

Atreverse a cambiar: Cómo despertar al emprendedor que llevamos dentro

En medio de un horizonte sombrío en cuanto al empleo y la situación económica de muchos países, la idea de ser dueños de nuestro propio destino es muy tentadora. ¿Pero cómo podemos lograrlo? No todos llevamos un emprendedor dentro que nos empuje a materializar el negocio con el que siempre habíamos soñado. Según Pino Bethancourt, profesora del IE Business School y asesora de directivos, esto no debería ser un problema, todo es cuestión de entrenamiento. En su último libro "*Toma las riendas. ¿Te atreves a cambiar?*", Bethancourt enseña, con el apoyo de ejercicios prácticos y el testimonio de emprendedores consagrados, cómo afrontar nuevos desafíos y reinventarse a pesar de los problemas que traiga la vida.

Se trata, en definitiva, de un manual práctico para ayudarnos a desarrollar nuestra parte emocional y cambiar la forma de ver el mundo. A continuación, les ofrecemos una entrevista con la autora.

Universia Knowledge@Wharton: En una época en la que mucha gente está perdiendo sus empleos, usted lanza en su libro el mensaje de que cualquiera puede emprender, todo es cuestión de entrenamiento. ¿Cuál es el primer paso que tienen que dar las personas para lanzarse a emprender? ¿Tiene que producirse algún tipo de cambio en su mentalidad?

Pino Bethencourt: El primer paso de cualquiera que quiera emprender es concretar qué producto o servicio puede ofrecer al mercado. Esta condición es necesaria pero no suficiente.

En este sentido, la definición de 'emprendedor' en el libro es más amplia, incorporando a todos aquellos que asumen riesgos en su día a día y que plasman su ambición en proyectos que juntan a otras personas alrededor de un plan de trabajo, se juegan su reputación y buscan mejorar su entorno de alguna forma.

Para emprender uno tiene que estar dispuesto a cambiar completamente su modo de ver el mundo, de pensar y de ser. Teniendo un producto o servicio que los demás están dispuestos a comprar, uno tiene que confiar en sí mismo para salir al mercado y ofrecerlo, y para negociar un precio justo por el valor que aporta. También necesita construir su confianza en el mercado de clientes, los riesgos que enfrenta y las oportunidades reales.

UK@W: ¿Qué capacidades tienen que desarrollar las personas para emprender?

Bethencourt: Creo que la principal capacidad es la de navegar sin seguridad y enfrentarse al riesgo. El emprendedor no tiene un jefe que le mande y, por ello, tiene una libertad para equivocarse que nunca le habrán dado en un empleo fijo. El emprendedor debe aprender a seguir trabajando también en los días malos, y a confiar en su plan estratégico.

Por otro lado, cada decisión que toma el emprendedor contiene el riesgo de equivocarse. Hay que aprender a vivir con el riesgo, a medirlo bien y a tenerlo siempre en el punto de mira para identificar las señales de peligro.

Estas capacidades están contenidas en la doble dimensión que defiende el libro: la confianza en sí mismo y en el futuro. El acto de emprender nuevos proyectos, asumir riesgos y correr sin un rumbo claro se apoya en ambas dimensiones. La confianza en sí mismo ayuda al emprendedor a plantearse retos mayores y riesgos

más difíciles porque piensa que puede superarlos, y se ancla en su concepto de sí mismo, en el lado intelectual, pero también en cuánto se valora, en el plano emocional. La capacidad para esforzarse, tomar iniciativas y auto-motivarse son componentes importantes de esta confianza en su propia capacidad.

La confianza en el futuro no es un optimismo simplista o soñador, sino un conocimiento claro de las oportunidades que ofrece el mercado y la elección de las mejor adaptadas al emprendedor. Tiene que ver con su percepción de los riesgos y su comprensión de su vulnerabilidad en diferentes situaciones, y se nutre de su convicción en el proyecto, como fuerza emocional clave para seguir alimentando sus ganas de trabajar.

