

Vivir sin jefe

Si te has quedado sin empleo o estás harto de trabajar para otros, convertirte en emprendedor y crear tu propia empresa puede ser la solución para mejorar tu vida. ¿Te atreves?

Si algo tienen de positivo las épocas de crisis es que muchas personas se ven obligadas a replantearse su situación laboral. Y esta coyuntura de incertidumbre está dando un tiempo de oportunidades a todos los que saben ver el vaso medio lleno. ¿Sabías que los chinos, por ejemplo, emplean el mismo símbolo para los conceptos crisis y oportunidad desde hace siglos?

¿A qué estás dedicando tu talento?

Cada vez son más las personas cansadas de ver cómo su talento se desperdicia en empresas ajenas, cómo las jornadas interminables no tienen ninguna recompensa para ellas, y cómo tener que aguantar según qué situaciones no tiene ninguna contraprestación, ni económica, ni de seguridad, ni de desarrollo profesional. ¿Te suena?

Dedica todo el tiempo necesario a saber a qué te quieres dedicar, probando empleos y aficiones

Además, también son más abundantes los casos de desempleados que no consiguen encontrar un trabajo por cuenta ajena y optan por generar su propio empleo.

Con este panorama laboral y social, una tendencia, la de vivir sin jefe, está cobrando fuerza. Y aunque cuenta con multitud de aspectos positivos (mayor libertad, facilidad de conciliar vida laboral y familiar, posibilidad de obtener mayor remuneración, mayor satisfacción personal y profesional), también entraña ciertos peligros y dificultades. Vamos a explicarte algunas de las pautas que conviene tener en cuenta antes de lanzarse a vivir sin jefe.

Si yo supiera que voy a triunfar...

Sergio Fernández, periodista, coach y autor de *Vivir sin jefe*, afirma que si tuviera que

resumir su libro en una sola frase diría “Dedica todo el tiempo que necesites a saber a qué te quieres dedicar, prueba diferentes empleos o aficiones y haz todo lo que sea necesario para saber qué es lo que realmente te apetece hacer. Después, hazlo”.

Uno de los errores más graves que se pueden cometer es emprender un proyecto que realmente no nos genere la ilusión suficiente para seguir con él pase lo que pase. Algunas de las preguntas que pueden ayudarte a evitarlo son: ¿A qué me dedicaría si tuviera todo el dinero del mundo para mí y para mis seres queridos?, o ¿Cómo sería mi día ideal? La respuesta sincera a estas preguntas puede ser un punto de inflexión en tu vida.

Pon tus objetivos por escrito

Evitar las distracciones, y concentrar toda la energía en conseguir un objetivo concreto, es una de las herramientas más poderosas que existen. ¿Cómo saber qué priorizar esta semana o este trimestre de una intermi-



Ser emprendedor requiere responsabilidad y entrega.

nable lista de tareas si no sabemos hacia dónde nos dirigimos? ¿Cómo saber qué dirección tomar si desconozco mi objetivo a largo plazo? Todos los días tenemos que tomar decisiones. No puedes hacerlo sin tener una meta; así que, salvo que sepas cuáles son tus prioridades, las estarás tomando erróneamente. Lo mejor es plantearse los objetivos a largo plazo al menos una

vez al año. Aprovecha y escribe tu carta a los Reyes Magos: ¿qué quieres haber conseguido de aquí al próximo año? Y mantén la lista en un lugar que puedas consultar a menudo, para tenerla bien presente en tu vida.

La confianza es siempre la base
Muchos emprendedores gastan grandes cantidades de dinero

en aspectos que no harán que su negocio vaya a funcionar mejor. En el fondo, cuando alguien contrata a una empresa o a un profesional, el único motivo por el que lo hace es por la confianza que le suscita. No lo hacemos porque tenga la oficina en la mejor calle de la localidad, o porque su coche sea el más chulo o por su web. Aunque estos factores puedan

ayudar, en último término los clientes te van a contratar por la confianza que les inspires. Solamente. Hazte merecedor de esa confianza y tu negocio empezará a caminar.

El ejemplo del león y la gacela

La falta de constancia elimina a muchos emprendedores del juego en fases muy tempranas de la partida. De la misma manera que el león que suele tener éxito cazando es aquel que no cambia de gacela, por rápida que ésta sea, a mitad de carrera, los emprendedores (y personas en general) que no cesan en la consecución de sus objetivos tienen más posibilidades de conseguirlos.

En este sentido, dotarse de la financiación suficiente para poder hacer la travesía del desierto con cierta tranquilidad, resulta de gran ayuda. Ni el mejor avión puede despegar sin una pista de despegue lo suficientemente larga.

Ojo con los encargos caballo de Troya

¿Conoces la historia del caballo de Troya? Con el fin de conquistar Troya, y tras haberlo intentado en vano, Odiseo abandonó, frente a la ciudad sitiada, un caballo de madera, en cuyo interior dispuso un grupo de guerreros griegos. El caballo fue acogido por los troyanos como un trofeo. Sin embargo, fue el fin de la ciudad ya que, durante la noche, los soldados salieron del interior del caballo y conquistaron el lugar. Lo que pare-

Cinco ideas para ser tu propio jefe

1 Vivir sin jefe es un estilo de vida. Sobre todo al principio, necesitarás llevar un estilo de vida austero, constante y responsable.

