

10

LAS

DIFERENCIAS ENTRE EMPLEADOS Y EMPRENDEDORES

Keith Cameron Smith

*Autor de Las 10 diferencias principales
entre los millonarios y la clase media*

Prólogo de Sharon Lechter

AGUILAR

10

DIFERENCIA NÚMERO 10

LOS EMPRENDEDORES SE
EDUCAN MÁS DE LO QUE
SE ENTRETENEN.

LOS EMPLEADOS SE
ENTRETENEN MÁS DE LO
QUE SE EDUCAN

La mejor educación que pueden obtener los emprendedores es la que proviene de la experiencia. La experiencia es la escuela de los empresarios exitosos. Provee un currículum que ningún plan de estudios académico tradicional puede siquiera comenzar a entender. La experiencia enseña a las personas a educarse continuamente, a tener una perspectiva fecunda del fracaso, a encontrar soluciones, a conocer un poco sobre muchas temas, a elogiar y corregir a los demás, a decir: "Hasta aquí con los pretextos", a conformar riqueza, a pensar en el futuro y a asumir riesgos con base en la fe.

En la escuela de la experiencia, los maestros quieren que sus estudiantes tengan éxito, por lo que no ofrecen atajos. Algunos de los maestros de la escuela de la experiencia se llaman Fracaso, Rechazo, Pérdida, Actitud, Mentalidad, Perdón, Perseverancia, Pobreza y Prosperidad. La experiencia no permitirá que los estudiantes abandonen un curso porque es difícil. Si un estudiante abandona una clase antes de que termine, ese estudiante debe volver a la clase y pasar la prueba antes de asistir a la ceremonia de graduación (Éxito). Cada una de las diferencias contenidas en este libro, constituye una de las más

importantes lecciones que la escuela de la experiencia enseña a los emprendedores.

El sistema escolar tradicional del mundo corporativo enseña a las personas cómo ser empleados, pero no cómo ser empresarios; este sistema se llama *status quo*. Entrena y condiciona a la gente para pensar en el dinero y el éxito desde una perspectiva muy limitada. Lo hace diciéndole qué debe aprender y exigiendo que obedezca las reglas sin cuestionar. En la escuela de la experiencia, los emprendedores eligen qué quieren aprender y pueden formular la pregunta que quieran sin temor a ser reprimidos o castigados. Los empresarios exitosos se preguntan qué desean hacer en realidad con sus vidas, y formulan a otros las preguntas necesarias para tener éxito en el ámbito elegido. El sistema escolar tradicional no enseña a la gente cómo ser un empresario exitoso. Claro está: en la escuela primaria se pregunta a los chicos qué desean ser cuando crezcan, pero las respuestas que ofrecen se relacionan con ser empleados, porque eso es lo que les enseñan. La mayoría, responden que quieren ser policías, bomberos, pilotos, maestros, médicos, veterinarios, atletas. Se les dice a los niños, una y otra vez, que deben ir a la universidad si quieren tener un buen empleo.

Un buen empleo significa ser un buen empleado. No tiene nada de malo ser un buen empleado si eso es lo que se quiere hacer, pero también existe la opción de convertirse en un empresario exitoso. No puedes aprender a ser un empresario exitoso en el sistema escolar tradicional.

Algo extraño sucede a los niños desde los primeros hasta los últimos años de la enseñanza tradicional. Al principio, tienen

una idea de lo que quieren ser, pero cuando llegan al final de la preparatoria, ya no lo saben.

