

En la universidad te preparan y te brindan conocimientos tanto si quieres dedicarte a ser un profesional en la empresa de otros, como si quieres tener tu propia práctica independiente. Pero lo que seguro **no te enseñan es cómo adquirir nuevas herramientas para cambiar de hábitos y pasar de la empresa de otros a formar y hacer sustentable tu propia empresa, sin morir en el intento.**

Sigue estos consejos para poder pasar esta “transición” con la mayor armonía y disfrute posible:

Consejo n°1 – Conviértete en un máster en organización

El secreto es hacer una planificación de qué tareas son necesarias y organizarlas diariamente. Esto implica llevar una agenda muy detallada de grupos de tareas que deben realizarse en un bloque horario de un día en particular. ¿Por qué tanto detalle? Habitualmente un empleado de una empresa recibe, como parte de su trabajo, constantes interrupciones, pedidos de información, muchas veces golpearán a su puerta, le llegarán pedidos vía email, por teléfono, etc. Termina su día y se va a su casa. Y a fin de mes, cobra su cheque de salario. ¿Fue productivo el día? Habrá algunos que lo serán más… otros que menos. Pero, si eres independiente, no hay un cheque seguro a fin de mes, y de tu productividad de cada día, dependerá tu ingreso constante.

Para un emprendedor que inicia su trabajo en su casa o en su oficina, las interrupciones pueden ser nocivas (porque no estarán relacionadas con el cumplimiento de sus objetivos) y también puede aparecer el síndrome de la pantalla en blanco. Te levantas de la cama, te sientas en la computadora y dices ¿y ahora qué hago? Para esto, nada mejor que tener cada día organizado de antemano. Cada actividad identificada y programada. De esta forma, no tendrás que “pensar” a cada momento qué es lo que hay que hacer, sino que seguirás la planificación que has hecho anticipadamente. Profesionales dependientes e independientes deberían seguir este consejo. Pero la gran diferencia es que un empleado se puede permitir un

resbalón o un “día de trabajo en piloto automático”. Algo que ciertamente es muy difícil para el emprendedor que recién comienza.

Consejo n°2 – Aprende a delegar con visión estratégica

Esta parte siempre es interesante. La primera respuesta que recibo es “¿pero a quién voy a delegar si estoy trabajando solo?”. Excelente. Es que el concepto de delegar no es sólo el de pasarle las tareas a tus compañeros, tu asistente o el empleado de menor seniority (como sucede en las grandes empresas) sino que delegar significa también pasar la responsabilidad a alguien que esté en mejores condiciones de hacer esta tarea. El secreto está en detectar cuales son aquellas tareas que no te generan un valor agregado, que no pertenecen al “core” o corazón de tu negocio, las que no requieren una visión a largo plazo y una decisión importante, las que son meramente operativas y que, aunque necesarias, no es preciso que las realice la persona más importante de una empresa: su creador. De esta forma, un asistente (real o virtual), un colega asociado, un nuevo colaborador, un freelance, pueden ser los vehículos a través de los cuales te puedes dedicar a la creación del negocio y las ideas que moverán la maquinaria.

¿Todavía estás languideciendo con los ingresos y piensas que no te es posible contratar este tipo de ayuda de asistencia? Deja que las matemáticas de tu negocio te ayuden a tomar la decisión. Hay tareas que son altamente críticas y que de seguro no estás en condiciones de afrontarlas (excepto que seas ese tipo de profesional). Estoy hablando de la tarea de un Contador, un Abogado, un Diseñador Web, entre otros. ¿Sabes cuánto tiempo (y dinero) pierdes por no saber liquidar tus impuestos? ¿Sabes en el problema que te puedes meter si firmas un acuerdo legal que no ha sido supervisado correctamente por un abogado? ¿Realmente crees que podrás atraer clientes con una página web desprolija y poco profesional? Busca tercerizar o subcontratar estos procesos puntuales y dedica tus horas del día a lo que mejor sabes hacer y para lo cual formaste tu empresa. Consigue nuevos clientes que paguen esa subcontratación.

