

Juan López: “La gestión de las emociones positivas del emprendedor”

Cuando lanzamos la empresa, la **pasión** nos hace creer que nos vamos a comer el mundo, la **euforia** sobreviene con las primeras ventas, la **ilusión** es continua pero se dispara con, por ejemplo, apariciones en prensa, la **emprendemanía** nos hace cuestionar continuamente lo que hacemos, con la **ambición** siempre miramos más allá y nuestra **confianza** a veces la vendemos muy cara y otras muy barata.

Estas emociones son positivas porque te ayudan o alegran en tu camino como. Sin embargo, según la dosis y cómo las gestionemos **pueden hacer que nuestro buen juicio se resienta** y afectar el sentido común. Siempre debemos conservar mucha objetividad sobre nuestra empresa e implicarnos emocionalmente, aunque en parte es bueno y ayuda a continuar, si es muy fuerte nuestras emociones pueden impedirnos ver la realidad.

Parece una contracción, pero muchas de las emociones positivas que sentimos como emprendedores pueden tener un efecto negativo sobre nuestra empresa. Al igual que hicimos con [las emociones negativas](#), hemos analizado “las buenas” para ayudarte a identificarlas y gestionarlas de forma adecuada.

Pasión:

- **Surge cuando...**te acabas de lanzar a emprender y crees que tienes **todas las fuerzas del mundo y nadie te va a parar**.

Sientes una calorcito por dentro cada vez que te pones a pensar en tu proyecto, te surgen mil ideas, una detrás de otra, cada cual mejor y más importante. Quizás también te pueda pasar



con un nuevo proyecto que surja dentro de tu propia empresa o en la que trabajes por cuenta ajena. En su cantidad adecuada puede ser [una gran habilidad](#), pero hay que saber medirla.

- **Puede provocar...** Se te nubla el juicio, te gusta tanto lo que tienes que hacer y crees que es tan increíble y apremiante que vas a conseguirlo terminar en seguida. Ese sentimiento te lleva a **calcular mal (o muy mal) el tiempo y el esfuerzo** que te va a costar. Realmente puede que ni te pares seriamente a calcularlo: “Esto lo saco yo en una semana por mis c...c.capacidades!”.
- **Combátelo...** intenta tomar distancia y si no te es posible pide a alguien que te dé su opinión sobre cuánto cree él que se tardaría en terminarlo. También puedes parar a recordar un momento y **utilizar tu experiencia** en otros proyectos para reconsiderar los plazos del nuevo. Por último, en vez de considerar el proyecto al completo, **descomponlo en tareas más pequeñas** y temporalizas una a una, pero siendo sincero contigo mismo y sin tener en cuenta la fecha que ya tenías en mente. Si haces un análisis serio, probablemente te salga **más del doble** de lo que habías pensado. La pasión te puede hacer dedicar más horas y trabajar con más ganas, pero no te convierte en Superman.



Euforia:

- **Surge cuando...**has conseguido un triunfo cualquiera por el que te sientes **muy orgulloso**: conseguir tal cliente, salir en un medio de comunicación o cualquier reconocimiento.



Imagen de [Pablo Smith](#).

- **Puede provocar...** que te olvides de que ese triunfo realmente no está alienado con los objetivos de tu empresa y no es realmente útil para conseguirlos. Está bien usarlo para alimentar un poco nuestro ego o recargar las “pilas del emprendedor”, pero no podemos regocijarnos en él y **olvidar lo que es verdaderamente importante**.

- **Combátela...**Ten claro los **objetivos de tu empresa y tu plan de negocio**, para medir cada pequeño o gran triunfo en base a ellos. ¿Realmente es tan importante lo que has conseguido? ¿Forma parte de tu core o es algo accesorio? Usa la euforia para motivarte y sigue currando.

Ilusión:

- **Surge cuando...**como en la primera cita, todo es nuevo y maravilloso, no hay ningún problema y vuestro amor será perfecto e indestructible. Así te sientes con tu empresa, **estás ciegamente enamorado de ella** y cada nuevo paso es un descubrimiento que sólo puede conducir que estéis juntos para siempre. Piensas que tienes la verdad absoluta, la inspiración divina y el don de Shiva: no puedes estar equivocado.
- **Puede provocar...** que realmente te ciegues y **puedes no llegar a ver que tu modelo de negocio no se sostiene**, o puedes no dejarte aconsejar por nadie y montar directamente y en crudo lo que tienes en la cabeza. Te verás a ti mismo justificando tu actitud usando la famosa cita de **Henry Ford**: “*si hubiera preguntado a la gente que quería me habrían dicho caballos más rápido*”. Puede que ni siquiera te des cuenta de que estás dando cabezazos contra una pared.
- **Combátela...** La ilusión es uno de los combustibles más importantes del emprendedor. Debes abrazarla, dejar que te envuelva, sumergirte en ella. Sin embargo, **intenta de vez en cuando levantar la cabeza por encima de ella**, revisar con profundidad y objetividad datos, hechos concretos que hablen de cómo va tu empresa y no la uses como escudo ante consejos o críticas. Recuerda que critican a tu empresa, no a ti.