Pregunta a la mayoría de los estudiantes preparatorianos por qué van a asistir a la universidad, y la mayoría te responderá con una mirada hueca. ¿Por qué la mayoría de los chicos y chicas que están en el sistema educativo tradicional tienen una idea de lo que quieren ser cuando son jóvenes, sin tenerla ya diez años más tarde? Me parece que la respuesta es que han sido entrenados para obedecer órdenes. Tras años de recibir instrucciones, se les pregunta qué les gustaría hacer y no lo saben. No podemos culparlos. Y dado que no tienen claro qué quieren hacer, asisten a la universidad. Invierten años de su tiempo y una gran cantidad de dinero para, a fin de cuentas, no usar su educación universitaria, terminando en un campo de acción que nada tiene que ver con lo que estudiaron. Algunos incluso afirman que desperdiciaron una enorme cantidad de tiempo y recursos al asistir a la universidad. Yo no fui a la universidad. Bueno, sí asistí dos semanas, pero luego me salí y me puse a trabajar como gerente de una tienda de ropa para hombres, porque me parecía que podía aprender más sobre los negocios al trabajar en una empresa, y no escuchando sobre la empresa en la escuela. Tenía razón: las lecciones que me dio la experiencia fueron poderosas y duraderas. En el sistema educativo tradicional se nos ofrece una perspectiva muy limitada de la vida. Se nos dice que así funciona el mundo, y nos lo dicen personas que pueden o no haber seguido sus objetivos, con o sin pasión. No pretendo atacar el sistema educativo tradicional —yo pertenecí a éste desde el jardín de niños hasta el duodécimo grado, y terminé por graduarme. Conforme crecí, tuve

maestros destacados que enseñaban por tener una pasión por su profesión y que realmente amaban a los muchachos —pero en retrospectiva queda claro que muchos maestros trabajaban ahí sólo para obtener su cheque. En mi caso, pocas cosas son peores que hacer un trabajo sólo por el dinero. Todos tenemos la necesidad de trabajar en cosas significativas. Si tu trabajo significa poco para ti, existen buenas posibilidades de que tu vida carezca de significado. Si tu trabajo conforma una parte importante de tu vida, el resultado es que tu calidad de vida se relaciona directamente con las decisiones laborales. Como reza el dicho: “Si piensas ascender por la escalera corporativa, asegúrate de que esta escalera esté apoyada en el muro correcto”. En otras palabras, si no disfrutas lo que haces, cambia de trabajo.

La mayoría de la gente pasa la vida obedeciendo órdenes. Todo empieza con nuestros padres, sigue con los maestros y, en muchos casos, continúa por el resto de la vida con los jefes. La ironía consiste en que a muchos no les gusta que les digan qué hacer. El problema de fondo radica en que es necesario que se les indique qué hacer, puesto que han sido completamente condicionados para seguir órdenes.

La buena noticia es que, sin importar el sistema educativo tradicional y el condicionamiento mental, puedes volver a condicionar tu mente. Comienza a hacerlo educándote en un área que en verdad disfrutes. Estudiar materias que te inspiran es clave para ser exitoso y pleno.

Mi vida comenzó a cambiar para bien el día en que comprendí que era responsable de mi educación. Hasta ese momento, los demás me habían indicado qué aprender, pero desde

entonces yo elijo en qué invierto mi tiempo y qué deseo saber. Si permitimos que los demás decidan por nosotros, y si sus elecciones no coinciden con nuestros anhelos e intereses, sentiremos que la vida carece de propósito y sentido.

Si perteneciste al sistema educativo tradicional, te enseñaron a cerrar el libro cuando era hora de presentar un examen. Esta forma de hacer las cosas es muy extraña si se toma en cuenta que, en el mundo real de la experiencia, la vida es un examen a libro abierto. Puedes hallar todas las respuestas que necesitas para tener éxito al educarte permanentemente. El éxito no sólo tiene que ver con qué sabes o quiénes son tus conocidos, también consiste en elegir correctamente qué deseas aprender. Eso te llevará hacia las personas indicadas y a las puertas de las oportunidades. Asegúrate de educarte más de lo que te entretienes. Aprende sobre ti mismo y, después, de los intereses de las personas con quienes trabajas o deseas trabajar.

Limita tu diversión, tu entretenimiento, pues la mayoría de cosas que haces para entretenerte son una tontería. Sí, puede ser divertido liberarte momentáneamente de las presiones de la vida, pero buena parte de ese tiempo mal utilizado es una fuente de estrés posterior. El futuro que tendrás depende de aquello a lo que dedicas tu mente.

