

LOS SEIS GRANDES SECRETOS DE UNA MENTALIDAD EMPRENDEDORA

JOSÉ RAMÓN LUNA

Autor del libro

"Píldoras para el Éxito en la venta"

CAMPUS EMPRENDEDORES

INDICE

· Primer secreto:
La fórmula del resultado

· Segundo secreto:
Lo único que no cambia es el cambio

· Tercer secreto:
Pequeñas diferencias generan grandes distancias

· Cuarto secreto:
No todo depende de ti

· Quinto secreto:
Hazlo y hazlo ya

· Sexto secreto:
Levántate cuando te caigas



JOSÉ RAMÓN LUNA

Emprendedor y Empresario
Coach, formador y consultor de negocio
Mentor de Emprendedores

Profesional, emprendedor y empresario con una amplia trayectoria en los ámbitos comerciales, de la consultoría, del coaching y de la formación. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, con una amplia formación de posgrado en Dirección de Empresas, Marketing, Recursos Humanos, Calidad y Organización.

Desde el comienzo de su actividad profesional, hace ya más de veinticinco años, ha desempeñado diversas funciones en la dirección de empresas de consultoría en los ámbitos de la venta, el marketing, la calidad, la organización, los recursos humanos y el medio ambiente. En la actualidad es CEO de Desafio Coaching.

Además, imparte de forma continuada, seminarios y talleres de formación comercial y directiva sobre comunicación, venta consultiva, impulso de negocio, presentaciones, liderazgo, motivación y negociación.

Ha formado a miles de profesionales y ha impartido cientos de cursos y conferencias.

Colabora con diversas asociaciones, universidades, escuelas de negocios y otras entidades como conferenciante habitual, siendo miembro de varias plataformas de conferenciantes como Top Ten Business Management, Ingenio Experts o Speakers Academy. Es Mentor del Campus Emprendedores especialista en el área comercial.

Ha escrito los libros “Gestión de la Calidad en las Fundaciones”, "Píldoras para el Éxito en la venta" e “Impulsa tu Negocio de Coaching”. Es creador del “Modelo de Alto Rendimiento Profesional Desafío” (ARP) y del “Modelo ARCO de Alto Rendimiento Comercial”.

Su inquietud por el desarrollo de las personas y su verdadera vocación por la comunicación interpersonal, le llevó a introducirse en el ámbito del Coaching, formándose en el proceso de Coaching y profundizando en el aprendizaje del Coaching Ejecutivo, de Negocio y Deportivo. Es además Practitioner en Programación Neurolingüística. En la actualidad ejerce como Coach de Emprendedores, Empresarios, Directivos y Profesionales de la Venta.
Es miembro de la IAC, Gold Supporter de Coachville USA.
Es profesor titular de Master en Coaching e Inteligencia Emocional y del Practitioner en PNL en la Universidad de la Felicidad.

CAMPUS
EMPRENDEDORES

Somos una Aceleradora de proyectos emprendedores y empresariales formada por profesionales y empresarios con más de 20 años de experiencia empresarial en distintos sectores y ámbitos de actividad.

Nuestra trayectoria empresarial nos permite ser expertos y líderes en creación de empresas, desarrollos de expansión de negocios a nivel nacional e internacional, creación de Franquicias, apoyo en internacionalización y exportación y acceso a financiación en fases semilla y expansión.

Con nuestro programa de aceleración y acceso a financiación ***"180 días para el Éxito"***, ya hemos acompañado y financiado, con éxito, a más de 200 emprendedores.



LOS SECRETOS

Hola Emprendedor!

Soy José Ramón Luna, empresario y emprendedor desde hace más de veinticinco años y quiero compartir contigo seis secretos que me parecen clave sobre la mente de un emprendedor de éxito. Estoy seguro de que algunos los conoces e incluso es posible que ya los hayas trabajado durante tu proceso de convertirte en emprendedor o empresario. Sea como sea, lo cierto es que se trata de ingredientes necesarios para que una idea de negocio prospere y de sus frutos.

PRIMER SECRETO

El primero de los secretos tiene que ver con la obtención de resultados. Si quieres obtener resultados en tu negocio tienes que tener clara la siguiente fórmula:



Tu forma de pensar, los pensamientos que tienes, tu percepción sobre la realidad, el significado que le das a lo que te pasa en cada momento te provoca unos sentimientos, te provoca un estado de ánimo. Es decir, en función de cómo percibes las cosas, cómo percibes la crisis, cómo percibes el mundo de la empresa, cómo percibes la escasez de consumo, cómo percibes la competencia... en función de cómo percibes en tu cabeza todo lo que sucede y te rodea, te sientes de una manera o de otra. Tu estado de ánimo será mejor o peor.

