

I Jo... puc ser emprenedor?

Text: Carles Marcos Membrives. Psicòleg, coach i formador en habilitats directives. www.carlesmarcos.com
Foto: Ilker

No totes les persones poden ser emprenedores. Amés dels coneixements tècnics sobre la matèria sobre la qual es vol emprendre, cal dominar una sèrie de competències emocionals que ens ajudaran a gestionar les frustracions i emocions que ens vagin apareixent al camí. La primera característica per emprendre és sentir passió per allò que es fa

Darrerament està cada vegada més de moda això de ser emprenedor. Però com podem ser emprenedores? Què és el que necessitem? Està clar que a l'escola no ens ensenyen a ser emprenedores. Quan acabem l'educació secundària ens plantegem entrar als estudis de batxiller per a continua-

ció escollir una carrera, però en molt pocs casos el plantejament és voler estudiar alguna cosa amb l'objectiu de "muntar-m'ho" pel meu compte. Tot al contrari, encara triem carrera en funció de si ho fa també algun amic meu, o en funció de les estadístiques que en aquell moment hi hagi, és a dir, allò de si aquesta carrera té més o menys sortida. Anem malament! El pitjor de tot això és que aquesta opinió és compartida i recolzada per les famílies respectives i el professorat en general, excepte en comptades excepcions. Perquè ens entenguem, es mira *malament* aquell que se surt fora de la norma i pretén estudiar alguna cosa fora del comú, simplement perquè *això* és el que l'apassiona. Aquesta passió és una de les principals característiques que un emprenedor ha de tenir. **PASSIÓ** pel que fa.

Tot i la que està *caient*, si es fes una enquesta als joves que estan estudiant una carrera, sobre que és el que faran quan acabin els seus estudis, la resposta habitual seria aquella d'enviar currículums a les empreses esperant poder concertar una entrevista, etc. Anem malament!. I és una idea molt lícita però potser ja és hora de triar que volem fer amb la nostra vida i que no la triïn per nosaltres.

Hi ha varis tipus d'emprenedores, com deia en un post del meu blog *ju-egaenequipo.blogspot.com*. Aquells que són emprenedores per vocació i, també, emprenedores per necessitat. Dels primers n'hi ha pocs. Són aquells que sempre, des que són nens, s'han plantejat fer coses, han tingut resistència a la frustració i no han cessat en l'intent, quan les coses no els han sortit com volien. Són persistents i tenen una gran capacitat d'aixecar-se i veure l'horitzó i no rendir-se quan cauen. Dels segons, cada vegada n'hi ha més. Són aquells que davant la situació actual, es veuen obligats a emprendre. Tenen una idea de negoci des de fa temps i creuen que ara és el moment de fer-la realitat. En el camí es trobaran amb dies de pluja i de neu, però saben que poden trobar també dies de sol i que encara que siguin pocs, aquests els serviran com a motor per continuar endavant.

Últimament m'he trobat amb un altre tipus d'emprenedores, i aquest seria un tercer. Serien aquells que són empesos, per algú proper a ells, a emprendre. No ho tenen molt clar, però es mouen per *la moda de ser emprenedor* i es tiren al riu. Compte! Alguns tenen èxit perquè el projecte d'emprenedoria ja està molt encarrilat (s'ajunten amb algun amic que ja el té per la mà) però no en tots

Un factor fonamental per a l'emprenedoria és tenir una gran capacitat de comunicació, adaptar-se a qualsevol persona que es pugui tenir com a proveïdor o com a client i amb gran capacitat d'escolta activa. Però, per això, has de ser creïble i sobretot que t'ho creguis. I només pots fer-ho si sents passió pel que fas



els casos és així. Ens guiem molt pels consells de la gent propera (si a mi m'ha anat bé perquè no a tu, apa, prova que segur que t'anirà genial!). No totes les persones serveixen per ser emprenedor. Fem un flac favor aconsellant.

Si, encara que sigui molt *fashion* ser emprenedor, no tothom serveix, i aquest és un missatge que ha de quedar molt clar. Encara que siguin necessaris en la situació sociopolítica on vivim, com deia al principi de l'article, no tots estem preparats. A part dels coneixements tècnics sobre el tema que volem emprendre, es necessiten un altre tipus de coneixements, que per cert tampoc ens ensenyen a les escoles, i em refereixo en aquest cas a allò que en diem competències emocionals. Ens sabem gestionar les emocions? En el camí d'emprenedor, sens dubte, un element fonamental serà aquest.

Com em gestiono la por davant els dubtes que em sorgeixen? I si surt malament?. I si perdo tots els diners invertits?. I si el meu cercle proper d'amics em diuen allò de "t'ho vaig dir. Això no funcionaria"?. I si ...?), I la ràbia com me la gestiono? Aquell client que em va dir que em pagaria a 30 dies i ja n'han passat 60, aquell client que em va prometre que comptava amb el meu projecte i al final es va fer enrere...), i la tristesa? i l'alegria? Conec clients meus que em parlen de depressió, ansietat, fòbies, etc. i molts d'ells són emprenedors que no van comptar amb això "tan espiritual" de saber-se gestionar les emocions.

Seguint amb el tema de les competències emocionals necessàries per emprendre donaria especial èmfasi també a com ens planifiquem el temps. Volem treballar de sol a sol? Ens volem oblidar dels motors

que fins ara han servit per aixecarnos cada dia amb il·lusió? Ens volem centrar cada dia a l'hora de treballar en coses proactives o en coses reactives? En què centrem tota la nostra força quan emprenem? Deixem l'*important* per demà?.

I com ens comuniquem? Des de la meua experiència, un factor fonamental que fa que una persona triomfi en el seu projecte d'emprenedoria és sens dubte tenir una gran capacitat de comunicació. Que s'adapti a qualsevol persona que pugui tenir com a proveïdor o com a client. Que tingui una gran capacitat d'escolta activa i que un cop hagi escoltat i s'hagi interessat per l'altre, que pugui tenir aquest argument, que pugui persuadir l'altre.

Però per això, per tot això, has de ser creïble i sobretot que t'ho creguis. I només pots creure-t'ho si sents passió pel que fas.■