C

omentaré acerca de algunas claves que pueden adaptarse para lograr que cada persona potencie su propio emprendimiento, del libro *Start-up of* you de Reid Hoffman y Ben Casnocha, cofundador de Linkedin y emprendedor reconocido, respectivamente, en los EUA.

Se parte de la premisa que todos los seres humanos somos empresarios, pues la voluntad creativa está en nuestro ADN y dicha creación es la esencia del espíritu empresarial, pero necesitamos redescubrir nuestros instintos empresariales y constatar que una sociedad prospera cuando la gente piensa de forma emprendedora.

Luego es tu responsabilidad capacitarte e invertir en ti mismo, sumado a pensar y actuar como si estuvieras al frente de un nuevo negocio: tu carrera. Esto se logra, adaptándote todo el tiempo, porque eres un nuevo negocio y este espíritu empresarial es un concepto para toda la vida, que refuerza lo dicho por Andy Grove de Intel: el éxito es frágil y la perfección, fugaz.

Así, hay que asumir riesgos audaces e inteligentes para conseguir algo grande; se inicia construyendo una red de alianzas que te den información y recursos, que te brinden acción colectiva y llegarán las oportunidades revolucionarias. Las mejores empresas evolucionan siempre; cada día aprendemos más, hacemos más, crecemos más, es la biología.

Diferénciate de los demás, analizando y evaluando tus ventajas competitivas todo el tiempo, son tus activos, aspiraciones, valores, y las realidades del mercado. Echa mano de los intangibles: el conocimiento y la información que posees. Tus contactos profesionales y la confianza construida con ellos, tus aptitudes, tu reputación y tu estilo personal y por supuesto, súmale los tangibles: dinero, acciones, posesiones materiales.

Si alguien está dispuesto a pagar por tus servicios en el mercado profesional, el camino va bien, pues has logrado que las realidades operen a tu favor, habrás destacado los activos poseídos más que los de la competencia.

Una verdadera planificación significa trazar los pasos necesarios para que tus aspiraciones se hagan realidad. Aprende actuando y dando prioridad al aprendizaje sobre ti mismo, poco a poco crearás una reputación y una cartera de trabajo públicas. Tú eres tu mejor negocio.

Construir la red profesional con el objetivo de hacer crecer el negocio que es tu carrera es la consigna. Las personas con las que ocupas tu tiempo moldean quién eres y en quién te convertirás, sin dejar de lado que la manera más rápida de cambiar es relacionarse con gente que ya es como tú quieres ser.

El buscar intereses comunes, fortalece los lazos de tu red; es la proximidad física uno de los mejores medidores de la solidez de una relación. Lo valioso es la amplitud y el alcance de tu red de contactos.

*Walter Ocampo Gutiérrez*