Con el patrocinio de:

PORTA
Te siento cerca

Con el aval académico de:

FEN · ESPOL

CAPACITATE

PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

EL UNIVERSO

MÓDULO I

Factores CLAVE
del éxito comercial

A. VISIÓN Y CREATIVIDAD | **B.** **ACTITUD Y LIDERAZGO** | **C.** COMPROMISO Y ENTREGA | **D.** DESARROLLE SU PLAN DE PERFECCIONAMIENTO DE HABILIDADES COMERCIALES

Actitud y liderazgo

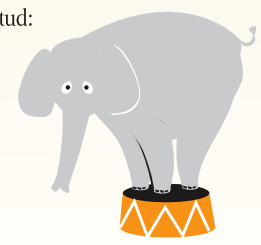
Objetivos específicos:

- Concienciar la trascendencia de la identificación de oportunidades comerciales antes de que otras personas lo hagan.
- Aprovechar su creatividad para desarrollar esa oportunidad a través de la formulación de ideas innovadoras.
- Valorar la importancia de una actitud férrea orientada al logro de sus objetivos para poder llevar a la práctica esta idea.
- Liderar efectivamente su organización y comprometerse con ella hasta alcanzar el éxito, para después seguir con el próximo reto.

Actitud

La actitud es la forma en que decidimos cómo enfrentarnos a la vida. Podemos vivir de manera pasiva reaccionando frente a los acontecimientos y sin tener metas claras o también podemos hacerlo de manera activa, persiguiendo objetivos y siendo proactivos. La diferencia está en nuestro interior. Recuerde: no habrá nada ni nadie que cambie nuestra actitud hacia la vida, si nosotros no queremos cambiarla.

Veamos un ejemplo de actitud:



El elefante de circo

Alguna vez nos hemos preguntado:
¿Por qué no se escapan los elefantes de circo?

La respuesta es sencilla.

El elefante de circo, a pesar de toda su fuerza bruta, durante la función no hace ni el más mínimo intento por salir corriendo del escenario. Está atado a un banquito. Pero ustedes dirán: "Si quisiera irse, el banquito no lo detendría", ¡correcto!

El inconveniente no es la atadura al banquito. El verdadero problema es la ligadura que hay en su mente. A este elefante cuando era cachorrito lo entrenaron amarrándolo a un árbol; él jalaba y jalaba pero no se podía soltar, de tanto intentar se lastimó la patita y sangró; pero no solo se lastimó la patita, sino también la cabeza porque se convenció de la siguiente frase: "Yo no puedo, yo no puedo" y ahora…"ya no puede".

Y así hay muchas personas que van por la vida convencidas del "yo no puedo", dejando el futuro de sus vidas al destino y sin una actitud que les permita avanzar hacia lo que realmente quieren. Según la explicación de los psicólogos, es que desde chicos estuvieron escuchando: Eres bruto, la vergüenza de la familia, malcriado, siempre reprobado. Entonces, ese joven cuando llega a ser adulto, hace lo mismo que el elefante: a determinada hora sale a trabajar, da las vueltas que tiene que dar, ni una más ni una menos, mueve la trompita, termina, se lo llevan a la paja y alguien le da de comer. Y así hay muchas personas que solamente hacen lo esencial, sin arriesgarse a desarrollar ideas creativas y prácticas.

¿Qué deben hacer dichas personas para superar este inconveniente? Fácil. Su objetivo de cada día debe focalizarse en ser felices y disfrutar de lo que hacen. No volver su vida monótona y sosa. ¡Adelante! Su calidad de vida depende de ustedes y de la actitud que tengan para enfrentarla.

Elementos que conforman la actitud emprendedora

La actitud exitosa comprende:

- **La actitud hacia la educación**
- **Los buenos hábitos y,**
- **La inversión**

A continuación vamos a analizar cada uno de ellos:

Actitud hacia la educación

Usted debe estar convencido de que el conocimiento científico y práctico puede ser su mejor aliado. Una correcta actitud frente a la investigación de las últimas tendencias de los negocios, ya sea formal o informal, como leer los periódicos diariamente, utilizar internet para conocer realidades de negocios en otros países, hábito de compra y lectura de libros técnicos, entre otras, le permitirá estar siempre actualizado. Asistir a seminarios, conferencias y regularmente inscribirse en cursos de desarrollo profesional, además de aprender cosas nuevas y motivarse, le brindará la oportunidad de conocer a otros empresarios y ejecutivos con quienes podrá intercambiar experiencias y cierta información del mercado y enterarse de su realidad, todo lo cual le podrían dar ideas de negocios.

