Emprendimiento y proyecto de vida



## *El poder de reconocer en qué soy fuerte*[1]

# Resumen

Algunos creen que las personas emprendedoras **"nacen, no se hacen"**. Esta visión es discutible por dos razones: porque hay gente que con esfuerzo ha demostrado lo contrario; y, porque todos nos vemos enfrentados a lograr objetivos a partir de nuestra propia iniciativa. Por lo tanto, esta cualidad no es un don heredado, estamos convencidos de que el emprendimiento puede y debe desarrollarse.

El potencial emprendedor está presente en todos los seres humanos y su desarrollo es posible cuando se logra superar aquellas barreras que lo frenan.

## *Me hago dueño de mis motivadores personales*

Primero es importante definir qué es un motivador. Es algo que te alienta, te estimula, te reta, te dispara, te impulsa; en otras palabras, algo que saca lo mejor de ti.

Los motivadores personales comprenden tres aspectos: 1) tus intereses, 2) tus competencias y habilidades, y 3) tu personalidad, unidos buscan dar respuesta a la pregunta ¿quién eres? Nos detendremos en cada uno de ellos y te daremos ejemplos para que sea más fácil descubrir los tuyos.

***Tus intereses*** -las cosas que te gustan- podrían ser tu recurso más preciado, ya que generan satisfacción con lo que haces. Ej. armar y desarmar juguetes, disfrutar de la naturaleza, hablar en público, etc.

Las investigaciones afirman que los principales rasgos de nuestra personalidad, pasiones e intereses tienen una estabilidad relativa desde la infancia. Algunos sueños no realizados están estrechamente vinculados a las actividades que elegimos en esa etapa de la vida.

Por eso es recomendable que a la hora de emprender tu idea de negocio te conectes con tu niño interior y tomes distancia de las expectativas que otros te imponen (familia, amigos, maestros), ya que corres el riesgo de adoptarlas como propias.

[1] Basado en Tim Clark, Alexander Osterwalder y Yves Pigneur (2012). Tu modelo de negocio personal. Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L. www.newcomlab.com

***Tus habilidades*** son aquellos dones naturales e innatos, las cosas que haces con facilidad o sin esfuerzo. Ej. relacionamiento con personas, trabajo con grupos o reparaciones mecánicas.

***Tus competencias*** son talentos adquiridos o aprendidos, cosas que has mejorado con la práctica y el estudio. Ej. hacer cuentas y registrar información, tocar un instrumento musical, construir estructuras o realizar inventarios.

Reconocer tus habilidades y competencias te permite entender que no es posible hacer todo lo que uno quiere, es necesario priorizar. Así puedes focalizar tu energía y perseverar en la ejecución de tu plan emprendedor.

***Tu personalidad*** es el conjunto de características que te distinguen, te define como ser único. Son esas particularidades las que te permiten ser más o menos feliz en la vida, según las circunstancias específicas que debes enfrentar. Ej. inteligencia emocional, trabajador, extrovertido, tranquilo, reflexivo, energético o minucioso.

La satisfacción laboral depende del equilibrio entre la personalidad de un trabajador y el entorno de trabajo. Holland, un estudioso del tema definió seis tendencias o tipos de personalidad: social, investigadora, artística, convencional, emprendedora y realista; cada una tiene unos rasgos característicos que nos ayudan al conocimiento propio y a entender mejor nuestro entorno de trabajo.




De este modo, para ser un buen emprendedor es clave identificar tus rasgos de personalidad y entender cómo estos favorecen o limitan tu interacción con las personas con las que trabajas.

## Social

- Prefiere trabajar con personas a las que pueda informar, educar, ayudar o curar.
- Tiene habilidades interpersonales o educativas.
- Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones realistas.

## Investigadora

- Prefiere investigar fenómenos físicos, biológicos o culturales.
- Tiene habilidades científicas o matemáticas.
- Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones empresariales.

## Artística

- Prefiere manipular materiales físicos o intangibles para crear productos o formas de arte.
- Tiene habilidades artísticas, lingüísticas o musicales.
- Tiende a evitar las actividades estructuradas o las profesiones convencionales.



## Convencional

- Prefiere organizar o procesar datos en situaciones estructuradas.
- Tiene habilidades administrativas o informáticas.
- Tiende a evitar las situaciones o profesiones ambiguas, libres o no estructuradas.

## Emprendedora

- Prefiere influir o dirigir a otras personas con el fin de alcanzar objetivos organizativos u obtener ganancias económicas.
- Tiene habilidades de liderazgo o persuasión.
- Tiende a evitar las situaciones o profesiones que requieren investigación.

## Realista

- Prefiere trabajar con herramientas, máquinas o animales, normalmente al aire libre.
- Tiene habilidades mecánicas o deportivas.
- Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones sociales.

Para finalizar, es importante señalar dos cosas que hacen diferente al modelo de negocio personal de uno empresarial:

1. el recurso clave es la persona sus intereses, sus competencias y habilidades y los activos que posee o controla
2. tiene en cuenta los costos indirectos no cuantificables (como el estrés) y beneficios indirectos (como la satisfacción)

Quizá una de las preguntas más importantes que debes hacerte como emprendedor es ¿Qué ayuda que ofreces a tus clientes? Ya que al identificar los clientes y los servicios que necesitan, descubrirás como cubrir sus necesidades. De ello, depende en gran medida el éxito de tu proyecto de emprendimiento.

Existen muchas herramientas para construir modelos de negocio y una de ellas es el Canvas que te permite perfilar y desarrollar tu plan de vida y conectarlo con las necesidades de tus clientes. En el módulo 2 se ampliará esta herramienta.