

## TRIBUNAS

### RR.HH. AL DÍA

#### 08 *Aprendizaje natural*

José Manuel Casado.

#### 10 *la importancia de ser hacertante.*

María Graciani.

#### 11 *Los trabajadores afectados por empresas en concurso de acreedores caen un 40 por ciento*

Jordi Castells.

#### 12 *De la Gestión del Cambio a la gestión del día a día.*

Antonio Madrid.

#### 14 *Nuevos supuestos de compatibilidad de la pensión con el trabajo del pensionista. Aplicación práctica.*

Nuria Tor.

#### 15 *La gestión de carrera y sucesión se reinventan para consolidarse como una prioridad estratégica.*

Salvador Ibáñez.

#### 16 *Genta buena, buena gente.*

Samuel Rodríguez.

## SECCIONES

### GESTIÓN DEL TALENTO

#### 20 *Gestión del cambio*

Recompensar la contribución: crear las bases adecuadas.



Victoria Gismera.

#### 24 *innovación*

Desafíos adaptativos.

Juan Carrión.

#### 28 *CH Emprendedor*

La honestidad, o cómo perder falso amigos por el camino.



Flor Cid.

#### 32 *Sports & Management*

La esgrima y la búsqueda de empleo.

Alfonso Alonso

#### 34 *Comunicación*

La captación de talento en startups: un Employer Branding diferente.



Miriam Aguado e Irene Arensburg.

### EL CONSULTOR

#### 112 *Consultorio Laboral*

Jornada laboral / Funciones directivas.



Miguel Ángel Morcillo



**Flor Cid**, consultora de Comunicación en Portocarrero&Asociados

Lleva tiempo rodándome la cabeza la idea de escribir sobre la honestidad, y también sobre la lealtad. No sabía muy bien cómo contextualizar esos conceptos dentro de esta colaboración mensual sobre emprendizaje, pero me he dado cuenta de que es más sencillo de lo que parece: ambos **son clave para fomentar el espíritu emprendedor y apartar del camino obstáculos innecesarios que uno no tiene por qué saltar, sino esquivar.**

Esto que acabo de mencionar lo considero de gran importancia: ¿por qué a uno, sobre todo a un emprendedor, le dicen que tiene que saltar obstáculos de su camino? Estoy de acuerdo, sí, pero también nos tienen que mentalizar ante la posibilidad de esquivar obstáculos, sin necesidad de saltarlos; de esta forma, ahorraremos energía y nos evitaremos enfrentamientos inútiles. En definitiva, que no creo que todos los obstáculos deban ser combatidos; cabe la opción de rodearlos sin caer en ellos.

## SER HONESTO

Honestidad. En los tiempos que corren, a veces uno se olvida de su significado. En algunos lugares encontramos definiciones como: decir la verdad, ser razonable, justo, honrado.... Así es. Sin embargo, y en parte debido al panorama socio-político que estamos atravesando, cuesta mucho imaginar un entorno profesional repleto de gente con esas características. O, al menos, esa es la imagen que tenemos muchos de nosotros cuando escuchamos las noticias en el tele-diario cada día.

No obstante, yo soy de las que prefiero pensar que la honestidad es una cualidad

# CH Emprendedor



que aún abunda, al menos, entre gente y profesionales que merecen la pena. En el campo del emprendizaje, sin duda, es donde más puede surgir el dilema de saber si estamos tratando con gente honesta o si, por el contrario, se trata de personas con otras características que no incluyen la anterior. Digo esto porque cuando uno emprende, lo primero que le caracteriza es que se está moviendo en un **contexto de incertidumbre a la vez que de responsabilidad personal ante las circunstancias que acontezcan.** Entonces, sobre todo debido a la mencionada incertidumbre y a la necesidad de tomar las decisiones correctas en cada paso del negocio, es donde hay que ser más capaz de discernir si se está tratando con personas

## La honestidad, o cómo perder falsos amigos por el camino



honestas (hablo desde compañeros de trabajo, jefes, proveedores, hasta clientes). Porque **el emprendedor está invirtiendo su tiempo y también su dinero en el proyecto que haya decidido llevar a cabo.**

**Es conveniente que la mentalidad emprendedora sea fuerte, segura, decidida y poco dubitativa.** Si cumple con varias de estas características, resistirá las posibles consecuencias de apartar de su camino a gente que no necesita para continuarlo. Pienso esto porque, en caso de ser “débil” de mente, que yo considero que significa dejarse influenciar mucho por los demás, le será complicado aceptar que hay gente con la que no debe

tratar en su proyecto, e incluso se sentirá incómodo ante el posible “rechazo” de estas personas poco honestas con las que ha decidido no contactar.

