



WORKHARD



Versión #quédateencasa#

Una recopilación de los artículos publicados
en mi Blog

GABRIEL MARTÍNEZ



ESTOY CONTIGO...TODO MI ANIMO

Momentos difíciles. Momentos complicados. Momentos confusos. Momentos inciertos.

No. No es momento de dar nuestra opinión sobre todo esto que estamos pasando.

Nos quedamos en casa. Y lo estamos cumpliendo.

Y ya que nos toca asumir esa obligación, pues la vamos a pasar de la mejor forma posible. Aprovechemos estos momentos para mejorar (aún más)

Y cuando nos demos cuenta, esto habrá pasado, y lo mejor de todo, es que seremos mejores. Animo a todos.

Gabriel Martínez

MENTOR DE EMPRENDEDORES
Y EMPRESARIOS



HISTORIAS

INFOGRAFIAS

EMPRESAS

TU

TU



PARA TENER EXITO, HAY QUE TRABAJAR MENOS

Te dejo aquí uno de mis cuentos favoritos relativo al éxito y al trabajo duro...

"Phil, un rico empresario de New York, se fue a pasar una semana de vacaciones a una playa de Costa Rica. El primer día de sus vacaciones, quedó impresionado por la calidad y el sabor de un exótico pescado que compró a un pescador lugareño. Al día siguiente, se encontró con el pescador en el muelle, pero éste ya había vendido todas sus capturas. Phil descubrió que el pescador conocía un caladero secreto donde el pescado era abundante y de gran calidad. Sin embargo, sólo pescaba 5 piezas al día. Phil preguntó a Manuel, el pescador, por qué no permanecía más tiempo en el mar para capturar más pescado.

-Señor- dijo Manuel, me levanto a las 10 de la mañana, juego con mis hijos, salgo a pescar un par de horas...Por la tarde, duermo una siesta de 2 horas, luego ceno tranquilamente con mi familia y por la noche, voy al pueblo a beber vino, tocar la guitarra y cantar con mis amigos...

-Debería usted capturar más pescado,- dijo Phil...Así usted conseguiría un próspero futuro. Mire usted, yo soy un gran hombre

TU | WORD | #QUEDATEENCASA#

(CONTINUACIÓN)

de negocios de New York y le puedo ayudar a tener más éxito en la vida. Tengo varios postgrados en administración de empresas de Harvard y una gran experiencia en negocios y marketing.

Verá-continuó Phil, usted tiene que asegurarse un futuro, y para eso, tiene que levantarse temprano, pescar más horas y también por la tarde. Ya verá como en poco tiempo, con ese dinero de más, podrá comprar una barca más grande, y en 4 años, tener más barcas para alquilar. Y en 4 años, montar una fábrica de conservas y poseer su propia marca de pescados. Y en 5 años, podría marcharse a New York o San Francisco y tener a trabajadores para que dirigiesen su fábrica mientras usted comercializa sus productos. Ya le digo, si trabaja duro, en 15 o veinte años, se hará usted multimillonaria. Y ya no tendrá que trabajar ni un sólo día durante el resto de su vida...

Manuel, perplejo, preguntó: ¿Y qué haré entonces, señor? A lo que Phil respondió de forma entusiasta: -Entonces, podrá mudarse a un pueblecito de un país tranquilo, con mar, donde podrá quedarse en la cama hasta tarde todos los días, jugar con los niños del pueblo, dormir la siesta por la tarde, cenar tranquilamente, y tocar la guitarra, cantar y beber vino con sus amigos cada noche".



LA ACTITUD CANGREJIL

¿Has escuchado alguna vez el cuento de los cangrejos atrapados en un cubo? Si no lo conoces, aquí lo tienes: "Cuando un cangrejo va trepando por la pared de la cubeta para alcanzar su libertad, los otros cangrejos lo jalan para evitar que salga, quedando manifiesta así la envidia de los demás cangrejos que no han podido trepar. Y así piensan y obran muchas personas.

Prefieren mantener abajo a otros en lugar de ayudarlos. Lo cierto es que la envidia proviene de la creencia de que vivimos en escasez y que cuando alguien alcanza la cima, ese espacio quedará ocupado y, en vista de que creemos que hay "pocas cimas", entonces asumimos -en forma consciente o inconsciente- que yano nos tocará nada a nosotros. Lo mismo sucede con posiciones de liderazgo, en la política, en los negocios o a la hora de conquistar a una pareja: pensamos que hay pocas posiciones de liderazgo en la política, pocas posiciones de liderazgo en los negocios y pocas mujeres bellas u hombres apuestos como los que buscamos. Esta es una visión de escasez y no de abundancia, ergo la envidia." Contenido en el libro "INTELIGENCIA ESPIRITUAL PARA LÍDERES", de Ricardo Perret



EL EFECTO WALLEDA: EL EQUILIBRISTA QUE TUVO MIEDO A FALLAR

Seguramente, no te suene el nombre de Karl Wallenda. ¿Qué quién es este personaje? Pues un conocido equilibrista que murió en 1978 al caerse de la cuerda floja en una exhibición. Y pensarás, vale, una lástima, pero ¿qué tiene de peculiar este accidente? Que este equilibrista se cayera del alambre, tiene un mensaje que no deberías de pasar por alto. Wallenda era un gran equilibrista, muy famoso, que hacía arriesgadas acrobacias en la cuerda floja, y en muchas ocasiones, sin red. Y ese año, en una exhibición en San Juan de Puerto Rico, se cayó..

En los días posteriores a su muerte, su mujer declaró que en los últimos meses, su marido pensaba continuamente en una posible caída, que esa era la más peligrosa de sus hazañas y que además, se dedicaba a revisar personalmente la instalación de los cables por donde cruzaría el día de su fatal desgracia, algo que antes nunca había hecho ni se había preocupado de hacer.

Para su esposa, Karl Wallenda había destinado todas sus energías a no caerse del alambre ,mucho más que en caminar sobre la cuerda. Dejó de centrar sus esfuerzos en cruzar la cuerda y se enfocó en no caerse. Y entonces, se cayó... ¿Y qué lección se saca

de este lamentable suceso? El 'efecto Wallenda' está presente continuamente en nuestra toma de decisiones. Las cosas no las hacemos para que nos salgan bien, ya que hemos adoptado la actitud de hacerlas de forma que no nos salgan mal.

Actuamos para no caernos de la cuerda. Al tomar una decisión o realizar una acción, si centramos nuestra preocupación en los problemas, amenazas, en el posible fracaso, perdemos la concentración y la energía que deberíamos de utilizar para ejecutar el proceso como deseábamos hacerlo.



TODO ES CUESTION DE PERSPECTIVA

Hay una leyenda que dice así: "Hace un buen par de años cuando viajaba por el mundo, hice una para da en Bali, Indonesia. Cuando estuve allí, me encontraba viviendo una pequeña isla en la cual podía ir a bucear y pescar entre unos corales maravillosos e interactuar con los habitantes de la isla. Yo llegue a este lugar poco tiempo después de que un gran Tsunami había golpeado parte del país y había demolido ciertas partes de este.

En uno de estos lugares en los cuales el Tsunami había arrasado con prácticamente todo vivía una mujer, la cual había perdido absolutamente todo; perdió a su esposo, sus hijos, sus padres y todas sus posesiones. Sintiendo gran dolor, esta mujer deambulaba por el pueblo queriendo no sentir más dolor, sin embargo, ella no podía dejar de sentirse miserable.

Un día de estos ella fue a donde el chamán del pueblo y le dijo: "Chamán, por favor ayúdeme, tengo tanto dolor en mi vida, he perdido todo lo que tenía y amaba. He sufrido tanto; ¿existe algo que pueda hacer para eliminar este dolor de mi vida?" El chamán le respondió: "Mi querida mujer, claro que existe una posibilidad. Sin embargo, voy a necesitar que me traigas algo con el fin de poder ayudarte. Necesito que encuentres una semilla de mostaza de un

hogar que no conozca el dolor y la traigas a mí. Esta la usare para hacer una pócima que eliminará el dolor de tu vida". Después de haber escuchado esto, la mujer salió de aquel lugar y se hizo a la búsqueda de dicha semilla. Ella recorrió todo su pueblo preguntando a cada una de las personas que encontraba en el camino si ellos tenían una semilla de mostaza y si no conocían dolor alguno. Sin embargo, cada persona contaba siempre una historia de dolor en su vida, por lo que lastimosamente no podían ayudarla. Esta mujer viajó entre islas, busco a las personas a más ricas de cada ciudad y aunque estos tenían muchas cosas y se encontraban en una situación mejor a muchas personas alrededor de ellos, todos de una u otra manera habían sufrido algo en su vida.

Con el corazón roto viajando por todo el país, ella se dio cuenta que en el camino ella encontraba siempre niños solos divagando como ella por las calles. Estos niños al igual que ella habían perdido todo en el Tsunami y ahora se encontraban en las calles sin padres o madres, sin comida y sin un futuro. Fue en este momento en el que ella tomo la decisión de hacerse cargo de estos niños y creó un orfanato en el cual estos niños pudieron encontrar una vez más un hogar. Ella se convirtió en aquello que ella quería para sí misma. Ella se transformó en la semilla de



(CONTINUACIÓN)

mostaza que transformó el dolor de muchas personas en alegría, en una nueva oportunidad" Como verás, todo es cuestión de perspectiva... No sé si esta historia es verdad o no, tampoco importa. La idea aquí es aprender a ver las cosas desde una perspectiva distinta con el fin de transformar nuestra vida.



ZAPATILLAS DE DEPORTE, LLUVIA, AGUJETAS Y EMPRENDER

El año que viene empiezo a hacer deporte. El año que viene empiezo ya con mi proyecto. Y sí, empieza el año y tú motivado con lo que te has propuesto. Y comienzas a levantarte temprano para correr. Y te pones las flamantes deportivas que te has comprado, la estupenda ropa deportiva de marca que no te queda como un guante, todo hay que decirlo, pero que es chula, sí. Y sales a la calle a comértela, literalmente...Y tras cumplir con la ruta y el tiempo que te habías marcado, llegas a casa echando casi el bofe, pero contento porque has empezado a hacer deporte. Tal y como te propusiste. Genial.

Y llega el día siguiente. Suena el despertador y otra vez a correr. Y te das cuenta que casi no lo puedes apagar, porque tienes agujetas hasta en las agujetas. Pero te levantas, te vistes con esfuerzo y otra vez a la calle, a comértela de nuevo. Eso sí, hoy como no te puedes mover, vas más suave, y estás menos tiempo. Llegas a casa más machacado que ayer, pero bueno, el deporte es así...