“Entretenimiento” significa “dilatarse la entrada”, y la mayoría de las actividades consideradas en esta categoría hacen eso: evitar que entres y te vincules por completo con la vida. Cuando busques entretenerte, sé selectivo y opta por aquello que te inspire. Mira películas basadas en hechos reales que te motiven a actuar. Imagina cuánto te acercarías a tus sueños si te entretuvieras menos y te educaras más. ¿Valen la pena tus

sueños? Claro que sí. ¿Cuánto aprenderías en el próximo año si conviertes el tiempo dedicado a ver televisión en tiempo para educarte? ¿Cuánto te ayudaría ese nuevo conocimiento para mejorar tu nivel y calidad de vida? Recuerda: tu educación es tu responsabilidad.

Me sorprende darme cuenta de que la mayoría de las personas no se han detenido a pensar qué les gustaría hacer con su vida. Yo elegí escribir libros y dar cursos para que la gente tenga éxito y se concentre en el trabajo que ama hacer. Y para concentrarte es necesario conocerte. ¿Qué te gusta? ¿Qué te disgusta? ¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades? ¿Cuáles son las características de tu personalidad? ¿Qué disfrutas hacer?

Si nunca te has realizado un perfil de personalidad, piensa en hacerlo pronto —se trata de un proceso disfrutable y significativo. Si ya lo has hecho, inténtalo nuevamente y analiza con mayor profundidad. Existen buenas pruebas de personalidad a tu disposición, pero la más sencilla y poderosa que he encontrado se basa en el modelo DISC. Existen cuatro tipos dominantes de personalidad y muchas combinaciones. En el modelo DISC, la D corresponde a las personas que asumen riesgos, que toman decisiones, que se orientan a metas definidas y que son dominantes. La I corresponde a la gente graciosa, que inspira y que ama reír y hacer que los demás rían con ellos. La S es para quienes gustan de la seguridad, para los que tienen fe, son trabajadores, sinceros y confiables. La C es para los calculadores, los que gustan de la exactitud, los que planean las cosas en nuestra sociedad.

He aquí un ejemplo de cada personalidad: imagina que una casa debe ser remodelada. Un D diría algo como: “De acuerdo,

debemos tirar esta pared y quitar esas tuberías. Hagámoslo". Un I diría: "Yo traigo la pizza y pongo la música. ¿Cuántos seremos?". Un S diría: "¿Para qué soy bueno? Díganme qué hacer"; también serán quienes estén allí a altas horas de la noche, pintando el extremo del pasillo linterna en mano. Un C diría: "¿Tenemos los permisos para hacer todo esto?".

Probablemente te identifiques como D, I, S o C a partir de estos ejemplos. Cada personalidad conlleva sus fortalezas y debilidades, y aprender sobre las tuyas y las de los otros es fundamental para tener éxito. Todos tenemos necesidades distintas. Al aprender más sobre ti mismo y sobre aquello que satisface tus necesidades puedes involucrarte conscientemente en un trabajo que te llene. Al aprender sobre los demás tipos de personalidad podrás identificar a los otros. Cuando eres capaz de identificar la personalidad de los demás, eres capaz de hablar su lenguaje y de satisfacer sus necesidades. Cuando hablas el lenguaje de la gente y satisfaces sus necesidades, te conviertes en líder. Los emprendedores se entienden a sí mismos y a los demás. ¿Sabes qué te impulsa? Los empresarios exitosos conocen bien sus fortalezas y debilidades. Los que no las conocen siempre deberán recibir instrucciones. Los que desarrollan intuición y aprenden a comprender y relacionarse con los otros, pueden convertirse en emprendedores exitosos.

Una de las virtudes de los grandes empresarios consiste en la capacidad para tejer redes y construir relaciones. Claro que esto es más fácil para unos que para otros pero, sin importar la personalidad, cualquiera puede aprender a tejer buenas relaciones.

