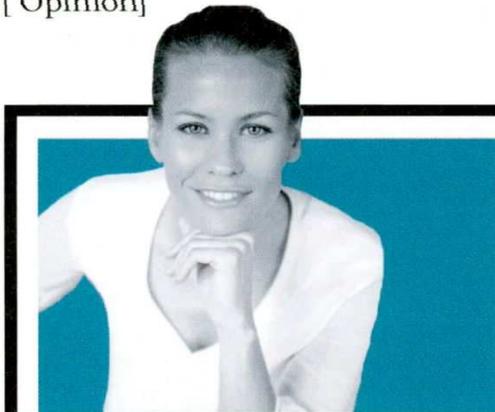


[ Opinión ]



MARÍA FERNÁNDEZ / COACH PERSONAL Y EJECUTIVO Autora de 'El pequeño libro que hará grande tu vida' (Alienta Editorial).

## Ideas para hacer más grande tu vida como emprendedor

La predisposición mental es un elemento crítico en la consecución de cualquier meta compleja. Crear tu propia empresa es uno de los retos personales y emocionales más considerables. La autora ofrece en este artículo una síntesis de los principales motores para mantener la mentalidad necesaria.

**S**i estás pensando en montar tu propio negocio o lanzarte a crear tu empresa, aquí tienes los pasos que harán que no desfallezcas y mantengas la motivación, el compromiso y la pasión en las cotas más elevadas. En este artículo, te ayudaré a fortalecer tu base del iceberg: una predisposición mental ganadora hacia tu objetivo.

### 1. DEFINE TUS OBJETIVOS

Empecemos por el principio...

Parece una obviedad, pero antes de empezar a caminar, debes acotar tus objetivos de negocio. Tanto a cinco, a tres como a un año vista, para que puedas tener objetivos a largo plazo que te **inspiren**, y a corto plazo para que te **activen** y te empujen a tomar acción ya!

Sé lo más concreto posible con tus objetivos. Cuanto más nítido, preciso y **medible** sea tu objetivo, mayores serán tus probabilidades de éxito y más fácil te resultará conseguirlo.

También es importante que tu objetivo esté formulado en **positivo**. Nuestro cerebro sólo percibe el orden, no la negación.

Así que enfócate en lo que quieres lograr y no en aquello de lo que quieres rehuir. Evita formular objetivos como "No quiero que mi producto se venda sólo en España" sino "Quiero expandir mi negocio en Perú en un plazo de dos años".

### 2. ELIMINA TUS CONFLICTOS INTERIORES

Hay tres factores que influyen a la hora de alcanzar o no nuestras metas profesionales. El primero

es la ausencia de un objetivo claro. El segundo es la ausencia de estrategia. Es decir, cuando tenemos el qué, pero nos falta el cómo, no contamos con un plan de acción preciso. Y el tercer factor que nos impide alcanzar una meta es cuando albergamos un conflicto interior. O sea, cuando sabemos perfectamente qué es lo que queremos y sabemos cómo conseguirlo, pero aun así no avanzamos. Eso significa que tenemos un conflicto interior!

Puede ser un miedo (al error, al éxito o a la pérdida de poder), una creencia limitante, un pensamiento pusilánime, un entorno tóxico o un mal hábito. Un conflicto interior es como una goma elástica que tira de ti hacia atrás y no te deja avanzar hacia tu objetivo.

### 3. HAZ DE TU OBJETIVO TU OBSESIÓN

Una de las principales condiciones para que alcances tu objetivo empresarial es que se convierta en un clavo fijo en tu cabeza. Es decir, que sea lo primero que piensas cuando te levantas y lo último cuando te acuestas. Desde ese estado de *obsesión*, estarás predisponiendo tu cerebro para encontrar información, situaciones o personas que te acerquen a aquello que estás persiguiendo.

Imaginémonos que aquello que persigues es convertirte en un referente de un sector. Para ello, los únicos libros que leerás tendrán que ver con ese campo, tu atención selectiva irá dirigida a determinadas noticias, tus hábitos diarios irán encaminados igualmente a tu objetivo, asistirás

Trabaja de manera auténtica los contactos: Una persona que te olvida es un cliente perdido

a eventos que tengan que ver con lo que buscas. Incluso te moverás en esferas y aprenderás de áreas que, aunque a priori parezcan que no tienen mucho que ver con tu sector, que sí están relacionadas y amplían tu marco de conocimiento y de influencia.