Actitud hacia los buenos hábitos

Cuando el empresario exitoso actúa siempre con ética, adquiere la costumbre, es decir el hábito, de ser honesto, sincero, disciplinado, respetuoso de la ley, etc. También debe desarrollar buenos hábitos que le permitirán disminuir sus debilidades y ser cada vez más productivos.

Buenos hábitos a desarrollar:

Ser ordenado: Una persona ordenada tiene su mente clara. Tener sus prioridades y cosas en orden le ahorra tiempo, sustos, apuros, además de que dará una buena impresión y tendrá a la mano todos sus documentos e información importantes para desarrollar con mayor agilidad sus tareas.

Ser puntual: El tiempo es oro. No debe jugar con su tiempo y menos con el de los demás. Nunca pacte citas a una hora en la que de antemano sabe que no puede llegar, ni tampoco se acostumbre a llegar diez minutos tarde por si acaso la otra persona se atrase, por el contrario, calcule estar al menos quince minutos antes en el lugar indicado, prevea el tránsito, el tiempo de viaje, el clima, el recorrido a pie, el elevador, etc. La impuntualidad motiva a la mentira para justificar el atraso, así que además de haber hecho esperar a la otra persona, le miente de entrada y eso no es buena señal de práctica de valores.

Hacer las cosas bien: Probablemente ha escuchado algunas de estas frases: "¿Cuánto es el mínimo puntaje para pasar de año?, ¿cuántas faltas son permitidas? Estoy haciendo esto porque no tengo nada mejor que hacer. No me importa si me sacan del equipo".

Reflexionemos:

Debemos hacer las cosas bien, ya que la pasión que le pongamos a lo que estamos haciendo nos permitirá salir del montón y no caer en la mediocridad. En la vida hay muchas cosas que aunque no nos gusten las tenemos que hacer, así que no debemos disgustarnos si nos toca hacerlas, al contrario cambiemos la actitud frente a ellas, realicémoslas bien y desarrollemos una actitud positiva que nos permita hacerlas de la mejor manera posible. No olvidemos que todo lo que creamos llevará nuestra marca personal y hablará por nosotros.

Actitud hacia la inversión

Si tiene los siguientes pensamientos: No tengo capital para empezar un negocio, este negocio no me va a dar todo el dinero que quiero, los empresarios exitosos tenían el capital para iniciar, etc., demuestra que tiene una actitud equivocada hacia el emprendimiento. En nuestro país existen muchos extranjeros que llegaron sin dinero, sin amigos, sin conocer el idioma ni nuestras costumbres, pero trajeron fe en sí mismos y en el país. Se juntaron con ecuatorianos que tampoco tenían capital, pero sí la misma convicción de salir adelante, trabajaron muy duro y ahora están entre los grandes empresarios del Ecuador.

La actitud hacia la inversión es la que nos permite juntar el capital que necesitamos. Empezar trabajando en una empresa no es mala idea, ya que esta experiencia nos permite aprender el funcionamiento de una organización y al mismo tiempo ahorramos dinero para iniciar nuestro propio proyecto; pero el secreto no está ahí, tal vez el secreto lo tienen los japoneses. Veamos por qué:

Su empresa es un bebé japonés

Los japoneses han creado empresas multinacionales multimillonarias. Uno de sus secretos: La actitud adecuada sobre la inversión.

Ellos ven las etapas de creación de la empresa como el proceso de la concepción de un bebé. Preguntarse ¿qué vamos a hacer?, es como la etapa del enamoramiento; el plan de negocios es como la concepción; cuando construyen o instalan el negocio es como el embarazo y la inauguración es el nacimiento.

¡Ya tienen un bebito!

Dentro de los próximos años lo cuidarán diariamente con el único objetivo de hacerlo crecer.

La actitud de los empresarios japoneses hacia la nueva empresa es la de invertir y reinvertir por los próximos veinte años, es decir, no retiran nada de utilidades durante ese tiempo para permitirle a la empresa crecer y fortalecerse. Además, la diferencia de sueldo entre el presidente de la compañía y el obrero de más bajo nivel es solo de ocho veces. Si queremos que nuestra empresa en los tres primeros años nos permita comprar un auto último modelo, muebles de caoba, departamento de lujo y, por último no ir a trabajar, ¡seguro quebrará o la abandonaremos!

Hay que esperar que el bebé crezca, pase la adolescencia y llegue a ser adulto. Los japoneses empiezan a repartir utilidades a los socios de la empresa al cabo de veinte años de reinversión. No esperen hacerse ricos en el segundo año con su empresa, proyéctense a veinte años plazo, reinviértanle todo lo que ganen, denle todo a su hijo que es su nueva empresa y verán cómo crece y se hace adulto. Mientras tanto, vivan de un sueldo y de la satisfacción de saber que están construyendo algo grande.

