCIA alta
- NECESIDAD
- FRACASOS anteriores

- EQUILIBRIO personal
- Buenas REFERENCIAS
- Colaboraciones SOCIALES
- Haber VIAJADO
- IDIOMAS
- TRABAJOS mientras estudió
- Buena PRESENCIA
- Buena PRIMERA IMPRESIÓN
- Experiencias de SUFRIMIENTO

** No están en ningún orden concreto.*

Extraído del libro de **Álvaro González-Alorda: "El Talking Manager"** (www.thetalkingmanager.com)
Alumni UNAV

Hace meses tuve la oportunidad de escuchar a Brian Bacon, Fundador de la Oxford Leadership Academy, en un seminario mano a mano con el profesor del IESE Luis Huete. Al concluir la jornada, Brian Bacon contó la siguiente historia:

Hace unos años, participé en un congreso en San Francisco. Yo era un conferenciante de segunda en un gran evento en el que hablaban personajes gigantes como Peter Drucker, Peter Senge o Michael Hammer: el *Who's Who* del liderazgo y del cambio en las organizaciones. De hecho, yo estaba más bien en la categoría *Who's He?*...

La conferencia se celebraba en torno al 50 aniversario de las Naciones Unidas. Durante dos días, los conferenciantes habían hecho un despliegue de sabiduría científica sobre cómo liderar organizaciones. Se habló desde la reingeniería de los recursos humanos hasta el cambio de las estructuras, pasando por las mejores claves de liderazgo. Los asistentes habían pagado 5.000 dólares por pasar dos días allí, escuchando a grandes figuras.

Al final de estos congresos, los organizadores suelen distribuir un cuestionario para evaluar a los conferenciantes y el impacto de sus mensajes. Para sorpresa de todos, la madre Teresa de Calcuta —a quien lograron convencer para que participase en el evento— quedó la primera en el *ranking*, y lejos del segundo. Curiosamente, ella no formaba parte del panel de conferenciantes, sino que había sido invitada a dar un pequeño mensaje al final. De hecho, no habló más de treinta segundos. Subió al estrado, se quedó un momento en silencio y, con una voz muy suave, dijo:

—Así que queréis cambiar a la gente. Pero ¿conocéis a vuestra gente? ¿Y les queréis? Porque si no conocéis a las personas, no habrá comprensión, y si no hay comprensión, no habrá confianza, y si no hay confianza, no habrá cambio.

»¿Y queréis a vuestra gente? Porque si no hay amor en lo que hacéis, no habrá pasión, y si no hay pasión, no estaréis preparados para asumir riesgos, y si no estáis preparados para asumir riesgos, nada cambiará.

»Así que, si queréis que vuestra gente cambie, pensad: ¿conozco a mi gente?, ¿y quiero a mi gente?

El mensaje de la madre Teresa había quedado suspendido en el auditorio y se notaba que había golpeado. Tan fuerte como cuando alguien escucha la verdad.

Este relato de Brian Bacon me lleva a la siguiente conclusión: **para lograr que una persona cambie, la vía más prometedora es inspirarle, después de haberle aceptado tal como es.** Y eres inspirador cuando los demás no sólo ven en ti cualidades profesionales, sino también algunas cualidades personales dignas de ser imitadas. Cuando hay consistencia entre lo que piensas y lo que dices y también entre lo que dices y lo que haces. En definitiva, cuando transmites autenticidad, una cualidad que se conquista con muchos pequeños esfuerzos y que, con frecuencia, exige nadar contra corriente.

¡Gracias!

Más información en: www.grupointercom.com

Antonio González-Barros: agbarros@gintercom.com