2 Aprende de las películas de James Bond. Aprender a vender es imprescindible como emprendedor. Comprender que vender es encontrar la manera en la que podemos cubrir la necesidad de otra organización u empresa es tan necesario como aprender a poner y dar los precios. Para esto último, Sergio recomienda el aplomo de James Bond.

3 No hay mayor atrevimiento que ser tú mismo. Estamos cansados de personas encorsetadas. Nos da pereza la uniformidad. Queremos personas reales, de carne y hueso, que hagan cosas interesantes. No te ocultes detrás de la homogeneidad. Sé tú mis-

mo. Sin extravagancias ni aspavientos, simplemente tú mismo. Todos te lo agradeceremos. Y tu negocio irá mejor.

4 Ponte en barbecho. Las hueras necesitan descanso para regenerarse. Tú también. Trabajar más no significa que vayas a obtener mejores resultados. Es necesario parar de vez en cuando y tomarse un tiempo de barbecho para poder seguir produciendo a pleno rendimiento.

5 Equivócate. Cualquier persona que hace, piensa, ejecuta y toma decisiones, se equivoca. Equivocarse forma parte de la vida. Piérdele el miedo a equivocarte. Toma decisiones. Arriesga más que ayer. Haz algo que te de miedo. Sal de tu zona de confort... y si te equivocas, por favor, aprende de ello.



Pierde el miedo a equivocarte y toma decisiones.

cía un regalo acabó llevándoles a la derrota. De forma similar, hay trabajos que son verdaderos caramelos envenenados. Aceptar cualquier trabajo que te encarguen, o cualquier clien-

te, es otro de los errores que más frecuentemente cometen los emprendedores. Es como si un miedo ancestral o una tara genética les impidiera pronunciar la palabra “no”.

Si aceptas todos los encargos que te solicitan, probablemente acabes aceptando alguno con trampa. Son los “trabajos caballo de Troya”, que esconden una sorpresa y por lo general menos beneficio del que aparentan. Es muy difícil que a tu modelo de negocio le interesen todos los clientes. Eso le sucede sólo a los aparcamientos. Es necesario

que selecciones el tipo de clientes con los que desees trabajar, es decir, los que te resultan rentables. Después, tienes que intentar conseguirlos y, en la medida de lo posible, deshacerte del resto. Recuerda: no todos los clientes son interesantes.

¿Te gusta vender?

Hay dos habilidades sin las cuales no podrás sobrevivir como emprendedor. Mejor que alguien te lo diga ahora a que luego pagues las consecuencias. La primera es la habilidad para ser capaz de disfrutar de

la incertidumbre. La otra es que te guste vender. No es que te tengas que convertir en un charlatán vendedor de coches de segunda mano. Significa que conviene desarrollar unas cuantas habilidades comerciales: la capacidad de explicar qué haces o qué puedes hacer (y si es posible, también los beneficios), la de pedir un precio sin que te tiemble la voz, sin dudar y sin dar explicaciones, y la de soportar el miedo al rechazo.

¿Necesitas ayuda con esto? Busca el “no”. Sal a la calle o toma el teléfono y empieza a hacer vi-

sitas o llamadas a destajo. El objetivo no es vender, sino iniciar 50 conversaciones comerciales. Si te dicen no, genial, ya sólo te quedan 49, y luego 48, y luego 47... Cuando pierdas el miedo al rechazo, podrás caminar por la calle con el porte de los que saben que no tendrán dificultades, y eso genera mucha seguridad.

Tus sueños son tuyos

No puedes contarle tus sueños a cualquiera o te acabarás quedando sin ellos. La experiencia demuestra que si los comparas con personas inadecuadas, pueden desgastarse. Aunque no lo hagan con mala fe, muchas personas te mostrarán que es imposible, o que ya existe algo muy parecido, o que no merece la pena, o que muchas personas lo han intentado y han fracasado. ¡No te dejes desmoralizar! Lo cierto es que cuando deseamos algo de verdad, todo el mundo a tu alrededor conspira para que lo consigas. Según vayas avanzando, verás cómo de la nada aparecen personas con soluciones para ti. Es cuestión de ganas, de tiempo y de estar muy consciente y atento. Por tanto, habla de tu sueño sólo con personas “posibilistas”, es decir, que vean posibilidades donde a priori no las hay. La actitud no es la de “eso es imposible” sino la de “cómo podemos empezar a trabajar para que sea posible”. Este cambio de enfoque marcará la diferencia.

Más información

www.pensamiento positivo.org
www.developia.es ●

El libro

Vivir sin jefe.
El libro que hará que ames trabajar por tu cuenta. Plataforma Editorial. 268 págs. 19 €