Liderazgo

El liderazgo es el arte o proceso de influir en las personas de modo que estas se esfuercen voluntariamente en el logro de metas comunes. El liderazgo se basa en guiar, conducir, dirigir y proceder.

El líder debe poseer un conjunto de características, habilidades y requerimientos personales que se manifiesten en su comportamiento y que sean propiciadoras del éxito de cualquier empresa o causa.

"Un líder es un proveedor de esperanzas". El empresario de éxito debe saber liderar ya que una empresa sin liderazgo es un desorden de hombres, mujeres, máquinas y cosas. Es él/ella quien tiene que disparar la motivación de las personas y guiarlas hacia el logro de las metas, aprovechando el potencial de cada una.

Cómo se descubre a un líder

Es muy difícil determinar quién puede llegar a ser un líder, eso no lo dicen sus notas, sus antepasados, su carta astral, el horóscopo ni su caligrafía. El líder aparece una vez que se ha convencido de que debe llevar adelante una causa, ya sea por motivación o por insatisfacción interna, por la cual toma la iniciativa. Dicho esto se puede reconocer que existen cuatro rasgos básicos que identifican a un líder, el problema está en que por lo general los rasgos se determinan después de que el líder aparece. Una persona puede tener la mayoría de estos rasgos y no actúa como líder porque no está totalmente motivada o sencillamente porque no lo es a pesar de su perfil.

Rasgos que identifican a un líder:

Inteligencia
El líder tiene que ser inteligente, ya que la diferencia la marca su habilidad analítica, de comunicación o de persuasión. Sabe que el éxito es el resultado de un arduo trabajo y tiene claro qué es lo que se debe hacer, además, desarrolla su creatividad y motiva a sus seguidores a ser innovadores para que mejoren sus habilidades cada día.

Madurez emocional
Posee un equilibrio emocional de tal forma que con el fracaso no se frustra, ni con el éxito se endiosa. Debe predicar con el ejemplo, determinar objetivos realistas y medir con cuidado los riesgos. Se enfoca en solucionar los problemas de fondo y no considera enemigos a todos sus oponentes, además recompensa a sus subordinados y escucha a todos con atención.

Motivación interna
El líder acepta la esencia del liderazgo, que es la responsabilidad. Siempre está tratando de lograr algo y cuando alcanza una meta se traza otra, de la misma manera tiene un alto grado de autorrealización y desea reconocimiento personal.

Relaciones humanas
Desarrollar eficazmente la comunicación, entendimiento, integración y delegación del grupo, le va a dar un control de todo y va a saber sobrellevar las dificultades que se le puedan presentar.

Diferencias entre el líder y el jefe

Ser jefe de alguien o de un grupo de personas no es suficiente para ejercer liderazgo, porque el jefe tiene influencia sobre los demás por la posición oficial de autoridad ocupada, pero para llegar a ser su líder requiere motivar al logro de los resultados a través de la competencia, la confianza y el respeto, además de desarrollar y utilizar las características antes mencionadas del líder emprendedor a favor del éxito.

Cada ser humano es diferente por su personalidad. También son diferentes las clases de liderazgo. No existe el modelo de líder perfecto. El tipo de liderazgo que se ejerza dependerá de la personalidad, de las características, de los rasgos de liderazgo y de las circunstancias que se tengan, sin perjuicio de la efectividad.

A continuación vamos a analizar los dos tipos extremos de liderazgo:

- **El liderazgo ideal:** Es aquel líder que consigue los objetivos a través de la calidad de información que maneja, su experiencia, sus habilidades de negociación y que ha conseguido el afecto de sus subordinados o seguidores gracias a sus rasgos y características personales.

- **El liderazgo manipulador:** Es aquel que consigue los objetivos a base de la coacción, la amenaza y la recompensa a sus seguidores. Estos no lo respetan, le temen y no trabajan con convicción. Apenas tengan una oportunidad abandonarán a su líder.

Ec. Giovanny Bastidas

- Subdecano de la Facultad de Economía y Negocios de la ESPOL
- Catedrático de Emprendimiento de Pregrado y Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la ESPOL
- Director del área de Habilidades Gerenciales de Business Life Training
- Economista - Master en Science Management del HEC Business School, en Francia y especializado en MIT, en Emprendimiento

RADIO CITY 89.3 FM

Escucha hoy a las 20:07 en Radio City a **Boris Ordóñez Torres,** gerente de Ventas de Cartimex, conducida por Guillermo Maldonado.

89.3 en Guayaquil y 99.7 en la Península

Ingresa a **www.eluniverso.com/capacitate** y encuentra un glosario de términos, bibliografía de consulta y una autoevaluación. Si tienes dudas sobre esta clase, envíanos tus preguntas a **capacitate@eluniverso.com**

Paquita Calderón - Editora de textos y diseñadora de la estructura pedagógica.