Todos hemos escuchado el dicho: "No se trata de qué conoces, sino de a quién conoces". Algo de verdad hay en esto,

pero sería más preciso decir: "Se trata de qué conoces y de a quién conoces". Los emprendedores mejoran constantemente su capacidad de establecer relaciones. Convierten esto en una prioridad para aumentar el conocimiento de la gente con que desean relacionarse. ¿Con quién deseas relacionarte? ¿Qué tanto sabes de sus intereses? Es necesario conocer los intereses de las personas con quienes deseas relacionarte. Si no existen elementos en común, lo más probable es que no logres establecer un vínculo.

Mi consejo para las personas que desean convertirse en empresarios exitosos es comenzar por educarse a sí mismos y por aprender a establecer mejores relaciones.

Otro tema importante en una relación empresarial exitosa es el liderazgo. La empresa y el liderazgo van mano a mano. El liderazgo es influencia. Los emprendedores exitosos son quienes han aprendido a influir en los demás. Los empresarios fracasados son aquellos que no aprendieron a liderar. Debes estudiar y poner en práctica los principios del liderazgo si quieres convertirte en empresario exitoso. Aunque existen varios principios, me concentraré en los dos que me parecen más trascendentes: conforme me he educado y he experimentado éxito y fracaso empresarial, me ha quedado claro que debes aprender a inspirar y alentar a los demás y a ti mismo.

LA INSPIRACIÓN

La inspiración es el resultado de tener ideas positivas sobre ti mismo, sobre las personas, las oportunidades y el trabajo al que te dedicas. Proviene de pensar en las labores de empresa con actitud positiva, sabiendo que puedes tener y tendrás éxito. Uno de los secretos para inspirar a los demás es tener la capacidad de mantenerte inspirado. El verdadero liderazgo comienza con ser líder de uno mismo. Si no puedes mantenerte inspirado, no podrás inspirar a otros. La inspiración ayuda a que los emprendedores se concentren en sus metas y a que actúen para alcanzarlas. Los emprendedores exitosos son capaces de mantener la concentración y de actuar porque creen que lo que hacen es importante, no sólo para ellos, sino para los demás. Los verdaderos líderes inspiran para que otros creen que pueden lograr sus metas, y para que creen que esas metas son importantes también para otras personas. Todos disfrutamos ser parte de algo importante, de algo significativo, de algo mayor que nosotros mismos. Es más fácil inspirar a los demás si te dedicas a hacer un trabajo que es importante para ti, un trabajo que tiene un impacto positivo en la vida de los demás.

Los empresarios exitosos hacen que otros creen que sus productos y servicios son tan importantes, como para que la vida de las personas mejore gracias a ellos. Si en verdad crees en lo que haces y promueves, el poder de la inspiración te ayudará a superar los inevitables tiempos difíciles, las luchas y los fracasos. Si no se tiene inspiración es extremadamente difícil lograr el éxito. El éxito requiere de trabajo, de mucho trabajo, y la inspiración es justo eso que te hará seguir adelante cuando sientes que estás a punto de darte por vencido. Einstein dijo que el genio se compone de uno por ciento de inspiración y de 99 por ciento de transpiración. Me gustaría añadir que ese uno por ciento de inspiración es el que hace posible que exista el 99 por ciento de transpiración. La gente no trabajará por mucho tiempo ni suficientemente duro para logra un objetivo significativo si no está inspirada. Si aprendes a mantenerte inspirado, estarás educándote para inspirar a los demás. Cuando los emprendedores se mantienen inspirados a sí mismos y a otros, es cuando se crea un éxito mayor.

ALENTAR

Alentar se relaciona estrechamente con la inspiración. De hecho, es común que una se alimente de la otra; sin embargo, son diferentes. La inspiración suele ayudar a que la gente comience a hacer algo, en tanto que el aliento ayuda a que la gente siga adelante. La inspiración es un sentimiento más íntimo; el aliento es más una acción externa, ya se trate de una sonrisa, de una palmada o de una frase sincera que diga a alguien que puede hacer las cosas o que puede volver al camino correcto tras un contratiempo. Buena parte del aliento se da por medio de nuestras palabras. En ocasiones, decir a alguien que se tiene fe en él basta para que tenga éxito. Muchas personas fracasan por falta de aliento en su vida. Muchos habrían logrado tener éxito si hubieran sido alentados. No permitas que esta sencilla verdad se te pase de largo. Alentar a alguien puede cambiar su actitud, lo que cambiará sus actos y, en última instancia, cambiará los resultados. El aliento cambia todo. Si logras convertirlo en parte regular de tu vida diaria, obtendrás enormes beneficios.