Emprendemanía:

- **Surge cuando...** es un sentimiento que roza lo irracional y surge antes si quiera de realmente ser un emprendedor. Escuchas por todos lados aquello de que hay que emprender, lo maravilloso y apasionante que es y te crees sólo lo bueno. Eres un emprendemaniaco cuando **empiezas a reunir un millón de ideas, te dejas llevar por la imaginación**, todas te parecen increíblemente buenas, la siguiente mejor que la anterior y piensas que nada te detendrá para llevarlas a cabo.
- **Puede provocar...** que tengas tres problemas. Primero, que jamás te lances a emprender porque estarás **continuamente saltando de idea en idea**, incapaz de elegir y de centrarte en una y llevarla hasta el final.



Segundo, que por fin te decidas, pero **lo hagas por una para la que no estás preparado**. No dudo que sea una gran idea, pero no tienes los conocimientos necesarios para llevarla a cabo ni vas a ser capaz de encontrar los recursos o socios para ejecutarla. Tercero, que una vez te decidas y comiences algo, **no estés 100% convencido** y continuamente vuelvas a evaluar otras ideas.

- **Combátela...** tienes que **dejar de tener ideas erráticas y centrarte**. Utiliza algún [sistema](#) para validar y ordenar por prioridad tu lista de proyectos (que incluya como criterio importante de “*con mis conocimientos, ¿cuánto podría hacer yo sólo?*”) y céntrate sobre las que queden en las primeras posiciones. Escoge máximo tres y aplícales alguna otra [fórmula de evaluación temprana](#) directamente sobre el mercado. Si no eres capaz de hacer eso, empieza a desinflar tu burbuja emprendedora. Si tienes que [decidir](#), decide.

Ambición:



- **Surge cuando...** sobrepasa la dosis normal que es necesaria para todo emprendedor. Debes querer mejorar profesionalmente y ganar pasta. No nos engañemos, ese es uno de los principales objetivos por los que nos lanzamos a emprender. Sin embargo, **toda empresa debe tener una ética** y ésta es la que te hace recorrer el camino de una forma u otra.
- **Pueda provocar...** que en el camino hacia conseguir el éxito de tu empresa **dejes unos cuantos “cadáveres”**. Un exceso de ambición te puede incitar a tomar un atajo que en el corto plazo puede que parezca lo mejor, pero en el largo te dañe o que, directamente, no sea ético o incluso lícito.
- **Combátela...** de nuevo es importante tomar perspectiva y **revisar nuestros objetivos como empresa** antes de tomar una decisión precipitada

basada en la ambición. Si quieres asegurar la supervivencia de tu empresa no es buena idea apostar por el corto cuando este significa perder oportunidades en el futuro.

Confianza:

- **Surge cuando...** por nuestra forma de ser, inocencia o falta de experiencia tendemos a **depositar mucha confianza en las personas** con las que nos relacionamos profesionalmente. Como en el caso anterior, es necesaria y recomendable cierta dosis, pero debes saber que no todo el mundo es bueno, algunos intentarán aprovecharse de ti. Encontrarás personas que por su forma de ser, labia o trayectoria casi te fascinen, pero no entregues toda tu confianza tan rápido.
- **Puede provocar...** que llegues a acuerdos, desvelas información o trabajes a cuenta sin firmar nada y que la otra parte no lo respete, la utilice en tu contra o para copiarte o no te pague jamás. En definitiva, **traicionan esa confianza y dañan tu empresa** o (profesionalmente) a ti.
- **Combátela...** se consciente de que **no tienes por qué hacer negocios o relacionarte con todo el mundo**. Frente a los que te fascinen o los peces grandes, debes conservar tu **objetividad** (e integridad) y sólo llegar a más con aquellas personas que realmente aporten a tu empresa y que realmente te den confianza. Debes procurar controlarla bien y sólo extenderla realmente por personas que la merezcan. También es crucial que entiendas que un buen contrato firmado a tiempo o un presupuesto que se ejecuta acorde a los pagos, es algo que tienes todo el derecho de exigir y puede ahorrar muchos problemas. En definitiva, **confianza basada en hechos, no en palabras**.

(Puedes consultar la primera parte del artículo que trata sobre [las emociones negativas](#) del emprendedor y si se te ocurre alguna negativa o positiva escríbeme a mi Twitter (@juanlopez27) o a juan@emotools.com)

