



LAS COMPETENCIAS QUE NOS HACEN EMPRESARIOS EXITOSOS

El Director y Fundador de TTI Success Insights, Bill Bonnstetter ha publicado recientemente en la “Harverd Business Review” sus últimos hallazgos sobre las Habilidades o Competencias de los Emprendedores o Empresarios. A continuación presentamos el artículo:

“Las personas emprendedoras (y las ideas que ellas generan) son extremadamente valiosas para la organización. Desde nuestra empresa de investigación, recientemente hemos realizado un análisis multivariable de un grupo de empresarios y hemos identificado cinco habilidades personales que claramente los hacen únicos. Estas “Habilidades o Competencias Personales” comúnmente denominadas Habilidades Blandas, son desarrolladas lentamente y nosotros las utilizamos para identificar qué actividades laborales ha desarrollado una persona. Lo primero que hacemos es observar las personas que han iniciado múltiples negocios y han experimentado tanto el éxito como el fracaso.

Luego de evaluar sus habilidades personales y comparar su desempeño contra un grupo de control, encontramos un conjunto de habilidades que eran las más distintivas de una mentalidad de emprendedor. De hecho, al examinar esas cinco habilidades por separado, podemos predecir con un 90% de certeza, cuáles personas pueden convertirse en empresarias.”

La competencia en los empresarios que destaca por encima de todas las demás, es la **Persuasión**, o habilidad de convencer a otros de cambiar la manera en que piensan, creen o se comportan. La persuasión para estos emprendedores está definida como la habilidad de convencer a otros para unirse a su causa. En el estudio, esto fue descubierto mediante la clasificación, en una escala de 1 a 6, de mensajes tales como: "He sido reconocido por mi habilidad de lograr que otras personas digan que si", "He sido reconocido por realizar presentaciones poderosas". Sin lugar a dudas los empresarios necesitan sobresalir en persuasión para contratar a un equipo, obtener financiamiento por parte de los inversionistas y demás partes interesadas.

Quizás no sea sorprendente que el **Liderazgo** también sea una de las cinco áreas en las que el emprendedor debe sobresalir. En este estudio, los buenos líderes fueron definidos por tener una visión convincente del futuro, con una alta puntuación en mensajes como: “En el pasado, personas han tomados riesgos para soportar mi misión, visión u objetivos”, o “He sido criticado por ser demasiado competitivo”. Los emprendedores han sacado altas puntuaciones en estas dos afirmaciones. Para las personas con una mentalidad de emprendedor, es muy común que su visión esté vinculada a la producción de un servicio que aporte soluciones a retos, aún y cuando el público en general no está consciente de que ese reto existe.

La mentalidad del emprendedor también muestra **Responsabilidad Personal**. Definimos la responsabilidad personal como la demostración de iniciativa, autoconfianza, resistencia y la voluntad de hacerse responsable de sus actos. Las personas con una fuerte responsabilidad personal destacan en puntuaciones ante premisas como: “He sido reconocido por lograr resultados que otros no alcanzaron” o “He sido criticado por



mantener a las personas responsables de sus acciones”. Como evidencian estas afirmaciones, las personas que tienen responsabilidad personal entienden los obstáculos como parte de un proceso, y más allá de rendirse, son estimulados por ellos. De esto podemos concluir, que las personas que culpan a otros por sus fracasos muestran una significativa falta de responsabilidad personal y lo más probable es que evadan cualquier esfuerzo empresarial.

La **Orientación a Resultados o Metas** es otra competencia importantísima para la mentalidad de los emprendedores. En el estudio, la orientación a resultados se definió como el enfoque, el esfuerzo y la energía dedicada a alcanzar una meta, visión u objetivo (lo que está estrechamente vinculado al liderazgo). La mayoría de los emprendedores están de acuerdo con estas afirmaciones: “Soy conocido por superar importantes obstáculos para alcanzar las metas” o “Soy más productivo cuando trabajo en equipo para alcanzar los objetivos”. Como mencionamos anteriormente, es importante que los empresarios posean una fuerte identificación de cuál es su objetivo, porque el producto o servicio depende de ello. Identificar y dedicarse a conseguir el objetivo les permite influenciar a los otros y ganarse su apoyo.

La última Habilidad es el dominio de sus **Habilidades Interpersonales**, es el pegamento que permite mantener unidas las otras cuatro Habilidades. Estas incluyen la comunicación efectiva, la comprensión y las buenas relaciones con las demás personas, independientemente de su estilo comunicacional. En el estudio, las personas que destacaron en este punto estuvieron de acuerdo ante frases como: “Mi habilidad para llevarme bien con la gente ha sido la clave de mis mayores logros” o “Soy conocido por mi habilidad para tranquilizar a las personas que están emocionalmente afectadas”. Sin habilidades interpersonales un emprendedor estaría limitado a relacionarse sólo con aquellos quienes compartan de manera exacta su estilo comunicacional, y por ende, estarían restringiendo su habilidad de convencer a los demás a seguir su visión y sus objetivos.

En contraste con las nociones efímeras de que el éxito empresarial es el resultado de la sincronización perfecta de las ideas brillantes con un momento exacto en la alineación planetaria, esta investigación indica que personas empresarialmente exitosas triunfan por una razón: muchos de ellos destacan en habilidades personales específicas. Y aunque esta investigación identifica estas habilidades, hay que señalar que estos cinco atributos no son inherentes. Estas habilidades pueden ser aprendidas y desarrolladas, especialmente en una edad temprana, y perfeccionadas a lo largo de la carrera de un empresario.”

Luego de leer el artículo en cuestión, sólo nos queda preguntarnos, ¿cómo evaluamos las competencias de una persona para determinar si cuenta con estas cinco habilidades?

TTI Success Insights cuenta con una serie de herramientas para medir estas y otras habilidades y competencias de una persona. Una vez con este diagnóstico podemos definir con precisión tanto el plan de carrera y desarrollo de una persona como su proceso de capacitación. Podemos utilizarlas para basar en ellas nuestros procesos de coaching y asesoría entre muchas otras soluciones.