Y en función de cómo te sientas en cada momento actuarás de una manera o de otra. Y es en función de lo que haces, es decir de tus acciones, como generas tus resultados.



Por tanto, como ves, al final tus resultados dependen de tus acciones, de tu comportamiento, de lo que realmente pones en marcha. Y eso viene muy condicionado por tu estado de ánimo y, en definitiva por la forma en que percibes la realidad.

¿Por qué te cuento esto?. El emprendedor de éxito tiene que ser capaz de entrenar la mente para percibir las cosas de una forma que le provoque estados de ánimo positivos de manera que actúe a pleno rendimiento. Si se enfoca en formas de percibir negativas, el estado de ánimo bajará y la energía para actuar se verá disminuida con lo que los resultados serán, sin duda peores. Se trata de enviar un mensaje al interior de la mente que diga: ***"oye mira, las cosas estarán bien, estarán mal o estarán regular, pero yo soy capaz de proteger mi idea, mi proyecto, mi planteamiento y soy capaz de tirar adelante en un entorno, que en muchas ocasiones es hostil".***

Conozco muchos emprendedores que han visto retrasados sus proyectos o han sufrido más de la cuenta durante el proceso por el diálogo interno que han estado manteniendo de una forma continuada. Al percibir el entorno como negativo, se les ha provocado un estado de ánimo negativo que se ha traducido en un desempeño mediocre y, en consecuencia, en unos resultados que no han sido los óptimos.

Pienses como pienses, te hables como te hables, los problemas siguen ahí, pero tú puedes decidir la forma en la que estos te afectan. **Recuerda que lo importante no es la realidad, sino la forma en la que tú la percibes.** Tú no puedes decidir lo que pasa en cada momento, pero sí cómo te impacta y esto depende de la forma en que piensas, de la forma en la que te cuentas las historias.

Tu diálogo interior condiciona, por tanto, cómo te sientes en cada momento, cuál es tu estado de ánimo y todo eso va a condicionar tus acciones y tu nivel de desempeño. Y para lanzar un negocio hace falta un elevadísimo nivel de desempeño. Si, además, le unes un poquito de de esa pasión que seguro que tienes, cuentas ya con dos ingredientes clave.

SEGUNDO SECRETO

Lo único que no cambia es el cambio

Otro de los seis secretos fundamentales que esconden las mentes emprendedoras tiene que ver con el cambio. Los emprendedores de éxito siempre están orientados al cambio. Hoy la situación de mercado está como está, pero mañana será diferente, no sabemos si mejor o peor pero lo que es seguro es que será diferente. Lo que hoy no es competencia mañana lo será, los clientes ahora te compran y antes no te compraban. Todo cambia de forma acelerada, casi frenética. No sabemos realmente si estamos en una época de cambios o en un cambio de época, pero lo cierto es que todo cambia menos el propio cambio. El cambio es lo único que no cambia.



Ante esta realidad, mi pregunta es: ¿dónde estaríamos si no nos hubiéramos adaptado al cambio?. Estoy convencido de que probablemente estaríamos como estábamos en la época prehistórica, estaríamos andando a cuatro patas.

Sin embargo, yo creo que es evidente que la humanidad se ha ido adaptando constantemente y esto ha servido para atravesar todo tipo de momentos y situaciones turbulentas. Además, el cambio ha permitido aprender y con el aprendizaje ha venido la evolución.

El emprendimiento no está exento de cambios y de escenarios inciertos en los que el aprendizaje y la flexibilidad resultan fundamentales. Por este motivo, una de las seis claves mentales que el emprendedor tiene que tener clara es la capacidad de adaptación.

TERCER SECRETO

Pequeñas diferencias generan grandes distancias

A la hora de emprender vemos en muchas ocasiones que hay otras empresas que tienen más recursos que nosotros, tanto económicos, como humanos y tecnológicos. Vemos además que hay un montón de cuestiones que nos ponen las cosas un poco cuesta arriba. Ante esta realidad, una opción muy natural de las personas es echarnos para atrás. Hay un cerebro muy primitivo llamado reptiliano que es el responsable de ello. ¡El famoso cerebro reptiliano del que tanto se habla!. Al fin y al cabo, esta parte de nuestro cerebro vive exclusivamente para protegernos y darnos seguridad. Es el cerebro de la supervivencia. Atacar o huir, ese es el dilema.

