

Cómo emprendedor, ¿qué personajes asumes y que consejeros tienes?

Artículo publicado en la sección “observatorio” de la web de la revista “emprendedores”

José Pedro García

Copyright: El contenido de este artículo correspondiente a textos, recursos y diseño puede ser copiado, reproducido o distribuido libremente, siempre que se cite al autor y la fuente de procedencia del material
Protegido por la licencia “Creative Commons Attribution License”: <http://creativecommons.org/licenses/by/2.1/es/>

Hace ya tiempo que el ser emprendedor se ha convertido, por lo menos de cara a la galería, en una virtud. Pero, ¿se es emprendedor todo el tiempo? En otros momentos, ¿hay dudas, titubeos, e incluso nos atrevemos a pensar que valemos para esto? ¿estoy siendo yo mismo en mi negocio?

Quiero contarte algo. Es muy importante saber que todos asumimos unos personajes, unos roles, según los cuales nos comportamos. Posiblemente yo no actúe igual con clientes y con proveedores, y dentro del ámbito de los clientes me comporte distinto en función de la empresa que representa la persona que tengo delante.

Por lo tanto, siempre estamos jugando a ser personajes en función del entorno y las circunstancias. El problema aparece cuando me creo que ese personaje soy yo: por ejemplo, me he acostumbrado a bajar los precios rápidamente a los clientes en la creencia de que así será más fácil captarlos. Estoy jugando en este caso a un personaje contemporizador, que normalmente se siente en inferioridad frente al cliente y cree que éste le hace un favor.

Por otra parte, el personaje que interpreto con los proveedores es de “duro negociador”, y luego, con mi socio, soy políticamente correcto y me callo más cosas de la cuenta. Estos son apenas 3 ejemplos de los miles de personajes a los que jugamos continuamente.

Pero atención: la clave de este asunto es que cuando tomamos conciencia de estos roles, **PODEMOS ELEGIR** seguir desempeñándolos, modificarlos o cambiarlos por otros.

Una estrategia a seguir es escoger lo bueno de cada uno y utilizarlo donde, como y con quien queramos. Lo más importante es que el personaje que decidas desempeñar, se uno que te facilite alcanzar tus objetivos, y que te potencie. Recuerda: no dejas de ser tú, sino que utilizas tus recursos (o diversas caras) de una manera eficiente.

Y muy vinculado a este ámbito, se halla el tema de **LOS CONSEJEROS**. ¿alguna vez te has preguntado qué hubiera hecho en tu lugar alguien muy bueno en lo suyo, o a quien admiras?. Pues esto, ni más ni menos, es utilizar un consejero.

Al final, se trata de actuar “como sí” fueras esa persona. Esto te permite disociarte de las emociones que te impiden habitualmente actuar con todo tu potencial (sobre todo el

miedo), y jugar a personajes con cualidades que tú ya tienes pero que no te atreves a sacar.

¿Qué te invito a hacer? Te invito a que elijas una persona o personaje al que admires, o que consideres muy bueno en algo (puede pertenecer a tu entorno, al mundo, a la historia, a la ficción...) y pregúntale cuando tengas dudas o necesites consejo. Te sorprenderás del resultado.

Lo importante es que le dejes hablar en tu mente. Date permiso para no enjuiciar el ejercicio, y hazlo. Incluso puedes tener varios consejeros en función de los temas o áreas de tu empresa o de la vida. Y a pesar de que pueda parecer que estoy un poco “tocado del ala”, te confesaré que tengo dos muy buenos consejeros: Leonardo da Vinci y Richard Branson, que ya me han sacado varias veces las castañas del fuego, y me han hecho ver oportunidades donde antes solo había problemas

Imagínate; con estos dos consejeros, ¿cómo me va a ir mal?