Es necesario aterrizar esa fuerza en hechos y pasos tangibles. Alinea tu estilo de vida a tu objetivo. Es éste el que condicionará, partir de ahora, el resto de tus esferas. El que manda y el que guía.

#### 4. TEN LA DETERMINACIÓN DE UNA FLECHA

Tener la determinación de una flecha significa valorar sólo una dirección: ¡Hacia delante! Se trata de no darse un no por respuesta y continuar a pesar de las dificultades, con una imagen fija en tu cabeza: tu objetivo profesional.

Sin embargo, es cierto que en ocasiones la vida nos manda adversidades que consideramos que son 'más grandes que nosotros'. Pruebas de las que no estamos entrenados todavía. Son momentos en los que nos sentimos atrapados, paralizados o incluso nos da la sensación de que vamos hacia atrás (puede ser un problema familiar, económico o un temor). Actuar como una flecha significa coger todas esas adversidades, y toda esa **tensión** y utilizarla como propulsor para lanzarnos con más fuerza. Como el arco con la flecha.

Esa flecha se propulsió hacia delante a partir de ese "aparente retroceso" y la tensión que éste provoca. Así que piensa cuál es esa adversidad que utilizarás como propulsor para lanzarte como más fuerza hacia tu objetivo.

#### 5. USA TUS DONES

No hay nada que hagas tan bien ni tan fácilmente como cuando desarrollas tu talento. Y si éste lo usas para ponerlo al servicio de tu negocio y de los demás, entonces habrás hecho **magia** con él. Desarrollar tu talento no te desgastará, sino que te llenará todavía más de energía.

Piensa qué actividad hace que sientas que usas tu potencial, que eres útil para los demás, y que lo que haces tiene un sentido.

#### 6. NO ESPERES A QUE TE CONECTEN. SÉ TÚ UN CONECTOR.

Puedes ser un cerebro con patas, pero si no dominas las habilidades sociales, una de esas patas estará coja. La gente hace negocios con las personas que les gustan, y que les transmiten confianza.

Por eso, no debemos permitirnos no dejar huella en los demás. Una persona que te olvida es un cliente perdido.

Para convertirte en un tipo a quien se le dan bien las personas, haz de las relaciones personales algo natural, genuino y enriquecedor. Para ello, te daré algunas pautas:

- Relaciónate desde la **familiaridad**, y muéstrate auténtico. La **autenticidad** genera confianza, y la confianza genera credibilidad, en ti y en tu producto.

- Sé **generoso** y comparte tus contactos. La generosidad siempre sale rentable. Presenta a aquellos contactos que puedan ayudarse entre sí. Las personas de éxito tienen muy arraigada la mentalidad de intercambio de favores, y la filosofía de que en cooperación se consiguen objetivos más grandes.

- Acuérdate siempre de los **nombres** y presentate siempre que puedas.

- Rodéate de gente mejor que tú. Rodéate de **leones**. Ser la "cabeza de ratón" es muy poco estimulante.

- Muestra un **interés genuino** por las personas. A la gente le gusta sentirse apreciada y las personas que se interesan **de verdad** por ella.

- En los eventos de networking deja de intercambiar cromos (tarjetas) y genera un **vínculo personal** casi inmediatamente. Y sólo después de haber generado esa conexión dale tu tarjeta o número de teléfono con la intención de volver a veros.

- Debes **desvirtualizar** tus contactos. La gente hace alianzas, acuerdos y negocios con personas que ya conoce.

- Mantén **encendido el termostado** de tus relaciones. No des señales de vida sólo cuando necesitas algo. Mantén siempre el contacto abierto.

- **Back to de basics**. Vuelve a los valores básicos como la lealtad y la integridad. Déjame que te diga que, dependiendo en qué niveles y sectores te muevas, la lealtad es un bien preciado y escaso. Así que, mantente noble.

Podemos conseguir tantos objetivos como queramos e incluso reconocimiento exterior, pero si no despertamos la admiración de los que tenemos más cerca, nada de eso sirve. La vida da muchas vueltas. Habrá veces que estarás en la cresta de la ola y otras en las que te caerás de ella. Sin embargo, hay algo que debe permanecer siempre estable, y es tu calidad humana. Ésa debe acompañarte siempre y en cualquier lugar.

¡Quien conoce y comprende a las personas, conquista el mundo! ■

Sé generoso. Las personas de éxito tienen arraigada la mentalidad del intercambio de favores