Un tema muy importante a calibrar en el desarrollo de ambas confianzas es el efecto de contagio de las personas con las que el emprendedor interactúa. Es vital buscar amistades y alianzas con gente dinámica y optimista, y saberse proteger de los influjos menos optimistas que llegan de empresas, familiares o incluso los medios, que sabotean la fortaleza emocional del emprendedor.

UK@W: ¿Qué capacidades resultan más difíciles de aprender? ¿Y las más fáciles? ¿Por qué?

Bethencourt: Este libro está dedicado a la parte más difícil de aprender, que es precisamente la dimensión emocional. No es algo que se aprenda por leer libros ni por ver a los demás haciéndolo. Además nuestros sistemas educativos occidentales sólo nos enseñan a estudiar conocimientos técnicos. En este sentido, aprender a ser valiente sólo se consigue lanzándose a la piscina, experimentando en la piel el peligro de ahogarse, y comprobando que uno puede defenderse y salir del agua. El análisis de las experiencias pasadas nos permite así definir modos mejores de enfrentarnos a los riesgos y nos hace más atrevidos.

Si el emprendedor tiene un buen proyecto y tiene convicción, la parte más difícil está hecha. Los instrumentos se consiguen cuando uno está convencido de lo que hace, ya que la gente busca confianza y aplomo; y así es cómo llegan clientes, inversores, proveedores y colaboradores.

UK@W: Su libro es un manual práctico para que las personas desarrollen todo su talento emprendedor. ¿Cómo propone usted que se entrenen estas capacidades? ¿Sobre qué puntos hace usted hincapié?

Bethencourt: Mi libro es un manual lleno de ejercicios para facilitar la reflexión y la introspección del lector. Animo al lector a buscar experiencias reales y le doy cuestionarios y herramientas para analizar su propia actuación en dichos intentos. Hay miles de libros y páginas web que dan los conocimientos técnicos necesarios para emprender: cómo escribir el plan de negocio, cómo encontrar financiación y qué pasos hay que dar para encontrar clientes. Pero para poner en práctica todos estos consejos técnicos, el emprendedor tiene que sentir fuerza y coraje. Mi libro le enseña a construir y mantener esta fuerza a lo largo de todo el proyecto.

UK@W: ¿Cuál sería el laboratorio ideal para que las personas comiencen a desarrollar ese espíritu emprendedor: la familia, la universidad, la experiencia laboral...?

Bethencourt: Los expertos nos muestran que los ingredientes principales del espíritu emprendedor, la confianza en uno mismo y la confianza en el futuro, se aprenden en los primeros años de vida y en el seno familiar. El primer paso para desarrollar espíritu emprendedor es que los padres eviten sobreproteger a sus

hijos, los animen a experimentar y les recompensen cuando se levantan después de haberse caído. Luego el colegio y la universidad pueden aportar ejemplos de emprendedores en charlas y cursos, y poner en marcha proyectos que enseñen a los alumnos que uno puede cambiar el mundo a su alrededor si se arriesga. Si los colegios y universidades premian a los alumnos proactivos, están entrenando una actitud de atrevimiento que sigue creciendo durante todo el recorrido profesional del alumno.

UK@W: ¿Cree que éste es un buen momento para ser emprendedor?

Bethencourt: Depende de lo que se entienda por 'buen momento'. Siempre es más cómodo elegir el camino fácil y poco arriesgado. Pero ese camino es, irónicamente, la peor trampa de todas, porque nos vuelve más frágiles y, de repente, un día se acaba sin previo aviso.

En este momento, ser emprendedor es el único camino profesional para la mayoría de nosotros. La necesidad nos empujará a todos a asumir riesgos mayores, y esto va a hacer que ser emprendedor sea mucho más fácil que antes.

Lo único bueno de esta crisis es que, gracias a ella, todos vamos a aprender a emprender más, y así nos pareceremos a los personajes de AVATAR (la última película de James Cameron, en la que indígenas de un planeta se enfrentan a invasores de la Tierra mucho más avanzados tecnológicamente), que tanto nos han inspirado en su forma de vida, llena de riesgo, pero también llena de recompensa.