Y otro día. Agujetas hasta en las agujetas de las agujetas. Suena el despertador...Lo apagas, y vaya, te quedas otros 10 minutos más en la cama...Y ves tus flamantes zapatillas esperándote y apartas la

mirada. Te levantas, te vistes y vuelves a salir a la calle. Pero con menos ganas de comértela hoy.. Hoy solo vuelta a la manzana... Que de verdad que no puedo. Y en 5 minutos, en casa.. Y llega de nuevo la mañana. Y suena el despertador. No hoy no suena. Es sábado, y quedaste que los fines de semana ibas a descansar. Que hay que ir poco a poco.

Y tras un fin de semana de excesos, vuelve a sonar el despertador el lunes. Y lo apagas. Te duelen todavía las agujetas y además, es lunes y está lloviendo. Media vuelta, a seguir durmiendo y dices que mañana vuelves a correr... Martes. Suena el despertador. Te asomas a la ventana, y sí, continúa lloviendo y además, hay niebla. Mañana sin falta...

Y suena el despertador. Y sigue lloviendo. Y sí, te levantas, pero no para correr. Has quedado temprano con tu socio para revisar vuestro proyecto empresarial y eso no puede pasar de hoy, que ya lleva tiempo atrasado. Y dejas de bajar a correr. Porque te dices que no te da la vida para tanto, y que eso del deporte está muy bien, que no es para ti. Que cuando llegue el buen tiempo, y antes de verano, vuelves. Y coges tus flamantes zapatillas nuevas y las guardas en su caja...Hasta otra

Y además de empezar a hacer deporte a primeros de años, también te propusiste empezar ya con tu proyecto empresarial. No estaba perfecto aún, y ahora que crees que ya lo está, porque si no estaba perfecto (al igual que tener unas perfectas zapatillas para correr), era una tontería empezar... Y esa mañana, en la que sigue lloviendo, y en la que has dejado uno de tus propósitos para el nuevo año, por fin quedas con tu socio para comenzar sí o sí tu aventura empresarial, que ya tocaba y no se podía dejar atrasar más. Y al menos este propósito lo tienes que cumplir. Que no pase como hacer deporte...

Y con una motivación que no te cabe en el pecho, a la semana ya tenéis abierto vuestro negocio. Por fin... Y deja de llover. Y pasan los meses y sigues motivado y contento con tu nuevo proyecto... Pero los números positivos no salen, aunque eso ya os lo advertía vuestro flamante plan de empresa. Y eso que ya lo sabíais...

Y un día, en el que vuelve a llover, tu socio te dice que no aguanta más, que lo deja. Que no puede estar así más tiempo, y que se va a buscar otra cosa, que esto de no ganar no es lo suyo. Que él montó el negocio contigo para ganar, pero para estar así como que no...

Y sigue lloviendo. Y te quedas sólo, ya con menos motivación y con la sensación de que tal vez, emprender no era para ti. Y decides dejar tu proyecto empresarial, al igual que hizo tu socio.

Y pones 'closed' en la puerta. Hasta otra... ¿Crees que la motivación para emprender es más que suficiente? No. No lo es. La motivación por sí misma no te garantiza nada. A lo mejor, estuviste en un curso de motivación empresarial, o leíste un libro sobre este tema, que te hizo lanzarte a esta nueva aventura.

No hace falta recordarte , porque ya lo has oído hasta la saciedad que, alrededor del 80% de los emprendedores, abandonan su negocio durante el primer año. ¿Qué paso en ese caso? ¿Perdieron la motivación? ¿Esa motivación les duró hasta que les llegó el primer problema o hasta que vieron que su idea no era tan buena como ellos creían?

La motivación claro que es necesaria para iniciar el emprendimiento, pero por sí sola, no. Lo ideal es una motivación con perseverancia, saber que habrá momentos complicados, pero que vas a ser capaz de afrontarlos y no darte por vencido a las primeras de cambio...Aunque llueva y tengas agujetas...

INFOGRAFIAS



7 PATRONES DE PENSAMIENTO QUE TE ESTAN AMARGANDO LA VIDA

(Y no te estás dando cuenta. O sí...)

Comprueba si tienes alguno o algunos e intenta eliminarlos...
Verás lo que ocurre...

LEES LA MENTE

Crees a ciencia cierta lo que otra persona está pensando de ti, y no tienes ninguna evidencia de que esto sea verdad. Y haces suposiciones acerca de los demás, lo que hace que tengas conclusiones apresuradas. (Ej: "Mi jefe cree que soy un estúpido")

TE PONEN LAS CATASTROFES...

Creas un drama de una situación cuando estás ansioso y casi nunca el problema es tan grave. (Ej: Si haces algo mal en el trabajo, ya piensas en el despido. O si no te contestan rápido al Whatsapp, te crees que se han enfadado contigo...)

ERES ADIVINO

Predices todo lo malo que puede sucederte. Y lo curioso, es que lo que piensas, la mayoría de las veces jamás ocurre: has perdido tiempo, te has atacado inútilmente de los nervios, has gastado energía. (Ej: Ya estás prediciendo que tu próxima entrevista de trabajo te va a salir de pena)

SIEMPRE NEGATIVO

Ya lo decía Van Gal... Cuando estás ansioso, te enfocas sí o sí, exclusivamente, en lo negativo de una situación sin considerar los aspectos positivos. Cambia esa visión de túnel. (Ej: "No sé que voy a hacer, no me quiere nadie")

IMAGINAS LO PEOR

Imaginas todo lo malo que puede pasar, sin tener en cuenta que en ocasiones anteriores has tenido éxito en esa misma situación. (Ej: Tienes que hacer una presentación y no paras de pensar todos los errores que vas a cometer, lo mal que saldrá,...)

GENERALIZAS

Basándote en un simple evento pasado o presente, afirmarás rotundamente que todo lo que pasará después tendrá un patrón similar. El generalizar genera un sentimiento de impotencia en nosotros. (Ej: Como tu pareja te fue infiel, dices que todas las parejas lo son)

TE ETIQUETAS Y ETIQUETAS QUE DA GUSTO....

Lo peor... No te quieres nada, y te juzgas demasiado duro. Y a los demás, también. Te defines a ti mismo y a los demás simplemente por un comportamiento negativo, y no quieres ver ni por asomo las características positivas que tienes y tienen los demás. (Ej: "Soy un fracasado, ya que he fallado varias veces")



¿COMO ALCANZAR MÁS FACILMENTE TUS METAS? 7 PASOS INFALIBLES

"Establecer metas es el primer paso para transformar lo invisible en visible" (Anthony Robbins)



1. Establece una meta que quieres lograr

Sí, tiene que ser lo más específica posible.
Algo muy concreto que quieras lograr en un aspecto de tu vida: dinero, relaciones, salud,...



2. Formula la meta positivamente

Por ejemplo, si quieres perder peso de aquí a verano, di "para junio voy a perder X kgs"
No, no vale decir "quiero tener buen cuerpo este verano" o "No me gusta estar fondón"



3. La meta tiene que depender de ti

Si quieres tener una salud mejor, no conviene decir "quiero tener buena salud por mis hijos".
Lo que te tiene que motivar vendrá de tu interior, que lo que te motive dependa de ti"



4. ¿Puedo comprobar o medir mis resultados?

Es fundamental que puedas medir tus progresos hacia tu meta.
"¿Cómo puedo saber si estoy logrando resultados?"
"¿Que haré cuando lo logre?"
"¿Qué veré, sentiré y oíré cuando llegue a mi meta?"



5. Define el contexto en el que se encuentra tu meta

Si quieres crear una empresa, tendrás que definir perfectamente dónde la quieres crear, cómo la vas a crear y con quién la vas a crear



6. Establecer los recursos necesarios

Hazte una lista de los recursos que ya tienes y de los recursos que te hacen falta para conseguir esta meta. Por ejemplo, "necesito esta habilidad para conseguir esta meta"



7. Estar de acuerdo contigo mismo en alcanzar la meta

¿Mi meta se ajusta a mi y a los aspectos de mi vida?
Si consigo mi meta, ¿qué gano o qué pierdo?
¿Qué pasará cuando la consiga?
¿Qué pasara si no la consigo?
Revisa las objeciones que te hagas

ULTIMO PASO EVIDENTE: PASA A LA ACCION





LA IMPORTANCIA DEL AMOR PARA EL EMPRENDEDOR



Emprender es estresante

El momento 'emprender' es un proceso lleno de estrés y de ansiedad. Si tu pareja te apoya, te ayudará a tener más estabilidad. Ten cuenta que hay ocasiones en las que el trabajo se hace muy difícil si no fuera gracias a que los que te quieren te apoyan en tus sueños-



Emprender es cosa de dos

La motivación de tu pareja es este proceso es imprescindible. Un emprendedor necesita más que nunca su apoyo y comprensión. Dar libertad a tu pareja para hacer lo que le gusta y ser feliz viendo eso, es amor de verdad. ¿No crees que vale la pena ayudar a tu pareja a realizarse?



Emprender es comprenderse

Es necesaria una mutua comprensión. La pareja del emprendedor debe preguntarle y escucharle, ponerse en su lugar y hacer críticas constructivas. El emprendedor tiene que valorar a su pareja y entender también su situación:

muchas veces emprender es dejar de hacer cosas en casa.



El amor ayuda a tu emprendimiento

No es ningún secreto que si estás 'in love' con tu pareja, ese estado te va a dar una mayor energía para trabajar en tu proyecto empresarial. Si tienes la confianza de tu pareja, de que no va a abandonar aunque las cosas se ponga difíciles, ya tienes mucho camino recorrido. Esa ayuda en momentos de desilusión...



Emprender y el dinero

El amor va a ayudar al emprendedor a que empiece a ordenar sus finanzas personales, con el objeto de optimizar sus escasos recursos. Y si tu proyecto tiene problemas de dinero, tendrás que asumir que esto puede tener correlación con la disminución de tu romance físico.



"EL ÉXITO QUE HE ALCANZADO SE LO DEBO A MI PRIMERA PAREJA, Y MI SEGUNDA PAREJA, A MI ÉXITO"
(EMPRENDEDOR ANÓNIMO)





¿COMO ENCONTRAR A TU CLIENTE IDEAL?

Y no tiene nada que ver con tu público objetivo

EL CLIENTE IDEAL NO ES TU PUBLICO OBJETIVO

¿Quién es tu buyer-persona?

No hay que tratar de venderle a todo el mundo

Para el buyer creamos nuestra propuesta de valor

Y no vamos a vender si al buyer-persona no le ofrecemos

lo que está buscando

¿COMO DEFINO MI BUYER-PERSONA?