El ejemplo más claro de lo que intento explicar en los párrafos anteriores, no sé si con mucho éxito, lo tenemos en nuestra vida diaria, con nuestras relaciones personales. Supongo que os habrá pasado tener que mantener contacto con personas (vecinos, compañeros, incluso familiares) con las que, sin embargo, no os sentís cómodos por equis circunstancias. Lo mejor que podéis hacer es esquivarlas de vuestro camino, pero no sabéis cuándo ni de qué manera hacerlo. Lo que yo propongo es muy sencillo: cuando

personalmente he descubierto que he estado tratando, poco o mucho tiempo, con gente poco honesta, decido ir reduciendo mi relación con ellas paulatinamente y, si llega el caso, explico mis circunstancias para que quede todo lo más claro posible. La primera consecuencia de esto es, generalmente, que las personas no lo encajan y buscan apoyo en terceros dentro del mismo grupo social al que pertenecía. Es entonces cuando, finalmente, me doy cuenta de que estaba en lo cierto alejando a esa persona de mi entorno social y, si la reacción del grupo es de apoyo hacia ella sin concederme el beneficio de la duda e interesarse por conocer mi postura, ya tengo claro, en efecto, qué es lo que debo hacer con el resto de personas de ese mismo grupo.

## LA LEALTAD, UNA CUESTIÓN DE PRINCIPIOS

Otro de los temas que he mencionado al principio de mi artículo es **la lealtad. Es una cualidad que también considero clave en una mentalidad emprendedora.**

Ser leal significa ser una persona digna de confianza porque es firme en sus ideas y no engaña ni traiciona. El verdadero emprendedor tiene que encontrar gente leal que le acompañe en su proyecto o, de lo contrario, nuevamente deberá apartarlos de su camino. El emprendedor valora mucho la

lealtad de su núcleo y actúa para perseverarla. Así mismo, él debe ser el primero que aplique principios de lealtad en su trato con compañeros, proveedores, clientes, etc.

Cuando hablamos de no engañar ni traicionar, básicamente todo se reduce a no defraudar. En lo profesional y también en lo personal, una vez que a uno le han defraudado, no volverá a tener confianza en esa persona. El emprendedor que se sienta defraudado por alguien, no debería dejar que esa persona le acompañara en su negocio, en adelante.

Para terminar este artículo, quiero plasmar unas características que, según el Profesor Félix Antonio Malagón, de la Escuela de Administración de Negocios EAN, Bogotá (Colombia), deben tener los grandes emprendedores:

1. Constancia.
2. Sentido de oportunidad o de negocio.
3. Conocimiento.
4. Responsabilidad personal.
5. Capacidad de liderazgo.

Siguiendo con el profesor Malagón, el emprendedor debe aprender a dominar habilidades que le serán de gran utilidad, tanto en su trabajo, como en la vida privada, entre las que se pueden mencionar: cómo planificar, tomar decisiones, ser creativo, adoptar una actitud positiva, ser sociable, negociar y motivar.

Una persona que ha decidido iniciar un proyecto emprendedor, debe ser consciente que debe tener por lo menos, las características mencionadas antes, puesto que desarrollar una idea y llevarla a feliz término, requiere de

estos y muchos aspectos más, indica el Profesor.

**El verdadero emprendedor tiene que encontrar gente leal que le acompañe en su proyecto o, de lo contrario, nuevamente deberá apartarlos de su camino.**

Las experiencias en estos aspectos no son del todo alentadoras, es evidente que en la mayoría de las ocasiones se presenta más el fracaso que el éxito, situación que se da especialmente en el nuevo mundo de los emprendimientos por Internet, basta observar los cambios permanentes que se visualizan a diario en la Web. Sin embargo, si es una persona decidida, debe tomar este camino, puesto que aunque se corren riesgos, los posibles premios a la labor, serán mucho más importantes que los inconvenientes.

Y, vuelvo a insistir, lo más importante es que se asegure de que cuenta con personas honestas y leales en su negocio. Una vez estén apartados los falsos amigos, el camino le será más llano y motivante. ■