Lo mismo que con la inspiración, si no mantienes el aliento es imposible alentar a los demás. No se debe subestimar el

papel que desempeña alentar en la vida de un empresario; es una actitud esencial porque todos nos sentimos desalentados en ocasiones, especialmente cuando las cosas no funcionan según nuestros planes. El desaliento es el enemigo del éxito. Si aprendes a alentarte a ti y a los demás, lograrás perseverar y superar los obstáculos que se interponen en tu camino. No esperes para alentar a otros. Hazlo hoy y hazlo tanto como puedas. No esperes a que alguien te brinde aliento; aprende a alentarte tú mismo. Los empresarios exitosos se hacen buenos para alentar porque hacen esto consigo mismos constantemente. Cuando te sientas desalentado, es tu responsabilidad recobrar el aliento para seguir actuando en pos de tus metas. Estar desalentado sólo significa que has perdido la concentración o cambiado el foco de tu atención, pasando por alto lo verdaderamente importante, para centrarte en algo o alguien que dificulta tu progreso y retrasa el logro del éxito. Una de las mejores maneras para retomar la actitud correcta es volver a enfocarte en las prioridades esenciales. Todos perdemos la concentración y, cuando esto sucede, es nuestra responsabilidad retomar el enfoque adecuado. Es lo que suele hacer la diferencia entre el éxito y el fracaso empresarial. Cuando pierdes el enfoque de las cosas, debes aprender a recuperarlo. Cuando aprendes a concentrarte en lo más importante para ti, mantienes el aliento y puedes alentar a los demás. Edúcate en relación con el tema del liderazgo. Aprende a liderar con la inspiración y el aliento. Al hacerlo, estarás en camino de ser un emprendedor exitoso.

□ ***Los emprendedores se educan más
de lo que se entretienen.***

□ ***Los empleados se entretienen más
de lo que se educan.***



DIFERENCIA NÚMERO 9

LOS EMPRENDEDORES
TIENEN UNA PERSPECTIVA
PODEROSA DEL
FRACASO.
LOS EMPLEADOS VEN EL
FRACASO COMO ALGO
NEGATIVO

Hace varios años descubrí que se rentaba un edificio en mi ciudad natal. Se trataba de un inmueble ubicado en una esquina de la segunda intersección de mayor tráfico en la ciudad; por su ubicación, pensé que el local sería ideal para una cafetería y un expendio de licuados de fruta. Comencé a investigar sobre franquicias y, tras hallar a un socio que se encargara de la operación cotidiana, comenzamos el proceso de abrir el negocio.

Como sucede con la mayoría de las cosas en la vida, no todo salió de acuerdo con lo planeado. Pensábamos que la tienda estaría lista para abrir al público en tres o cuatro meses, pero tuvimos que enfrentar un retraso tras otro, lo que se tradujo en gasto tras gasto. Al final, no abrimos las puertas del negocio en ocho meses. Se requirió más del doble del tiempo calculado, y el doble del capital.

Los problemas no terminaron ahí. Tuvimos más contratiempos después de abrir, y el negocio pronto cayó en números rojos, sin recuperarse hasta que, finalmente, decidí cerrar dieciocho meses más tarde. Invertí 250 000 dólares para alistar la tienda y tuve que gastar 50 000 más para poder cancelar el contrato de

arrendamiento del local y de los equipos. En suma, perdí más de 300 000 dólares y muchísimo tiempo. No fue una época divertida. Educativa, sí, ¡pero no divertida!

Pasé muchos meses culpando a mi socio y quejándome, concentrándome todo el tiempo en las cosas que él hizo mal. No obstante, después de un periodo de meditación, comprendí que debía responsabilizarme por el resultado final. Por todos los aspectos del resultado. Así que abracé al fracaso y aprendí lecciones valiosas.