

## AUTOESTIMA Y NEGOCIOS: ¿QUÉ RELACIÓN EXISTE?

Autor: Leonel Vidal Díaz,  
Conferencista y Motivador Empresarial  
[www.LeonelVidal.com](http://www.LeonelVidal.com)

La autoestima tiene una relación directa con la decisión de tomar iniciativas personales. Emprender un negocio es una decisión que con lleva riesgos. Y el nivel de riesgo que las personas están dispuestas a asumir está directamente relacionado con su nivel de autoestima.

El hecho de asumir un riesgo o no asumirlo, tiene que ver con la confianza que el individuo tiene en sí mismo y con la forma como afrontaría un fracaso si él se llegara a presentar, o la forma como disfrutaría del éxito cuando lo logre.

Asumir el riesgo de emprender un negocio implica la responsabilidad de garantizar los propios ingresos. Es un acto de **autoresponsabilidad**, uno de los pilares de la autoestima.

Emprender un negocio es, también, asumir responsabilidades con trabajadores y con proveedores. Es decir, conlleva una exigencia ante terceros lo cual atemoriza a quien no tiene confianza acerca de sus propias capacidades.

El individuo de sana autoestima se considera a sí mismo una persona capaz de aceptar desafíos importantes, confía en su capacidad de tomar decisiones y escoger opciones. Independientemente de que esas decisiones sean erradas o acertadas; pues lo fundamental, lo verdaderamente importante no es el error o el fracaso sino el estado mental con que se afronta.

Las personas con baja autoestima tienen la tendencia a transformar un pequeño obstáculo en un enorme problema. Tienen la extraña "habilidad" de encontrar "un problema para cada solución". Con esta tendencia, pueden asegurar que su negocio siempre estará metido en dificultades.

Ahora bien, también funciona en el sentido contrario: las personas que tienen una autoestima sana confían en sus habilidades, en su capacidad de encontrar soluciones o de buscar la ayuda de otras personas cuando así se requiera.

El nivel de autoestima tiene alcances vitales en los más diversos aspectos del negocio: la calidad de relación que establece con los colaboradores, con los clientes y con proveedores, lo cual define en gran parte el éxito o el fracaso de la empresa. Establece la agilidad en la toma de decisiones; así como también establece la aceptación o resistencia al cambio.

En suma, características como autoresponsabilidad, creatividad, habilidad para interrelacionarse, claridad de metas personales y la persistencia necesaria para conseguirlas, la actitud ante los problemas que se presenten, la forma de afrontar los éxitos y los fracasos, la eficacia y el autorespeto, el gusto por el servicio y la automotivación son, entre otras, cualidades propias del individuo con autoestima sana. Son también, en altísimo porcentaje, la garantía de éxito del futuro de un negocio.

*Leonel Vidal D.  
Conferencista- Consultor Empresarial  
Motivación y Excelencia Empresarial*