Datos que tienes que tener en cuenta

Información laboral completa, sus datos demográficos perfectamente definidos,, definir su comportamiento,, saber sus preferencias personales y RRSS en las que se mueve

TENER ACTUALIZADO MI BUYER

Suele cambiar

El buyer de tu empresa cambia con el tiempo,y vas a tener que perseguirle, si no quieres perderle la pista. El mercado puede hacer que cambies de cliente ideal.

PARA DEFINIR A TU CLIENTE IDEAL

Hazte todas estas preguntas

¿Qué beneficios obtendrá mi cliente si me compra a mí?

¿Cuales son las preocupaciones fundamentales de mi cliente?

¿Por qué tu cliente no compra tu producto o servicio?

¿Qué es lo que solucionas a tu cliente?

CREAR UNA PROPUESTA DE VALOR

No te diferencias por tus precios bajos

Si defines de forma correcta tu propuesta de valor, no será necesario que recurras a los precios bajos . Si no te diferencias en nada relevante de los demás, por qué el cliente te tiene que comprar a ti?



Gabriel Martínez





4 MOTIVOS POR LOS QUE PROCASTINAMOS

PROCASTINAR: posponer o aplazar tareas, deberes y responsabilidades por otras actividades que nos resultan más gratificantes pero que son irrelevantes.

NO AFRONTAMOS LA REALIDAD



Las circunstancias no se solucionan solas

¡Si quieres solucionar problemas, tendrás que ponerte manos a la obra. Sin hacer ningún esfuerzo, las cosas no van a pasar como tú deseas. Así que ya lo sabes. ¡Acción!

NO SOPORTAMOS EQUIVOCARNOS



Si no tomas decisiones, las cosas no mejorarán

No decidir las empeora. Cuanto más tiempo estés sin decidir, más hará que aumente la situación problemática que queremos solucionar. Si pospones demasiado tu decisión, más dudas te va a generar. Las decisiones perfectas no existen

NO DEJAMOS DE PONERNOS EXCUSAS



El miedo puede con nosotros

Ahora no es el mejor momento...NO tengo tiempo actualmente para eso...Y tampoco dinero...Que soy demasiado joven o viejo. más y más excusas...

Y mientras tanto, tu autoestima va bajando...

NO ESTAMOS MOTIVADOS



No tenemos definido nuestro objetivo

Si no tenemos un objetivo claro, iremos a la deriva. Y sobre todo, hay que poner una fecha a ese objetivo, si no queremos eternizarnos. Y si es un objetivo complicado, divídelo en pequeños pasos.



¿POR QUÉ MUCHOS EMPRENDEDORES (Y EMPRESARIOS) SE DAN POR VENCIDOS?

6 CAUSAS POSIBLES

1

ESPERAR RESULTADOS RAPIDOS

Estamos en una época de las cosas inmediatas...La paciencia ha perdido fuerza...

2

NO CREES EN TI

A la mínima, dejas de creerte capaz..No eres suficiente.

3

LOS MIEDOS TE PUEDEN

Ese maldito miedo al fracaso...Y sobre todo, a lo que piensen de tí si fracasas...

Y también miedo al éxito...Si tengo éxito, lo mismo me tengo que sentir culpable por tenerlo...

El miedo al cambio...

4

TE QUEDAS ATRAPADO...

No superas tu pasado...

Y tampoco tus errores...¿Te cuesta perdonarte, eh?

Eso hace que renuncies a tu poderío y te centres en tus debilidades...

5

TU EGO TE DOMINA

Piensas que eres el centro del mundo, que todo gira a tu tu alrededor...Y no...

Y sientes lástima de ti mismo...Crees que eres el único que tienes problemas en el mundo mundial...Y no

6

HACERLO TODO DURO...

Te dejas la vida por el trabajo...El pan con el sudor de tu frente...Y te hace sentir lástima de tí mismo...

Te juzgas demasiado duro...Lógico. Hay que hacerlo todo duro.

EMPRESA



SI TE VENDES POR DINERO, TE DEJARAN POR DINERO

Así de fácil. ¿No tienes muy claro cómo vender tu producto o servicio? Es probable, que si estás empezando con tu empresa, la necesidad de conseguir ingresos rápidos sea uno de tus objetivos prioritarios.

Muchos nuevos emprendedores eligen el camino de los 'precios bajos' para comenzar a vender sus productos. Soy nuevo en el mercado, no me conoce nadie, y si no tengo unos precios competitivos, no me van a comprar. Y optan por la política de los 'precios bajos'. Y sí, es probable que comiences a vender, pero que también te metas en una dinámica de 'low cost' de la que luego te va a costar salir.

Esto no tiene que ver con que lances ofertas promocionales con un precio bajo en momento puntuales. Se trata de que no hagas del precio bajo tu principal marca de identidad. Si desde el primer momento, tú mismo no das valor a lo que haces, ¿entonces quién te lo va a dar?. ¿Que prefieres vender? ¿Marca? ¿Precio? ¿Una marca basada en el precio? ¿Cómo quieres que te conozca el mercado? ¿O no lo tienes muy claro?

Si entras en la 'guerra del low cost', es probable que pierdas. En este mundo, hay miles de competidores que hacen lo mismo que

(CONTINUACIÓN)

tú, sí, lo mismo, a un precio bajo. ¿Cómo vas a competir en este mundo? ¿Lo sabes? Porque vender bajando aún más el precio, poniéndolo más bajo aún que alguien que lo tenga ya bajo de por sí, no creo que sea la mejor estrategia incluso para mantener tu negocio.

Al entrar en esta competición, si vas a vender por precio, te vas a convertir en una 'simple marca blanca'. Y ya sabes lo que es. Una empresa o negocio más dentro del sector, nada más que eso. Sin una personalidad definida, nada más que 'más barato' que los otros. Y siempre habrá alguien más barato que tú...

Y te quedarás en tierra de nadie dentro de la franja de los precios bajos. Salvo que elijas bajar aún más tu precio... Una vez más... Y el cliente te elegirá al azar, como podía haber elegido a otro con un precio bajo similar al tuyo... Si vendes por precio, el cliente te dejará por precio.

Para intentar competir con éxito dentro de tu mercado o sector, lo más importante es la especialización y diferenciarse del resto. Nada más. Y que el cliente perciba que le vas a solucionar su problema. Y en ese caso, el precio no va a importar demasiado...



ENSEÑAME LA PASTA PARA EMPRENDER

¿Cuánto de acuerdo estás con que si no tienes dinero, no puedes plantearte emprender? Si estás de acuerdo, sigue leyendo, y si no lo estás, mejor, pero puedes seguir leyendo también.

Existe la creencia extendida de que para emprender, hace falta dinero. Bueno, no es del todo cierto, y esa creencia reside sobre todo en futuros emprendedores que no se deciden a empezar, y ponen el 'dinero' como una excusa (una más), para iniciar su aventura empresarial de una vez por todas.

Si te pregunto ahora mismo cuánto dinero necesitas para emprender, ¿sabrías decirlo de forma sincera? No vale tirar a lo alto, es decir, añadir a lo que necesitas un colchón de seguridad para ir tirando de ahí. ¿Lo sabes?. En casi todas las ocasiones, no se necesita demasiado dinero. Y dirás, claro, si tengo 100.000 euros, pues es más sencillo.

Depende. Imagina que tienes ese dinero para iniciar un negocio, y sin tener demasiado clara tu idea, empiezas a comprar para tu proyecto un ordenador último modelo, un mobiliario de diseño y demás cosas que no son imprescindibles para empezar. Pero

quieres tenerlo todo a la última, eso sí, sin tener tu idea demasiado definida. En este caso, el tener el dinero puede llevarte a malgastarlo en necesidades secundarias que no necesitas inicialmente. Puede ser, ¿no?

A lo mejor es más adecuado definir mejor tu idea, empezar con lo básico, y a medida que el negocio crece, ir mejorándolo en concordancia con ese crecimiento. Espero que esto no te ocurra a ti, pero no serías el primero que comenzó un negocio con un buen capital y en menos de un año tuvo que echar el cierre.

El tener suficiente dinero a la hora de iniciar tu aventura empresarial no te va a hacer porque sí un empresario exitoso. El dinero no hace al empresario.

Y si pones excusas para emprender, tal vez deberías plantearte no poner la falta de capital como excusa principal.



RECONCILIATE CON EL DINERO

¿Cómo es tu relación con el dinero? Tal vez, actualmente no esté en un buen momento. Pero puedes mejorarla. ¿Qué cómo lo haces? Escribiendo una carta al dinero. ¿Y qué sentido tiene hacerle una carta al dinero? Para el conocido coach mexicano Diego Dreyfus, el objetivo principal de hacerlo es pedirle perdón al dinero. Sí, como suena. Disculparte con él, que el dinero te perdone. ¿Disculparte por qué? Por maltratarlo, por malgastarlo, por no pensar bien sobre él.

Considera al dinero como una persona. Ponle rostro, nombre, vestimenta...Y dile como si hablaras a esa persona imaginaria, dile sinceramente todo lo que piensas de él. Habrá cosas buenas y otras malas. Y por estas últimas, pídele perdón. Dile que a partir de este momento, vas a cambiar tu relación con él. y le vas a tratar con más respeto y afecto.

La segunda parte de la carta es la mejor. Es donde tú vas a disfrutar. Una vez que te has reconciliado con él, es el momento de que le pidas que venga a ti. Pídele todo lo que quieras, sin escatimar. ¿Una casa más grande con jardín? Perfecto. ¿Un coche deportivo? Perfecto. ¿Unas vacaciones en un sitio paradisíaco? Ideal. No te pongas límite. Sueña un poco. No seas rácano

pidiendo. Que se vea alegría. Y llegamos a la tercera parte de la carta. No es que sea la más difícil de escribir, pero tal vez sea la más importante. Te has reconciliado con la 'persona-dinero', le has pedido perdón y te ha perdonado, le has pedido después todo lo que quieres que te dé y ayude a conseguir.

¿Qué tienes que hacer ahora? Tendrás que darle algo a cambio. ¿Qué le ofreces al dinero? ¿Qué le vas a dar una vez tengas lo que le has pedido? Dile sencillamente por qué crees que mereces que venga a ti. Hay muchas personas en el mundo que le piden que vaya a ellas, ¿por qué tiene que ir a tí y no a los demás? ¿Qué vas a aportar al mundo una vez que tengas dinero?