Durante el montaje de un negocio son muchas las situaciones que vienen asociadas a una elevada carga de incertidumbre. No todos los hilos están atados. No sabemos qué puede pasar y qué consecuencias puede tener cada situación. En estas circunstancias, el emprendedor además de pararse, tiene luego que tomar decisiones constantemente. Tiene que hacer cosas que le permitan afrontar esos riesgos, afrontar esos retos.



Y, en la mayor parte de los casos no hacen falta grandes cosas. Son las pequeñas cosas que se ponen en marcha, los pequeños cambios, las pequeñas inversiones las que van generando los resultados del proyecto. No se trata del planteamiento “o todo o nada”. **El emprendimiento consiste en ir sumando cada día decisiones y acciones que vayan llevando a la idea hacia el objetivo último.**

Yo he tenido clientes emprendedores que me decían: “mira macho, es que como no puedo poner en marcha éste proyecto pues ¿sabes qué? que casi mejor lo dejo”. Yo siempre respondía: “error fatal, mailer daemon. Esa no es la actitud. Plantéate ¿existe otra forma de orientarlo?”. Antes de que me respondan yo ya adelanto la respuesta: “Absolutamente SÍ. Haz cada día algo que te vaya acercando a tus objetivos, porque son las pequeñas cosas las que al final se van transformando en grandes distancias, en grandes diferencias”.

CUARTO SECRETO

¡No todo depende de ti!

El cuarto elemento de una mente emprendedora es lo que denominaba Stephen Covey **“el círculo de influencia”**. Según este principio, todos tenemos en nuestro trabajo e incluso en nuestra vida una serie de factores que dependen de nosotros, que podemos cambiar, sobre los que podemos decidir y opinar, que se encuentran, en definitiva, en nuestro círculo de influencia. Sin embargo, hay también muchas cosas que nos influyen y afectan incluso negativamente pero sobre las que no podemos actuar, no podemos casi ni opinar sobre ellas, da igual lo que hagamos porque seguirán su curso. Son cosas que están fuera de nuestro círculo de influencia y conforman nuestro círculo de preocupación.



Stephen Covey, que se ha dedicado durante varias décadas a trabajar con personas y organizaciones para contribuir a la mejora y el desarrollo apuntaba en su famoso libro **“Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva”** lo siguiente: para conseguir resultados en tus proyectos y de paso mejorar tu estado de ánimo, enfócate en tu círculo de influencia, en las cosas que dependen de ti. No centres tu atención y tus esfuerzos a lo que queda fuera de tu alcance. No te enfoques en el círculo de preocupación.

Enfocarse en el círculo de preocupación provoca un descenso del estado de ánimo y de la energía que se traduce en un peor desempeño, con lo que los resultados serán necesariamente peores. Evita la pauta de pensamiento “si esto cambiara… sería mejor”. Hay cosas que no cambian o, al menos, sobre las que tú no puedes influir con lo que sus efectos van a seguir estando ahí.

La clave del éxito se encuentra en centrar tu atención en lo que puedes manejar y tomar acciones en estas cuestiones. Ya sabes, pequeñas acciones que te vayan acercando al objetivo que te has fijado.

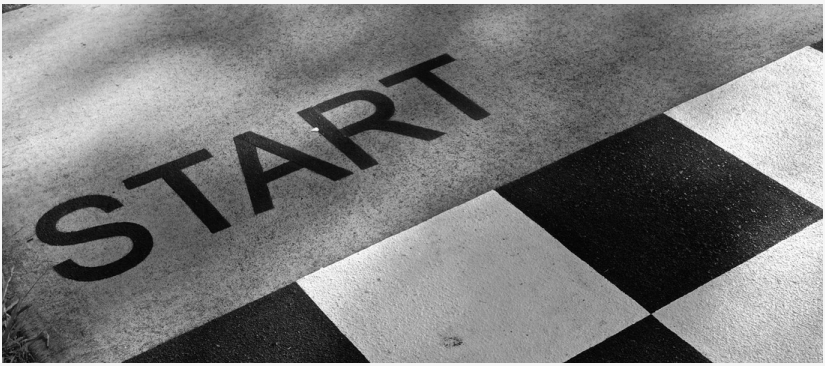
Todo ser humano es libre de decidir cómo actúa ante los estímulos, como se toma las cosas que le pasan y dónde centrar los esfuerzos.

