

SOBREVIVENCIA del Profesional



Desarrollando nuestro potencial emprendedor

El espíritu emprendedor o potencial empresarial es una característica personal que ofrece al individuo una gran ventaja competitiva, tanto si desea trabajar en una empresa ya establecida como si le interesa generar su propia empresa.

En el primer caso, le da la oportunidad de ser más efectivo y eficiente en su trabajo y en el manejo de sus recursos, lo cual lo convierte en un funcionario de gran valor para la empresa. En el segundo caso, le aumenta las posibilidades de éxito a su empresa al darle un "instinto" o herramientas para manejar su empresa de la mejor manera.

El espíritu emprendedor o potencial empresarial consta de varios componentes: lo llamado afiliación o solidaridad, liderazgo o poder y logro o lucha por consecución de metas.

❖ Afiliación o Solidaridad:

Se cataloga como una persona que da mayor o menor importancia a la: comunicación, cooperación, afectividad, llegar a acuerdos, la compañía de otros, compartir y ayudar a los demás, ser aprobado por los demás.

❖ Liderazgo o Poder:

Se refiere a influir sobre los demás, organizar, dirigir, ganar, controlar, convencer, vencer, autoridad, tomar decisiones, tener poder.

❖ Logro de metas:

Referido a: establecer metas, asumir retos, luchar por lo que se cree, ser perseverante, independiente, luchar por la superación personal, asumir y cumplir compromisos, no darse por vencido.

Todas las personas tenemos un poco de estas cualidades, pero para este perfil se requiere desarrollarlas en determinadas proporciones. El mayor énfasis debe estar en logro, posteriormente poder y afiliación, estos últimos equilibrados.

Y como establecíamos con anterioridad, el desarrollo del espíritu emprendedor no sólo está relacionado con el montaje de su propio negocio, en la actualidad del mercado, se vuelve una gran ventaja competitiva para aquella persona que piense trabajar en una empresa ya instalada. ¿Por qué? En todo momento, pero especialmente con las actuales condiciones de mercado, todas las empresas deben funcionar con la mayor eficiencia y eficacia, para maximizar sus utilidades y reducir al máximo los costos, siendo más competitivas; lo anterior, implica que las empresas requieren de personal capaz de actuar de esa manera.

Y para que el personal pueda conducirse de esa forma debe tener una serie de características que coinciden con el perfil del emprendedor, por ejemplo, deben ser capaces de establecer sus metas y luchar por alcanzarlas, asumiendo retos y compromisos y por supuesto, esforzándose por

alcanzarlos. Además, tienen que tener habilidades para influir en los demás, convencerlos, dirigirlos, organizarlos, con respeto y autoridad. Y, por supuesto, deben tener habilidades y sensibilidad social. (preocuparse por comprender y ayudar a otras personas, tener empatía, ser negociadores, entre otros).

El interés y la importancia de todos los valores anteriores se verían aumentados cuando se trata de montar su propio negocio.

Ahora bien, este tipo de actitudes o destrezas no están predeterminadas, es decir, el hecho de que una persona tienda más hacia una de ellas y tenga poco de alguna, no significa que está predestinada a realizar una determinada función.

Por ejemplo, que alguien tenga poco de logro y mucho de afiliación no significa que no tenga ninguna oportunidad para montar su propio negocio o ser jefe o líder de un departamento. Ello depende de cada persona y del empeño que le ponga para desarrollar sus áreas de interés; es un potencial que puede ejercitarse y por ende, aumentarse.

♦ Ahora veamos cómo ejercitarlo

1. En cuanto al control del trabajo, hay varias formas de enlazarlo: hay personalidades que prefieren marcar sus propias metas y caminos según los lineamientos, políticas o metas establecidas por el lugar de trabajo; éstas se encargan de controlarse a sí mismas, tanto en tiempo como en la calidad de su trabajo. Otras personas prefieren que se les ofrezca



mayor seguimiento y guía para la realización de su trabajo, al menos inicialmente y luego continúan por el camino señalado. Por último, otros se sienten a gusto con una constante y cercana supervisión y en trabajos más estables. Si nos ponemos a analizar las condiciones actuales del país y del planeta en general, cada vez se requiere más de profesionales con una actitud más proactiva, que puedan autocontrolarse y funcionar por su propio "empuje". Ahora bien, ¿cómo lograrlo, si yo perfezco más a otro grupo? Primero, debe generar un bagaje de experiencias y de conocimientos en la tarea que realiza, que le permitan sustentar su seguridad personal en que puede desarrollarse de una forma adecuada. También es importante que se encuentre a gusto con el trabajo que realiza, si éste no le agrada debe buscar dos opciones o cambiarlo, si es posible, o encontrarle aspectos que considere agradables o interesantes. Y empezar poco a poco a ir tomando el control de

sus acciones, con responsabilidad y compromiso primero con usted y luego con la empresa donde vaya a laborar. Inclusive, es un entrenamiento que se desarrolla desde que estamos estudiando, por ejemplo, si alguien tiene que recordarnos nuestras funciones o responsabilidades o si por el contrario, sabemos qué debemos hacer y buscamos, por nosotros mismos, aún cuando sea preguntarle a otros cómo realizarlo de la mejor forma.

2. Otro punto de interés, es la forma en que nos relacionamos con los demás; si somos abiertos y amistosos, si nos gusta estar en contacto con otras personas o si por el contrario nos molestan. El perfil del emprendedor parte de mantener buenas relaciones con otras personas: valorarlas, respetarlas, preocuparse por ellas, sin embargo, lo hace en un sentido de empatía, negociación, capacidad para tolerar, comprender a los demás y motivarlos a una determinada acción, "poner-

se en los zapatos del otro"; no se trata de mostrarse conforme con todo lo que hagan y "apadrinarles" cualquier cosa pero tampoco de usar el poder coercitivo para lograr lo que interesa.

3. También es importante la fuerza de la motivación para realizar un trabajo, aún cuando éste exija un esfuerzo mayor, por ejemplo, si soy de las personas que pueden trabajar las horas que sean necesarias para sacar un determinado trabajo o lograr algo que yo quiero; si al contrario, tengo un tiempo predeterminado y si requiere más lo dejo, o si mantengo la energía mientras tenga ganas o interés y luego se acaba. Si cruzamos esto con las habilidades del emprendedor descubrimos diferentes focos de interés; primero, hablamos que el emprendedor se compromete con el logro de una meta, llámese proyecto, tarea, trabajo, etc. y no se da por vencido hasta llevarlo a su fin; el tiempo que dedica al mismo no depende de un interés aleatorio sino de obtener el resultado que requiere. Por ende, no perdería el interés al notar que dura más tiempo de lo previsto para hacerlo realidad; es el verlo "realizado" lo que le motiva y luchará hasta conseguirlo, no de una forma inflexible sino emprendedora.

Nos quedan muchos puntos por tratar y continuaremos en las próximas ediciones de En la Cima. Si tiene algún comentario o pregunta escríbanos al correo electrónico covae1@hotmail.com. Esperamos que todos nuestros artículos le sean de ayuda e interés.