Sí, puedes pensar que hacer una carta al dinero es algo raro. Pero te garantizo que es algo liberador, te va a permitir conocer mejor al dinero y a tus relaciones con él. Te vas a sentir mejor. Pruébalo. Y lo mismo te llevas alguna agradable sorpresa...



A MAS DE 10.800 KMS DE AQUI

Y si concretamos más, esa distancia es la que hay entre Madrid yJapón...

Redondeando... Y claro, la distancia nos hace ver las cosas de manera diferente. En un artículo que he leído en este largo puente de diciembre, dedicado a la cultura laboral japonesa, hay varios aspectos que me han llamado mucho la atención. desde la distancia, claro está...

En primer lugar, un aspecto que se refiere al 'karoshi'. ¿Qué significa esto? Muerte por exceso de trabajo. Básicamente, sufrir todo tipo de problemas físicos por el exceso de trabajo. En Japón, está considerado como un problema de salud pública. Pero bueno, eso no pasa aquí en España...¿O sí?

Otro aspecto al que se refiere este artículo, es a las horas extras. Parece que el trabajador japonés intenta no irse a su casa antes de que se vaya su jefe, lo que estaría mal visto. Vale que puntualmente tengamos que hacer ese esfuerzo, pero de continuo como que no...¿O sí?

Seguimos con el 'Inemuri', que por si no lo sabes, es 'dormirse ligeramente en el puesto de trabajo'. Por lo que parece, en Japón esta costumbre está bien vista. Parece que indica que el trabajador

no ha dormido lo suficiente la noche anterior debido a que ha estado trabajando. Menos mal que eso sí que no ocurre aquí en España. ¿O sí?

Un aspecto curioso es el 'miedo a dimitir'. ¡Los empleados tienen miedo a su jefe!. En Japón, un empleado se siente mal consigo mismo si piensa abandonar su empresa. Lo normal es dedicarle la vida a una empresa, e ir escalando posiciones en la misma. Pero eso de querer irse, como que está muy feo allí...

Bueno, aquí nos llevamos por lo general, bastante bien con el jefe. Por eso en Google, si buscamos 'miedo a hablar con mi jefe en España' aparecen solamente 9.760.000 resultados. Una nimiedad...

Y ya para terminar, algo que caracteriza a la cultura laboral japonesa es que no se felicita al trabajador cuando realiza bien su trabajo. Si no se le felicita, es que lo hace bien, y si se le dice algo, es que tiene que mejorar...Y aquí hay que hablar del 'nomikai', que parece mentira que no lo sepas, es reunirse para beber después de la jornada de trabajo. Menos mal que eso no pasa aquí. ¿O sí?

Bueno, la verdad es que estamos de puente, relajados, y esto sólo pasa en Japón, a 10.800 kms de distancia...Y la distancia nos hace verlo todo de manera más objetiva...'O yasumi kudasai'



NO SIN MIS SOCIOS

Una situación muy habitual un sábado a las 4 de la mañana. Después de varias horas de copas, se te calienta el morro y a ti y a tus amigos. Y esa idea de negocio que tenías pensada, y que nadie conocía salvo tú, la decides lanzar (bueno, ni tú ni nadie decide a esas horas. Tu ego, sí) a la audiencia; “Tengo pensado montar algo, bla, bla, bla... Si os animáis...”

En ese momento, un miembro de tu grupo te responde diciéndote que sí, que le gusta la idea, y que por él, montáis la empresa. No hace falta decir que tu futuro socio conoce el mercado al que se dirige tu proyecto igual que tú, ni mejor ni peor, pero tu comentario le ha hecho reaccionar y envalentonarse.

El lunes habéis quedado para hablar de vuestra idea negocio (¡vaya, ¿no era tuya?) Pues ya ha dejado de serlo. Y acudes a la cita con tu amigo-socio con el run run del arrepentimiento por habérselo dicho. En fin... No hay vuelta atrás.

Y tras la reunión informal con tu amigo-socio, sales convencido de que menos mal que dijiste que ibas a montar una empresa, y que inevitablemente necesitabas su ayuda y la sociedad con él. Y para celebrarlo, os vais a tomar unas cañas para celebrar vuestra sociedad... A ver, criatura, ¿no te podías haber mordido la lengua en

ese momento? (bueno, es difícil, ni tú ni nadie con ese volumen de alcohol). ¿De verdad crees que necesitas un socio para crear un negocio que los dos conocéis por igual? ¿O es que lo dijiste para reafirmarte a ti mismo en tu idea, animarte a seguir adelante, o lo que es lo mismo, lo dijiste porque en el fondo eres un 'cagao de la vida'?

Apostaría a que un gran porcentaje de eso que no callaste obedece a tu miedo. Con tu nuevo socio, tu miedo a tu nueva vida, a tu emprendimiento disminuye. Sientes que tu miedo a emprender se divide, ya no serás el responsable total y único de tu fracaso. Que a lo mejor es más cómodo de digerir. Eso sí, serás la mitad de responsable en el éxito.

Por favor, no entiendas esto que estoy diciendo como que los socios no son necesarios y que no debes asociarte. No. Pero los socios son necesarios si tu trabajas en tu idea sólo, y te asocias con un socio capitalista que mete muy poco la nariz en el negocio o que conoce infinitamente mejor que tú el sector de actividad al que tú quieres acceder, o en otro caso, cubre una deficiencia en el negocio que tú no puedes cubrir.

Parece mentira que ignores una de las frases más sabias que hay en el mundo de la empresa: "A medias, ni las medias". Pues eso...



MALDITOS SOCIOS,S.A.

HUMOR SOBRE EL CONFLICTO SOCIETARIO

Al principio de los tiempos de la empresa, todo era felicidad entre los socios. Al cabo de un tiempo, todo era odio entre los socios. De lo que puedes estar casi seguro, es que si emprendes un negocio con otro socio u otros , tarde o temprano surgirán entre vosotros desavenencias, en muchos casos insalvables, y que afectarán de forma negativa a vuestra empresa. No te preocupes. Te ocurrirá sí o sí.

¿Y por qué una relación tan idílica entre dos personas termina a veces a tiros? Por varios motivos, y no todos justificables. Otros sí.

En su libro 'El Libro negro del emprendedor', Fernando Trías, afirma que la principal causa de problemas entre los socios se deriva de la premisa "yo apporto más que el otro" ."Menos mal que estoy yo, que si no es por mi, la empresa se queda sin jefe hasta las 12 del medio-día" "no se puede ir a trabajar sólo por la tarde" "Se piensa mi socio que con hacer un cliente más que yo a la semana ya se puede tocar más las narices, y yo, que estoy de sol a sol en la empresa...Eso no se me valora". Y más y más y más...

¿Te suena algo de esto?Y claro, esto hace que lo que era amor en un principio, se convierta en recelo y en animadversión mutua.

“¿Quién me mandaría a mí echarme a este de socio? Con lo a y con el socio, llegas a casa ‘destrozado’. Tu socio ha conseguido un pedazo de cliente, sí, y tú llevas sin traer uno a la empresa desde hace tiempo.

Pero claro, como trabaja menos que tú, ya llevas tiempo odiándole por eso...Y en una confesión sin precedentes a tu mujer/esposo, le dices que “elimbécildetusocio” trabaja menos que tú, y tal y tal y tal. Tu esposo/mujer, que va contigo a muerte, se lo cree.

Y desde ese día, ya has instalado en su corazón virgen empresarial el sentimiento de odio hacia el socio-enemigo...Y así un día tras otro, convirtiéndose tu mujer/esposo en tu valle de lágrimas, tu confesor y tu aliado fiel contra el socio-enemigo...Y al final, tu mujer/esposo, incluso te anima a que lo dejes, que te separes de tu socio-enemigo. Ya has conseguido que le odie tanto como tú , y por eso hasta se permite opinar en esos términos (lo mismo lo dice para que le dejes en paz, que también puede ser).. Y si el socio-enemigo hace lo mismo con su mujer/esposo que tú, pues la cosa se complica. Una empresa, 2 socios que se odian, 2 facciones que no se soportan. Estalla el conflicto...Ufff, pinta mal la cosa, eh..?

Cuando uno elige a alguien como socio, tiene que pensarlo muy bien. La gran mayoría dedica poco tiempo a la tarea de elegirlo.

No se trata de hacer el proceso más largo que un culebrón, pero al final, te das cuenta de que deberías de haber sido más cuidadoso en la elección.



LA MISIÓN: NO, NO ES LA PELÍCULA DE ROBERT DE NIRO Y JEREMY IRONS...

Si pensaste que iba a hablar de la gran película de Robert de Niro, pues lamento desilusionarte, porque para eso hay estupendos blogs de cine. ¿La misión? ¿Qué es la misión? ¿Tengo que tener yo de eso?

Cuando vas a empezar una aventura empresarial, vas a emprender, aparte de la idea y un plan, se necesita fundamentalmente algo más. Hace falta dar un sentido a lo que haces. Y eso es lo que hace el tener una misión para tu empresa. Ah, vale, que ya sabes que la misión de tu negocio es ganar dinero, tener beneficios. Siento decirte que eso no vale como misión.

Al tener para tu empresa una misión definida, esto te permite saber por qué existe, qué es lo que aporta y cómo contribuye al bien de la sociedad, para qué existe, y contestarte al por qué haces lo que haces. Porque aparte de ganar dinero, al crear un negocio, buscas algo más, ¿no?

Cuando tenemos establecida correctamente nuestra misión, nos podremos fijar ya unos objetivos. Unos objetivos sin misión se hacen muy difícil tenerlos...

(CONTINUACIÓN)

Lo mismo piensas que eso de que tu empresa tenga una misión es algo raro que tienen todas las grandes compañías. Pero las medianas también la tienen, y tú también...Aunque no la tengas escrita.

Por ejemplo, la misión de Google es "Organizar la información del mundo y hacerla universalmente accesible y útil". Y la de Coca-Cola: "Refrescar al mundo. Inspirar momentos de optimismo y felicidad. Crear valor y hacer la diferencia." Como ves, no hace falta hacer un tratado sobre la misión de la empresa. Cuanto más breve y específica, mucho mejor.

A ver, ¿cúal o cuáles crees que son los talentos únicos que tiene tu empresa? ¿Qué haces mejor que cualquier otra? ¿Qué la hace única? ¿Qué es lo que puedo ofrecer?



LA VISION DE TU EMPRESA

¿Y que es la visión de una empresa? No ha ocurrido todavía, y es la visión de tu futuro a un año, 3 años, 5 años... En definitiva, ¿qué quieres conseguir con tu empresa y dónde quieres estar?

La visión es el objetivo a donde la empresa quiere llegar, y responde a estas preguntas:

-¿Qué es lo que quiere lograr tu empresa en un futuro? -

¿Cómo desearía ser esa empresa en el futuro?