Cuando estés planteando tu negocio, céntrate en aquello que depende de ti o en aquello en lo que puedes influir. Seguro que habrá muchos momentos por el camino en los que la tentación será centrarse en “si cambiara esto, si tuviera más dinero, si pudiera hacer…”. **No te dejes, enfócate exclusivamente en lo que puedes hacer con tus recursos en cada momento, toma decisiones y actúa.**



QUINTO SECRETO

Hazlo y hazlo ya



Continuamos con el quinto de los secretos de una mentalidad emprendedora de los seis que estamos comentando y que representarán un papel fundamental en el éxito del emprendedor. Se trata de la capacidad de acción.

Lo único que genera resultados es lo que haces, no las intenciones o los pensamientos. Si actúas rápido y bien tus resultados son rápidos y positivos. Si no actúas o actúas mal, tus resultados son malos. Así de claro. Sin embargo, muchas veces nos asaltan las dudas y pensamos las cosas más de la cuenta. Otras veces sabemos que tenemos que hacer determinadas cosas pero no las hacemos porque las consideramos difíciles o desagradables.

Una clave del emprendimiento de éxito es no postergar. La postergación, retrasar las cosas para mañana, es una de las grandes lacras que frenan nuestros resultados. La puesta en marcha de una empresa es un proceso en el que aparecerán muchos momentos de duda. No postergues y toma decisiones. Actúa.

El emprendedor de éxito afronta las cosas tal y como van viniendo, y si tiene un plan previsto para lanzar su idea va paso a paso poniéndolo en marcha y tira adelante sin mirar hacia atrás. Es decir, lo hace hoy y no mañana.

SEXTO SECRETO

Levántate cuando te caigas

Durante la vida de un negocio son muchos los contratiempos que aparecerán, muchos los reveses que como emprendedor tendrás que soportar. Las cosas no salen siempre como deseamos y el entorno nos juega malas pasadas. Clientes que te dicen que no, plazos que no se cumplen, condiciones del mercado que no se presentan o números que no cuadran son cuestiones que están a la orden del día en cualquier negocio.
Estas situaciones nos afectan y tienen un impacto importante sobre nuestro estado de ánimo. Si no controlamos los efectos que nos producen estos acontecimientos, estamos en riesgo de perder la energía y la motivación, con lo que nuestro desempeño caerá inexorablemente y con ello nuestros resultados.

Es en estos momentos cuando el emprendedor necesita una fuerza especial para seguir adelante. A esta fuerza necesaria para ser capaz de levantarte cuando te caes es a lo que se llama ***Resiliencia,*** término muy de moda últimamente y muy utilizado en todos los foros en los que se habla de empresa y emprendimiento**.**

Pues aplícate el cuento y desarrolla la capacidad de resiliencia. Entrena tu capacidad de remontar los malos momentos, aprender de ellos y seguir con tus planes. En gran parte de los casos de fracaso emprendedor que conozco ha sido la falta de resiliencia el factor que ha pesado en mayor medida. Ante situaciones negativas, el emprendedor no ha podido remontar y el negocio se ha ido a pique. Simple cuestión de resistencia.
Piensa que el fracaso es solo parte del aprendizaje. No obtener los resultados deseados es únicamente parte del proceso de tu éxito. En el ámbito de la empresa, muchas veces tienes que "fracasar" para posteriormente **TRIUNFAR** con mayúsculas.
Para remontar los momentos bajos, te recomiendo que recurras a tus fuentes de motivación. Recuerda siempre para qué quieres tener tu propio negocio, a qué contribuirá, qué podrás conseguir cuando esté en funcionamiento. "Si recurres a tus para qués siempre encontrarás los cómos".

Desarrollando una visión proactiva sin creencias limitantes sobre la actividad de negocios, cultivando el saber, el poder y el querer y desarrollando los elementos de una mentalidad orientada hacia el éxito emprendedor tendrás ya una buena base sobre la que construir tu proyecto de negocio de coaching. ***Pon la mejor versión de ti mismo al frente de tu empresa y tus sueños se harán realidad.***

Para tu entrenamiento: Diagnóstico "Hacia tu mejor versión"

Te invito a que realices el siguiente diagnóstico que te ofrecerá pistas, de un primer vistazo, sobre cuestiones a mejorar desde ya en el camino de tu mejor versión como emprendedor.

Elemento	¿Cómo te ves hoy? (de 1 a 5)	¿Qué vas a hacer para mejorar?
Conocimientos técnicos		
Conocimientos de empresa		
Recursos disponibles		
Grado de motivación		
Adaptabilidad al cambio		
Proactividad y acción		
Enfoque correcto		
Resiliencia		