

"Cada agente que aparece en el ciclo del proyecto empresarial requiere un esfuerzo comunicativo diferente por parte de la persona emprendedora"



¿Cómo conseguir despertar en los demás el mismo entusiasmo que siento por mi proyecto? ¿Cómo puedo generar entornos profesionales de confianza a los que otros quieran sumarse? Estas son alguna de las preguntas a las que están dando respuesta los promotores de los ocho proyectos que toman parte en "[Acción Impulso Emprendedor](#)", el programa impulsado por el Gobierno de Navarra para favorecer la creación de empresas innovadoras en la Comunidad Foral.

Y lo están haciendo gracias a un módulo formativo, novedad en esta segunda edición del programa, titulado "Comunicación y relaciones humanas". Su objetivo, convertir a los participantes en "profesionales de las relaciones humanas".

Para el desarrollo de este módulo, [CEIN](#) cuenta con el apoyo de [Crecento](#). Hablamos con Vicky García Arlegui, socia de la compañía junto con Eva Blanco.

El objetivo de los talleres que estáis impartiendo es convertir a los participantes en "profesionales de las relaciones humanas". Las relaciones humanas son consustanciales a la persona, pero ¿cómo llegar a ser un "profesional" en ese ámbito?

Muchos de los aspectos que abordamos en este programa son conocidos, y a veces utilizados de un modo más o menos natural cuando nos encontramos con personas de nuestro entorno: hablamos de sonreír, de llamar a las personas por su nombre, de escuchar, de hablar en términos de lo que le interesa al otro, de conseguir que en cada encuentro que tengamos con el otro (socio, proveedor, cliente, colaborador, pareja?) éste se sienta especial.

La cuestión es que en muchas ocasiones, algunas de estas cosas que sabemos, no aparecen SIEMPRE y CON TODOS, sino algunas veces (en función de mi estado de ánimo, de mi interés personal?) y con algunas personas (con las que me caen bien, con quien me interesa?) y esto da inconsistencia al manejo de este arte de la relaciones humanas.

Ser un profesional de las relaciones humanas significa entender que ése es también nuestro trabajo y que como tal debemos ocuparnos de cuidarlo y de realizarlo cada día mejor.

Los mayores beneficiados de cuidar la relación con los demás somos nosotros mismos, son conductas que se retroalimentan y que generan entornos de confianza, optimismo, cooperación?

¿Cómo puede un emprendedor gestionar esa profesionalidad en los momentos de dificultad?

Cómo gestionamos los momentos de dificultad con los que siempre vamos a encontrarnos, es lo que marca la diferencia entre quienes hacen de la necesidad y de la dificultad virtud y aquellos que se dejan arrastrar por los malos momentos.

Es importante darse cuenta que somos dueños de nuestros estados de ánimo; del mismo modo que vamos al gimnasio para preparar

nuestro cuerpo, debemos reservar cada día espacios para analizar, preparar y entrenar estados mentales que nos permitan afrontar las situaciones de dificultad en plenitud de recursos personales, con mente abierta, flexible y con templanza.

En el curso recomendamos empezar a aplicar las técnicas en entornos amigables para que vayamos adquiriendo destreza y poco a poco podamos sentirnos más cómodos afrontando situaciones de mayor dificultad.

¿Crees que la comunicación es una de las principales cualidades que deben tener los emprendedores?

La comunicación es una competencia clave y transversal para personas emprendedoras, personas que dirijan equipos, nos encontremos dentro del ámbito empresarial, educativo, social, privado o público... Creo que no existe una situación en la que no estemos comunicando, hasta cuando estamos solos, nos comunicamos con nosotros mismos.

La persona emprendedora, desde la gestación de su idea de proyecto hasta el lanzamiento de su negocio, está comunicando, primero a personas de su círculo de confianza (familia, amigos?), después a instituciones como Cein, más tarde vendrán inversores, colaboradores, clientes?, cada agente que aparece en el ciclo gestacional de su proyecto requiere un esfuerzo comunicativo diferente por parte de la persona emprendedora.

Para conseguir que tu proyecto cristalice no basta con tener una gran idea o ser la persona que más sepa de ella, debes ser capaz de comunicarla con pasión, claridad, brevedad y aportando tu sello personal.

¿En qué consiste la metodología que estáis utilizando?

Es una metodología que transforma el aula en un laboratorio de ensayos y experiencias que permiten que los participantes saquen todos sus recursos personales y pongan en práctica las técnicas que se proponen. La carga de exposición teórica es baja porque una habilidad para que se adquiera o se mejore necesita inevitablemente de práctica.

Utilizamos el coaching en acción para provocar el cuestionamiento, la reflexión y la generación de nuevas acciones. Además, al finalizar cada sesión los participantes adquieren compromisos de aplicación cuyos resultados siempre compartimos en las sesiones. Buscamos crear y mantener una tensión positiva que favorezca el cambio de comportamientos y actitudes.

¿Cómo encaja con la metodología "lean startup"?

Ambas metodologías asumen como escena un laboratorio de ensayos. Identificar, ensayar, practicar e iterar con el mercado, son partes clave para desarrollar el proyecto empresarial, y evidentemente, en todos sus ámbitos las relaciones y habilidades humanas son decisivas si el objetivo es lograr el mejor resultado en cada iteración y generar la autoconfianza que el emprendedor necesita en este camino del emprendimiento.

¿Qué aspectos crees que van a cambiar los participantes tras el programa?

Bueno, ellos son quienes mejor pueden responder a esta pregunta. Cada participante ha partido de un nivel en la adquisición de esta habilidad y lo que sí que me atrevo a decir es que creo que todos van a mejorar su marca personal. Unos porque van a ganar más confianza en sí mismos a la hora de mostrarse en público, otros porque van a mejorar en cercanía y conexión con el otro o van a ganar en asertividad o en persuasión o porque van a descubrir habilidades o talentos que ni sabían que tenían.

Generalmente cuando una persona pone conciencia en mejorar algo, en este caso una habilidad, va a poner todo su cuidado y esmero por hacerlo cada día mejor y esto ya hace que mejore sustancialmente. En este curso tenemos un grupo de personas tremendamente comprometidas y abiertas a la mejora y al desarrollo profesional.