La importancia de la visión reside en que sirve para que la empresa establezca los criterios que se han de utilizar para fijar el camino a seguir. La visión no debe de ser algo ilusorio y poco realista, sino que tiene que ser una interpretación lo más real posible de cómo será la empresa en un futuro. Y lo que es muy importante, tu visión personal y tu visión profesional tendrán que ir alineadas, ya que si cada una va por su lado, es muy difícil construir así una empresa de éxito.

Para que tengas más claro qué es la visión, aquí van unas visiones de grandes compañías:

-Google: Proporcionar acceso a la información del mundo en un solo clic.

-Apple: Hacer excelentes productos y poner el foco en la innovación.

-IKEA: Mejorar la vida diaria de muchas personas.

(¿o sí?): "Tengo en mente montar algo. A ver si pasa esto o aquello y empiezo". Y no sabemos lo que tiene que pasar, qué será esto o aquello, pero que muchos proyectos se quedan en el saturado limbo. ¿Cuál es ese momento ideal que esperas para empezar tu nuevo proyecto? ¿Y si no ocurren las circunstancias óptimas y esperadas por ti para que tu idea pueda desarrollarse? Pues ya lo sabes...

Ese momento ideal esperado es desear que el momento perfecto exista, y eso, lo siento, no va a pasar...Y lo sabes... Pero claro, es mejor y más cómodo estar pensando continuamente en tener un proyecto perfecto, ya que si no, no puedes empezar. Qué es mejor eso que ponerte a hacer cosas "ahora" y ir mejorando poco a poco tu idea de negocio. Así no avanzamos mucho.

La perfección, que todo esté perfecto, nos da seguridad, cuando en el mundo empresarial la improvisación es necesaria en muchos momentos. Improvisando aprendemos, y aprendiendo, mejoramos. Nada es suficientemente perfecto, y nunca lo será.



TU ERES TUS HABITOS Y TU EMPRESA ERES TÚ

¿Crees que tienes unos hábitos y un estilo de vida saludable?
¿Te has planteado si tus hábitos actuales te ayudan a hacer crecer tu negocio.? ¿O piensas que no tienen que ver para que tu empresa funcione correctamente?

Si has contestado no a la primera pregunta y crees que tus hábitos no influyen en la marcha de tu negocio, tal vez deberías seguir leyendo. O no. Tu eliges

Tal vez no tienes un sueño reparador, o bien, duermes menos de lo que deberías habitualmente. Seguro que vas a tu empresa con una sensación rara, como de agotamiento, poca motivación y con pocas fuerzas de hacer frente como se merecen los contratiempos habituales de tu negocio. Y lo peor, es que estarás más susceptible y más proclive al enfado, y a juzgar...Por no decir que tendrás menos capacidad para pensar sobre tu empresa. El hábito del sueño, o mejor dicho, un mal hábito de sueño influye más que negativamente en ti, y por tanto, en tu negocio. Vale.

Si a ese mal hábito de sueño, le añadimos que para desayunar , antes de ir a trabajar, te tomas rápido un triste café con leche

porque llegas tarde, pues la combinación es explosiva. Falto de sueño y sin alimentarte bien. Combinación ideal para tener un día de trabajo ideal de la muerte... Y claro. A la hora de comer estás ya que no puedes, somnoliento, cansado y con una sensación de vacío en el estómago que hace que tengas un hambre atroz...Y comes más de la cuenta, aun sabiendo que tienes una importante reunión por la tarde. Y piensas, uff, quien me mandaría a mi poner esa reunión hoy, que no estoy para mucho. Solventas la reunión como puedes, aunque no recuerdas detalles importantes que te comentó tu posible cliente. Y piensas, vaya, le llamaré mañana para que me cuente aspectos que no le quedaron muy claros (o lo mismo fue a ti).

Y para animarse la cosa, surge un problema en la empresa que te obliga a quedarte hasta tarde. Y claro, ese inconveniente te impide ir al gimnasio, al que te habías apuntado hace un mes porque te lo había recomendado el médico. Pero el no ir hoy, te alivia, hasta te alegra, aunque te tengas que quedar hasta tarde en la empresa. Si estás cansado... Consigues terminar esa inoportuna tarea y antes de irte a tu casa, como un zombie te pones a revisar el catálogo de precios de los paquetes de folios, y piensas que los estas comprando muy caros y vaya, el pensar eso te da una cierta sensación de agobio.

Menudo día. Y por fin llegas a casa, agotado, y tus hijos ya se han acostado. Hasta lo agradeces, ya que estas tan cansado que no tienes fuerzas para nada. Cenas una cerveza y unas alitas de pollo precocinadas, y ya, deseando descansar, te sientas en tu sillón, a ver lo que ocurre en tus redes sociales, mientras piensas en lo que pagas de más por el paquete de folios, hasta que te quedas dormido...y te despiertas a las tantas...para irte a la cama...Mañana será otro día, ¿igual? Comida, horario, sueño, deporte, mala administración del tiempo son hábitos que afectan indiscutiblemente a tu salud física, emocional y por ende, a tu rendimiento laboral... Y cambiarlos, depende de ti. Tu salud y tu empresa (y tu familia), te estarán muy agradecidos. Tú eliges.



EL VALOR DE TU PRODUCTO

A la hora de vender tu producto o tu servicio, deberías plantearte qué valor da a tu posible cliente. ¿Qué le aporta o le soluciona? Lo sabes, ¿no? ¿O no lo tienes muy claro? Si no lo tienes aún demasiado claro, aquí tienes unos breves consejos que deberías tener en cuenta a la hora de vender tu producto o servicio:

1. ¿Sabes quién es tu cliente ideal? O para tí, ¿tu cliente ideal son todos? Debes de enfocarte en tu cliente ideal, específico. Tu cliente ideal no es todo el mundo, aunque puedan pagar por tu producto o servicio.

2. ¿Conoces la necesidad de tu cliente? Ten en cuenta que al cliente le das igual tú, tu negocio. Lo que quiere es que le soluciones su problema. Lo que vendes es la solución. Nada más. Tenlo claro

3. ¿Podrías responder en dos líneas como máximo qué es lo que aporta tu producto o servicio al cliente?

4. ¿Sé cómo mi producto o servicio ayuda a mi cliente? ¿Cómo lo hace?

5. Tu producto o servicio no aporta nada nuevo. Eres 'una marca

blanca', al fin y al cabo. Sin personalidad. ¿Y si no aportas nada nuevo, por qué te tiene que elegir el cliente a ti? ¿Tal vez porque eres más simpático y atractivo que tus competidores? Por eso sólo, no...Más simpático y más atractivo que tú siempre habrá algunos más.

6. Vendes tu producto o servicio a un precio bajo. Si vendes centrándote en el precio, el cliente sólo te comprará por eso, y no porque le des valor. Para tu cliente, eres un precio. Y cuando no lo esperes, te dejará por precio. No lo dudes.

TU



MIEDOS A LA HORA DE EMPRENDER

Dentro del miedo al fracaso y al éxito a la hora de emprender, podemos incluir otra larga lista de miedos. Eso sí, lo mejor es que cuando leas la lista sientas que tienes muy pocos o ninguno.

Aquí la tienes:

1. Miedo a defraudar a todos aquellos que han confiado en tí. Si confiaron en ti en su momento, seguirán (o deberían seguir haciéndolo) aunque tu negocio no tenga éxito.

2. Miedo a comprometer nuestro dinero personal. Es cierto que al principio, puedes poner de tu bolsillo dinero para que el negocio comience a funcionar. Pero si continuas haciéndolo pasado ya un tiempo, deberías replanteártelo.

3. Miedo a un mundo desconocido. Lo típico. Salir de la zona confortable nos produce incomodidad, inseguridad...Pero tal vez deberías de tener más miedo a quedarte como estás si no sales...

4. Miedo a las deudas y a no poder pagarlas. Esto, unido al miedo de no tener los suficientes clientes para mantener la empresa.

(CONTINUACIÓN)

5. Miedo a hablar en público. Tal vez, uno de los mayores miedos de cualquier persona. Sin hablar bien delante de la gente, vas a vender menos. Seguro.

6. Miedo a no tener estabilidad. Es cierto que en muchas ocasiones, el emprendedor vive en el filo de la inestabilidad. Pero vamos, cualquier trabajador también lo está.

7. Miedo a ser un 'commodity', es decir, a que tu valor o servicio sea uno más dentro del mercado y no se diferencie del resto de la competencia. Que sea uno más

8. Miedo a no saber vender, negociar, a no conseguir explicar correctamente tu producto al mercado. Y también a no elegir bien tu nicho de mercado...

9. Miedo a equivocarse (?).....

10. Miedo a emprender solo, a quedar mal con los socios,... Y así una larga lista. ¿Te sientes identificado con alguno o con algunos de estos miedos?



¿DE QUE TIENES MIEDO?

A la hora de emprender un nuevo negocio, la emoción del miedo se instala a nuestro lado y en muchas ocasiones, se convierte en una sombra que nos acompañará en toda la andadura empresarial.

¿Qué miedo más intenso tienes o has tenido cuando has comenzado un proyecto empresarial? ¿Miedo al fracaso?. Muy probable. Aunque también, y a veces no lo admitimos, tenemos miedo al éxito, a triunfar. Es obvio que uno comienza una aventura empresarial con la creencia de que esa idea funcionará bien, pero claro, también podría ir mal o no ir como tú pensaste en su momento.

Pasa un tiempo y ves que tu negocio va cuesta abajo. Vale. ¿Ha fracasado entonces tu idea? Tu idea seguramente era buena, pero no hiciste las acciones correctas que requería. Y decides cerrar. No es un fracaso, o no debes verlo así. Esta experiencia te va a ayudar a que la siguiente la organices mejor. Tendrás que analizar por qué no funcionó, y renovar tu plan y volver a intentarlo.

Deja de lado tu ego, tu diálogo interno que te hará ver esto como un fracaso, no te preocupes por las opiniones de los demás. El fallo, las malas experiencias y el error es algo natural en el

mundo empresarial. No pasa nada. Tienes que tener en cuenta que el mayor fracaso es quedarse quieto, no hacer nada y ver que la vida pasa delante de ti. Cada experiencia tiene una parte positiva y negativa, y si crees que el cerrar tu negocio ha sido negativa, no dudes que también contiene una parte positiva, aunque no quieras verla y te cueste encontrarla en ese momento. Verás que paradójicamente, tu autoconfianza se va a reforzar, porque te darás cuenta que lo peor que podías esperar, el fracaso, no eran tan temible y malo como pensabas.

Y también, por qué no, puedes tener miedo a triunfar, a tener éxito, a que tu negocio 'se salga' literalmente, y te sientas ¿culpable? ante los demás por haber conseguido triunfar. Esto ocurre más de lo que crees: comienzas tu aventura empresarial, va funcionando más o menos, cubres gastos, pero no logras despegar. Aún así, te sientes cómodo haciendo lo que haces, porque ese miedo al éxito hace que no des ese salto, que subas a un nivel superior. Pero no lo das. Porque estás a gusto donde estás. Te encuentras seguro. Pues que sepas que si quieres éxito, este no va a llegar a ti sin riesgo y por creerte el más listo de la clase y que trabajar más duro no te va a llevar a ese éxito. Te instalas en la comodidad, en la seguridad, en la vida tranquila, y tu negocio se estanca. Pudo crecer más, pero tú no quisiste que avanzara... Miedo, miedo, miedo...uuuuuuuuuu



MIEDO AL FRACASO

Está demostrado que uno de los principales obstáculos para conseguir el éxito es el miedo a fracasar. Entendemos, de forma equivocada, que el fracaso es una evaluación exacta de nuestro valor. Y claro, todos los fracasos anteriores que tuvimos en el pasado los tenemos ahí, muy presentes, recordándonos ese 'dolor emocional' que tuvimos en esa experiencia

El fracaso no es algo horrible. Pero lo vemos así porque enlazamos nuestro 'fracasado esfuerzo' con nuestra autoestima. Nosotros somos nuestra tarea, cuando eso no es así: "He fracasado en esto, pues entonces soy un fracasado". Podemos fallar en una actividad o proyecto en particular, pero no por fallar en 'esa actividad o proyecto' somos fracasados. Claro, como ya hemos fallado en una cosa, ya somos un fracaso como persona...

El fracaso, el error,...más que verlos como evidencias de la experimentación y el crecimiento, los vemos como algo de lo que nos tenemos que avergonzar. Y esto hace que cada vez estemos menos dispuestos a intentar hacer cosas: "Como falle, seré un auténtico tonto"...

Al pensar así, nos implicamos menos en la tarea, considerando que es menos humillante fallar así que si fallamos implicándonos totalmente. el fracaso a la humillación. El miedo a la humillación

obstaculiza nuestra capacidad de crear un fuerte compromiso con nuestras iniciativas elegidas, la grandes y las pequeñas. En la base del miedo al fracaso, está la humillación. Y el fracaso no es la humillación, salvo que lo entendamos así nosotros. Y lo que tenemos que hacer para eliminar o reducir nuestro miedo al fracaso es unir fracaso a autoestima.

El fracaso es un escalón hacia al éxito, y no una losa que nos entierra. ¿Te parece sorprendente que aunque queramos el éxito, nuestra primera preocupación es no fallar. Aquí puedes ver un artículo de mi Blog dedicado a esta cuestión, 'El Efecto Wallenda', el equilibrista que tuvo miedo a equivocarse



MIEDO AL EXITO

El éxito tiene su lado bueno y su lado malo. Una parte inconsciente de muchos de nosotros no desea el éxito, debido a que consideramos que lo conseguimos, esto hará que tengamos más responsabilidades y más preocupaciones. Por eso , intentamos preservarnos de estas consecuencias negativas del éxito.

¿No has pensado en algún momento de tu vida que quizás no mereces realmente el éxito? Este pensamiento viene de una baja autoestima y está relacionado con sentimientos de culpa: no nos consideramos dignos de la felicidad y la satisfacción que vienen de nuestros logros personales.

Este tipo de actitud proviene de sensaciones/sentimientos de baja autoestima, y está con frecuencia relacionado con sentimientos de culpa. Nos decimos que no somos dignos de la felicidad y satisfacción que vienen de los logros personales. Autosabotaje...

También, seguro que has pensado que "si tienes éxito, la gente será más crítica contigo". Lo que hace que temamos al éxito debido a la atención que va con él. Esa presión para estar a la altura del éxito...Ya has visto que muchos cantantes, novelistas,

deportistas dicen "Es difícil estar a la altura de esto que he logrado. Todos esperan que lo siguiente que haga sea igual de espectacular, grande o mejor". Esta forma de pensar genera un enorme pánico, y un bloqueo enorme de creatividad, productividad,...

Otra creencia que reafirma nuestro 'miedo al éxito' es la de que "si tengo éxito, los que están cerca de mí, van a sufrir". Esto está basado en la compasión por alguien, un rasgo que la mayoría de nosotros piensa es que positivo. Presiones, responsabilidades, soledad...Imaginamos esto con productos del éxito. Y nos creamos esta película para afrontar todos los fantasmas que el éxito pudiera darnos...Generalmente estas creencias son equivocadas o exageradas. Como no queremos exponernos a problemas o sufrimiento futuros, evitamos el éxito... Dejamos de hacer muchas cosas que aumentarían nuestros logros.Creemos, de manera equivocada, que si demostramos que podemos tener éxito, porque tenemos la fuerza y determinación para ello, tenemos que explicar por qué no lo tuvimos antes. Por qué no evitamos parte del sufrimiento que hemos vivido. Esta forma de pensar es equivocada.Si hoy hacemos algo que no hicimos en el pasado, es porque hoy podemos hacerlo y antes no.

El dicho "más vale malo por conocido, que bueno por conocer" refleja perfectamente esta situación.



MIEDO AL RECHAZO

¿A quién no le gusta gustar? Todos tenemos nuestra necesidad de aprobación... Ese miedo a perder favor, preferencia, aprobación de amigos, familia, jefes, compañeros de trabajo o la sociedad en general es un gran impedimento para conseguir todos nuestros objetivos.

El 'miedo al rechazo' no lo vemos como un miedo. Lo vemos como el deseo de ser 'agradable': satisfacer a los demás y descuidarse a un mismo. Si no satisfago a los demás, estaré incumpliendo mi compromiso de ser agradable... El que tiene miedo al rechazo, manifestará sentimiento de culpa, ansiedad e inseguridad cuando diga cuando tenga que decir 'no' a los demás. Pero que sepas que sea miedo al rechazo de los demás, refleja nuestro 'miedo' a que nos digan también que 'no'.

Muchos de nosotros, y también muchos artistas, escritores piensan que si rechazan un trabajo suyo', ese rechazo es hacia ellos mismos. Y ese miedo al rechazo hace que intentemos evitar el rechazo a toda cosa. El rechazo daña, y la posibilidad de que nos rechacen, es angustiosa. Ese miedo hace que nos critiquemos constantemente a nosotros mismos, a nuestras elecciones y a nuestros métodos.

¿Tienes miedo al rechazo? Los juicios y las valoraciones de los

demás sobre nuestra conducta son relativos y arbitrarios. Cualquier acto, emoción o pensamiento nuestro puede ser criticado o juzgado por otras personas. ¿Podemos por tanto evitar las críticas y el rechazo de los demás? No podemos evitar que se nos juzgue, ya que no controlamos a los demás. Y ten en cuenta, que constantemente nosotros también valoramos, a nosotros y a los demás. Pero, estas opiniones son simples opiniones, no dictámenes imperativos sobre nosotros o sobre los demás.

Las opiniones de los otros pueden hacer que tu conducta y tu pensamiento cambie de manera constante, debido a ese miedo al rechazo, y pueden hacer que te sientas frustrado, al no satisfacer nunca a los demás



MIEDO AL RIESGO

Para muchos de nosotros, la seguridad y la protección es todo. Vemos a lo desconocido como algo que equiparamos/igualamos con el peligro. ¿Te suena la famosa frase “más vale prevenir que curar”?

Nos sentimos cómodos con la rutina, con nuestra ‘feliz monotonía’, porque ya nos hemos acostumbrado a ellas. El riesgo es visto como una peligrosa amenaza para nuestra seguridad, más que como una buena oportunidad para crecer... Si tienes miedo de las situaciones arriesgadas, deberías de saber que puede ser del tipo de personas dudan de su capacidad para hacer cosas con éxito en situaciones desconocidas. Dudan de sí mismos, y por tanto dudan de que puedes hacerlo...

Al dejar de tomar algún tipo de riesgo, la confianza en ti mismo se reducirá, al tiempo que va a aumentar tu miedo subconsciente a tomar riesgos. Tienes que tener muy en cuenta que si no arriesgas, no vas a ganar nada. Los riesgos son oportunidades, y no tienes que verlos como amenazas.

¿Qué es lo peor que me puede pasar si tomo este riesgo? No se trata de que seas un temerario total, sino que tengas más confianza en ti mismo. Para muchos potenciales emprendedores,

los posibles riesgos de emprender justifican que ni se planteen dicha opción. Algunos piensan que te puedas arruinar si emprendes, pero no hace falta que te diga que cuando empiezas una aventura empresarial, tú, y solamente tú, decides hasta dónde quieres arriesgarte. Y si decides no emprender, no vas a estar libre de riesgos. La empresa para la que trabajas puede cerrar, tú perder tu trabajo y verte en una complicada situación.

Piensa esto: no estás a salvo en ninguna parte en ningún momento. Sin embargo, solamente le tienes miedo a una pequeña parte de los riesgos que corres. ¿Será que en realidad el miedo no es tan racional?



QUE LOS PROBLEMAS AMARGAN

Ya lo dice el cantante David de María: "Que yo no quiero problemas, que los problemas amargan...Ni tu ni nadie, claro. Pero a veces, están ahí ¿Cómo te desempeñas en las circunstancias problemáticas? ¿Te ahogas en un vaso de agua? ¿O tienes gran capacidad de resiliencia y de hacer frente a los problemas como éstos demandan y merecen?

Seguro que habrás leído en muchos libros de autoayuda y de temática empresarial que aseguran (todo es discutible), que al menos, el 90% de las preocupaciones que nos martillea continuamente, que día a día hacen que nuestra ansiedad y estrés estén en niveles máximos, no tienen ningún sentido, son inútiles, y lo que es peor, nos impiden disfrutar con más atención y de manera más plena de las pequeñas cosas de la vida.

¿Qué es para ti un problema? Contestarás que tu negocio deba dinero, que no ganes lo suficiente, que no puedas pagar puntualmente a tus empleados,...En fin, infinidad de cosas. No creo que haya negocio que no haya tenido nunca un problema. Pero para eso están los problemas, para solucionarlos, o al menos intentarlo, y por encima de los problemas, estás tú.

¿Eres de los que se manejan bien ante una situación que se

considere problemática o eres de los que enseguida agacha la cabeza, escurre el bulto y dice 'hasta otra, muy buenas'?

Ante una situación de que pueda considerar de problema, hay que decir que tu actitud ante este problema es lo más importante. No es importante el problema, lo que te ocurra, sino que lo importante es cómo reacciones ante esas circunstancias consideradas desfavorables. Esa es la clave. Ni más ni más. Tan fácil y a la vez no tan fácil...

Napoleón Hill afirmó lo siguiente: "Es muy común el hábito de abandonar cuando las cosas se ponen difíciles. En ocasiones, las cosas se pondrán difíciles y habrá circunstancias desagradables. Ahora bien, si te rindes de forma fácil ante los obstáculos, también puedes dar por perdido lo que habrías podido convertir en una victoria...En lugar de abandonar, ten mayor fuerza de voluntad, ten fe en tu propia capacidad para superar el obstáculo, no te subestimes, y probablemente, conseguirás vencer las dificultades".

Quien abandona nunca vence y el vencedor nunca abandona. Y claro, ante un determinado problema viene la segunda parte. ¿Eres el que se considera el responsable 100% de tus actos, ya sean éxitos o situaciones menos exitosas? ¿Echas la culpa al resto del mundo de tus problemas y no te crees el responsable de todo lo que ocurra a tu alrededor?

Hace un tiempo, leí un artículo de un psicoterapeuta, Robert Resnick, sobre el concepto del 100 % de responsabilidad en todas las circunstancias de nuestra vida. De manera simplificada, viene a decir lo siguiente: Un desenlace(D) es la suma de un evento (E) y la respuesta (R) a este evento. O sea, lo que quiere decir es que todo lo que te ocurra en la vida, ya sea éxito, fracaso, riqueza, pobreza , es el resultado de cómo has respondido a uno o a varios eventos. Puedes echar la culpa al evento (E) porque no haya tenido los resultados (D) esperados. Puedes culpar a la economía, a los políticos, a la falta de dinero, al clima, al sistema,...Vale, estos factores son reales, pero si fueran el factor decisivo, nunca nadie tendría éxito.

Continúa Robert Resnick de esta forma: Una persona puede cambiar sus respuestas (R) a los eventos (E) hasta obtener los desenlaces (D) que uno desea. Podemos cambiar por tanto nuestra forma de pensar, de comunicarnos, nuestras imágenes mentales y el comportamiento.. Sobre todas estas cosas, tienes el control. Pero , desgraciadamente, muchos nos dejamos llevar por los hábitos, por lo que nunca cambiamos de comportamiento.

Nos quedamos estancados con nuestras respuestas condicionadas a nuestros cónyuges, a nuestros hijos, a nuestros colegas en el trabajo, a nuestros clientes, y al mundo en general. Más claro, imposible....¿O no?



EL ANSIA DE LA PERFECCIÓN

Cualquier ser humano normal, o sea, casi todos, sabe que la perfección no existe. Hay diferentes grados de hacer las cosas: chapuceramente, correctas, y bien y muy bien. Pero perfectas...

La verdad, que estar buscando la perfección en todo lo que uno hace requiere de un gran esfuerzo, y una exigencia exagerada hacia nosotros mismos. Ese ansia por la perfección, o sea, ser el mejor, el 'crack,' nos va a generar agotamiento, ansiedad, desesperación...

Sin ánimo de entrar en estudios psicológicos, esa búsqueda de la perfección nos frustra a nosotros y a los demás. Por ejemplo, pedimos a nuestros trabajadores que el proyecto tiene que estar perfecto para entregarse, que no está bien hecho del todo, que se podía haber hecho mejor... Pues que sepas que pensar en ser perfecto es irracional, ¿está claro?. Y que si piensas así, es que en el fondo piensas que 'si no eres perfecto, eres un desastre y que no te querrán, y que serás un auténtico fracaso'. Toma ya...

Al buscar la perfección, estás buscando un reconocimiento del exterior y no de tu interior. Vigila tu maldito ego, vamos, 'crack'... Y todo esto lo digo para referirme de forma más concreta al mundo del emprendedor. Es muy probable que tú no lo hayas dicho nunca

(¿o sí?): “Tengo en mente montar algo. A ver si pasa esto o aquello y empiezo”. Y no sabemos lo que tiene que pasar, qué será esto o aquello, pero que muchos proyectos se quedan en el saturado limbo. ¿Cuál es ese momento ideal que esperas para empezar tu nuevo proyecto? ¿Y si no ocurren las circunstancias óptimas y esperadas por ti para que tu idea pueda desarrollarse? Pues ya lo sabes...

Ese momento ideal esperado es desear que el momento perfecto exista, y eso, lo siento, no va a pasar...Y lo sabes... Pero claro, es mejor y más cómodo estar pensando continuamente en tener un proyecto perfecto, ya que si no, no puedes empezar. Qué es mejor eso que ponerte a hacer cosas “ahora” y ir mejorando poco a poco tu idea de negocio. Así no avanzamos mucho.

La perfección, que todo esté perfecto, nos da seguridad, cuando en el mundo empresarial la improvisación es necesaria en muchos momentos. Improvisando aprendemos, y aprendiendo, mejoramos. Nada es suficientemente perfecto, y nunca lo será.



RAZONES PARA EMPRENDER

Has decidido que ya no hay nada ni nadie que te pare. Vas a empezar con tu nuevo proyecto empresarial sí o sí. Genial. Pero antes una pregunta, por curiosidad, ¿qué razón o razones te han llevado a elegir esta opción del emprendimiento? Y es muy probable que contestes cosas así:

-“Porque tengo una idea estupenda, que es un bombazo, y que nadie la ha tenido hasta ahora. No puede fallar. Es una apuesta segura”.

-“Uff, me han despedido y me han dicho que como tengo paro lo puedo utilizar para emprender. No puedo estar en casa sin hacer nada”.

-“Me he marchado de mi empresa. No me gustaba mi trabajo, el jefe era un estúpido y ganaba unos míseros euros”

-“Ya me he cansado de trabajar para los demás. Lo haré para mí mismo. Así por lo menos, puedo ganar más dinero, trabajar más a mi aire. Y así verá todo el mundo lo que valgo,

¿Con qué afirmación te identificas más? ¿Sólo con una o con alguna más? Entiendo que la ilusión y la motivación por esta nueva etapa ya las tienes, ¿no?. Pero otra pregunta que te hago: ¿Crees

que la motivación para emprender es más que suficiente? No. Lamento decírtelo. La motivación por sí misma no te garantiza nada. A lo mejor, estuviste en un curso de motivación empresarial, o leíste un libro sobre este tema, que te hizo lanzarte a esta nueva aventura. No hace falta recordarte que, alrededor del 80% de los emprendedores, abandonan su negocio durante el primer año. ¿Qué paso en ese caso? ¿Perdieron la motivación? ¿Esa motivación les duró hasta que les llegó el primer problema o hasta que vieron que su idea no era tan buena como ellos creían?

La motivación claro que es necesaria para iniciar el emprendimiento, pero por sí sola, no. Lo ideal es una motivación con perseverancia, saber que habrá momentos complicados, pero que vas a ser capaz de afrontarlos y no darte por vencido a las primeras de cambio... ¿Estás motivado entonces?



CUIDA TU AUTOESTIMA

Y no. No me refiero a machacarse en el gimnasio o haciendo deporte. Me refiero a que solemos ser muy poco indulgentes con nuestros errores, y nos juzgamos a nosotros mismos teniendo más en cuenta nuestras debilidades.

Nos fijamos más en todas nuestra carencias, en todos nuestros defectos más que en todas nuestras habilidades, capacidades y fortalezas. Cuando deberíamos sentirnos orgullosos de todas ellas. Si, eso lo hacemos también, pero generalmente, no tanto. Para tener una correcta y sana autoestima, hay que valorarse y respetarse a uno mismo, o sea, ser lo más amable posible con nosotros mismos. Y no. Lo que hacemos es reprocharnos continuamente nuestras debilidades, nuestros defectos, nuestra falta de pericia en alguna tarea.

Es lógico, normal y humano tener flaquezas, pero lo que no es tan normal es utilizarlas para machacarnos y destruirnos nosotros mismos continuamente. Al centrarnos sin piedad en todas nuestra debilidades, terminamos por sentirnos inútiles, inseguros, incapaces, y con una valía personal por los suelos. Claro, hay que ser perfecto. Hacerlo todo perfecto. No sé muy bien para qué ni por

qué. No soportamos ni aguantamos tener un solo error. El mínimo error que cometemos, nos lo reprochamos y nos lo rebozamos continuamente. Y no... El error es algo habitual, normal, y hay que intentar aprender de ellos. O sea, el error tiene que servir para no volver a repetirlo. Otra cosa es que el error lo cometamos una vez, y otra vez, y otra vez y otra vez...Y lo normal es evaluar nuestra conducta, nuestra acción, pero nunca juzgarnos a nosotros mismos.

Básicamente, si hemos hecho algo equivocado, pues no nos diremos 'estúpido', sino que lo que tendríamos que hacer es decirnos 'creo que mi decisión no fue la más acertada'. Cuando tenemos una buena autoestima, vamos a ser capaces de enfrentarnos desde otra perspectiva más positiva a cualquier problema o fracaso, ya que vamos a contar con la energía, la fuerza y la confianza suficiente para superar cualquier obstáculo

Fracasar en una tarea no te convierte automáticamente en un fracasado. Aunque lo creas....Y no deberías



HACEMOS LO QUE VEMOS

"Si no logras convencer a una persona de lo malo que estás haciendo, procura hacer entonces lo bueno. La gente hace sólo lo que ve" (Henry Thoreau) Y es cierto. Por mucho que nos empeñemos en aconsejar o en hacer ver a nuestros hijos, amigos, familia y clientes qué es lo que tienen que hacer, pues como que nos va a dar igual. Y al que recibe el consejo, también. Fórmula equivocada. Si eres padre, no puedes decir a tus hijos que se traten con amor y respeto, cuando tú y tu pareja os tratáis fatal. No puedes decir a tu cliente lo que tiene que hacer, cuando el cliente ve perfectamente, o sabe que tú mismo estás haciendo lo contrario. Fórmula equivocada. Hacemos lo que vemos, sí, y casi casi, nos da igual lo que nos digan. Ya puedo ser el que mejores consejos doy, pero si lo fundamental, predicar con el ejemplo no lo hago,...pues eso. Y te podrá parecer lo más simple del mundo, pero... Queda bien dar una charla motivacional a tu equipo de ventas, a tus trabajadores, diciéndoles que son los mejores, que este mes tienen que vender más y más, y luego te ven sentado en tu despacho mirando en internet el tiempo que hará mañana. Bueno, si les logras convencer a tus trabajadores de que el buen

tiempo y el sol les ayudará a vender más, puede valer...¿? Y si a tu cliente le dices que haga tal o cual cosa, y ve que a su amigo, haciendo lo contrario, le va bien, pues ya sabes dónde va a terminar tu consejo...Papelera

Una empresa puede gastarse medio presupuesto en declaraciones de valores y creencias, pero esto no es nada, si el líder o líderes de la empresa no modelan estos principios de manera consistente, esto no va a valer para nada. Y recuerda esto: "Si deseas ser un líder exitoso en tiempos turbulentos, vive con INTEGRIDAD y da el ejemplo. Recuerda que la gente hace lo que la gente ve" (John C. Maxwell)

¿Estás de acuerdo?



COMPETIR ES PERDER

Una de las muchas limitaciones que nos hemos autoimpuesto, es asimilar literalmente la definición de 'competencia', entendiéndola como 'la disputa entre personas (o empresas, etc,...) que aspiran a un mismo objetivo o a la superioridad en algo. En la definición de 'competencia', se sobreentiende que tiene que haber, sí o sí, un ganador y un perdedor. Así de sencillo. Al ver así la competencia, ganador-perdedor, esta forma de entenderla, la trasladamos también así al ámbito empresarial.

Lo ideal es entender la palabra 'competencia' como empresas afines a tu actividad, y no como empresas afines a tu actividad que van a rivalizar contigo para ver quién es la que gana y quien es la que pierde. Si vas a competir con empresas parecidas a la tuya, con el objetivo de ganar, 'si yo gano, tu pierdes y viceversa', puede que te estés equivocando.

Tu objetivo debe de ser evitar competir ¿Cómo? ¿Tengo que dejarme `pisotear` por mis empresas afines dentro de mi sector? No, no se trata de eso. Si quieres tener éxito realmente, lo más aconsejables es no competir. Y te preguntarás por qué tienes que hacerlo. Cuando compites con alguien, en el juego de ganar o

perder, te estás comparando continuamente con la otra parte. Y también, estás pensando. que el éxito, el dinero, y el pastel a repartir es limitado. Al competir, comparándote con los demás y luchando por tu porción de la tarta, te estás limitando a ti mismo. Al tiempo que limitas tu habilidad para crear.

¿Entonces por qué tengo de quejar de competir? El concepto de 'competencia' como ganador-perdedor es un síntoma de escasez. Crees que hay una tarta muy pequeña muchos, y no es cierto. Aunque tu competencia gane mucho, habrá mucho para ti. Que una empresa afín a la tuya tenga éxito , no tiene ni tendrá ningún efecto sobre tu propio éxito...

Y lo más importante de todo, además de no competir, deberíamos desear que nuestro prójimo tuviera éxito. Eso es la generosidad en estado puro. Y ya sabes de sobra que la generosidad vuelve a nosotros...



EL ESTRÉS QUE PUEDES SOPORTAR

"En la vida, el cambio y las circunstancias cambiantes son generalmente eventos estresantes. Que si vas a empezar un nuevo trabajo lejos de tu ciudad, que si te vas a comprar una nueva casa, que si te vas a casar o separar...Cambios...

Estos cambios generan incertidumbre, lo que hace que la mayoría de las personas se sientan incómodas y tengan la sensación de no tener el control. La falta de control sobre estos cambios y la incertidumbre que tienen en nuestro futuro, son las principales fuentes de estrés y ansiedad.

Es cierto que casi todos nosotros podemos manejar unos cuantos eventos importantes en nuestra vida, pero si las situaciones de estrés se empiezan a acumular una tras otra en nuestras espaldas, hasta tener la mochila bastante llena y pesada, pueden que nos hagan sentir bastante agobiados y ansiosos con cosas que antes no nos habían afectado nunca. Cualquier cosa que pase nos puede molestar.

Imagina un 'depósito de estrés' en tu cuerpo. Puedes tenerlo con mucha capacidad o con muy poca. La capacidad de este 'depósito de estrés' es la que es, así que si te empeñas en llenarlo

más y más, como es lógico, el contenido empezará a desbordarse...

Y en este caso, sólo tienes dos opciones: aumentar tu depósito o llenarlo menos. Por tanto, para poder tener un mayor control sobre nuestro estrés, es necesario que controlemos la cantidad de situaciones estresantes que vamos a permitir entrar en nuestra vida. En ese depósito de estrés, vamos echando los problemas en el trabajo, los problemas familiares y de pareja, los problemas de dinero, los problemas de salud agobiantes. Contenido que, al mezclarse en nuestro depósito, reaccionac creando una gran 'bola de estrés y ansiedad'.

Y como te he dicho antes, si no conseguimos aumentar su capacidad o bien llenarlo menos o vaciarlo, nuestra capacidad de estrés estará siempre al límite. Ese estrés continuo lo que hará es tener consecuencias negativas en todos los aspectos de vida... Sí, eliminar todo lo que genera estrés puede valer, pero es muy fácil decirlo y complicado de llevar a cabo. Pero también podemos intentar manejar nuestro estrés cambiando la forma en la que respondemos a estas situaciones estresantes, intentando no evadirlas continuamente.

¿Cómo hacerlo? Piensa en varios agujeros en tu depósito de estrés, por los que sale ese estrés y que impiden que ese depósito se llene. Esos 'agujeros' pueden ser , entre otras cosas, pedir consejo a otras personas, tomarse de verdad un tiempo libre al día para uno mismo, empezar un nuevo hobby... Ayuda bastante.



NO ERES TU, ERES TU ESTRES

No hace falta decir lo que es el estrés... Ese estado de tensión mental o emocional que resulta de circunstancias adversas exigentes... ¿Y qué es lo que provoca el estrés? Pues por ejemplo, no poder predecir un estado futuro, no poder controlar una situación, o bien, una amenaza, un peligro o un sentimiento de que algo nos va a ir peor en la vida...

En los múltiples estudios sobre el estrés, se diferencian varios tipos, como el estrés físico (accidentes, lesiones,...), el estrés químico (virus, bacterias,...) y el estrés emocional (tragedias personales, familiares,...). Todos estos tipos producen un desequilibrio en tu cuerpo. Podemos tolerar cierto estrés a corto plazo, pero lo que no podemos hacer, ni estamos preparado para ello, es vivir en un estado de emergencia de forma prolongada.

Cuando percibimos un peligro o una amenaza, se activa el sistema nervioso de lucha o huida: nuestra frecuencia cardíaca aumenta, disminuyen las ganas de comer, aumenta la frecuencia respiratoria... Y todo esto pasa porque es la hora de correr, pelear, esconderse... Y si ese peligro o amenaza te lo genera tu trabajo, tus compañeros, tu jefe, tu mujer, pues... El soportar el estrés durante

amplios períodos de tiempo, nos vuelve adictos a ese propio estrés, a la química del propio estrés. ¿Y qué va a provocar esto? Hará que empecemos a usar los problemas y condiciones de nuestra vida para reafirmar la adicción a esa emoción. Como auténticos adictos, vamos a necesitar todas esas circunstancias adversas, todos esos problemas en casa, en el trabajo, todas esas malas relaciones, todas esas situaciones difíciles para continuar recibiendo esa descarga de adrenalina...

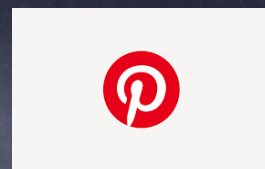
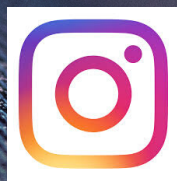
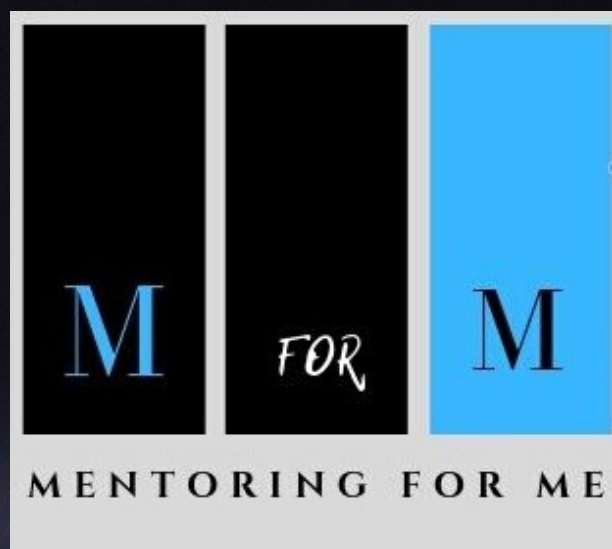
Volviéndonos así adictos a esa vida que no nos gusta. Y no solo eso. Hay que tener en cuenta que el simple hecho de pensar en el problema o situaciones problemáticas, activa también nuestra respuesta al estrés, haciendo que nos volvamos adictos a nuestros propios pensamientos...

Mientras estamos en una continua emergencia-supervivencia, nuestra capacidad de crear disminuye dramáticamente, así como la manera de reflexionar de manera adecuada. Y ese vivir un día tras otro con el estrés, nos hace sentir que perdemos definitivamente el control, motivando que intentemos controlar todas las situaciones, y al no poder controlarlo todo, pues esto hace que tengamos más estrés...Espiral de estrés....

Algo curioso del estrés es que todo el que lo sufre se siente más cómodo en su zona de confort, debido a que en la supervivencia, lo desconocido (que puede ser mucho mejor) es algo aterrador. Cuando estamos bajo estrés, nuestro cerebro funciona incoherentemente. Piensas en tu problema una y otra vez, y una vez más y más, y más, y seleccionas siempre la peor opción.

¿Por qué? Porque en la supervivencia, si te preparas para lo peor, con cualquier cosa menos que suceda, tienes más probabilidades de sobrevivir... Como dice el afamado Dr. Joe Dispenza, las personas vivimos preparándonos para lo peor cuando vivimos en un estado estresante. Y claro, si esto se mantiene en el tiempo, se convierte en un estado de ánimo. Si el estado de ánimo se mantiene durante semanas o meses, se convierte en un temperamento, y al mantenerlo durante años, pasa a ser un rasgo de personalidad.

¿De verdad hay alguien o algo que haga que merezcamos vivir en ese estado?



Mentoring para emprendedores y empresarios



'WORKHARD' es un e-book elaborado por Gabriel Martínez. El autor es totalmente responsable de las opiniones y comentarios incluidos en el ebook. Prohibida su difusión gratuita sin autorización del autor.