¿Aún así no estás en condiciones económicas de afrontarlo? Busca alternativas que no te generen costos adicionales. Por ejemplo le ofreces tus servicios a otro amigo que venda servicios que tú necesites, y donde ambos se beneficien. O buscas un profesional que también esté comenzando su negocio (y te pueda complementar) y donde ambos puedan beneficiarse del intercambio (por ejemplo un diseñador web que recién comienza no tendrá ni idea de cómo administrar su negocio, algo que tú puedes hacer si tienes una empresa de administración y contabilidad, a cambio de que este otro haga tu página web). Busca soluciones creativas y explóralas todas antes de caer en el famoso “hágalo ud mismo”.

Consejo n°3 – Posiciónate como experto

En tu antigua empresa, todos te conocían porque eras un profesional excepcional que llevaba años haciendo eso que tan bien haces. Pero ahora, encerrado en las cuatro paredes de tu despacho, nadie sabe lo bueno que eres. Debes darte a conocer. Debes posicionarte como experto. Encuentra actividades que te permitan salir (real o virtualmente) de tu oficina y ofrecerte como el profesional que eres en el mercado.

Estas son algunas estrategias online y offline que puedes utilizar: charlas gratuitas o pagas, eventos de networking, incluso capacitaciones o seminarios de otros donde puedas participar y allí se encuentre tu público objetivo y puedas hacer lazos y contactos. Investiga potenciales alianzas estratégicas, participa de las redes sociales para mostrar tu negocio y hacerte conocer. Escribe artículos en portales, anuncia online, escribe en un blog propio y en blogs de otros que te den la posibilidad.

Consejo n°4 – Dale a tu negocio tu "toque personal"

Hay cientos de contadores, diseñadores, ingenieros, constructores, arquitectos y todas las profesiones que se te ocurran (entre las cuales está la tuya y tu negocio) en tu ciudad y en el mercado online. Pero tu "toque personal" es lo que va a generar que tu servicio se diferencie de los demás. Aprende a conocerte y a identificar qué es lo que te hace especial y que te ayudará a marcar una diferencia de tus competidores.

Un consejo que me dio una de mis mentoras cuando quise armar un entrenamiento sobre un tema bastante común: investiga a la competencia. Mira sus cursos, identifica que tipo de acercamiento utiliza (formal, informal, con humor, con datos, con casos, etc.), qué contenido incluye, cómo lo expone, en qué métodos audiovisuales se apoya, qué público elige. Y dale tu toque personal para hacerlo diferente.

Consejo n°5 – No olvides el equilibrio personal-profesional

Cuando inicias un negocio nuevo tienes mucho por hacer: por un lado, tienes un entusiasmo supremo porque por fin estás poniéndole la energía a algo tuyo: tu propia empresa. También mucho por aprender y por hacer: tienes que crear tu empresa, conseguir clientes, armar tus productos, darte a conocer, aprender técnicas de ventas o de marketing o de administración que tal vez antes no manejabas. Y por otro lado tienes mucha ansiedad: tal vez todavía no estás generando ingresos o no son suficientes y estás impaciente. Lo más habitual es que trabajes muchas horas al comienzo, pero cuidado, porque si esto se hace un hábito, luego no sabrás cómo parar y tu negocio se convertirá en un victimario y a ti en un esclavo.

Es por esto que debes recordar cuáles son las razones poderosas por las cuales estás iniciando tu nuevo negocio y generar los hábitos necesarios para disfrutar de esas razones (aún cuando los resultados no están siendo aún los esperados). De esta forma recargarás tu energía, mantendrás tu motivación en un alto nivel y equilibrarás tu vida personal-profesional. Si buscas independencia, asegúrate de disfrutar de tomar tus propias decisiones y marcar el rumbo de tu negocio.

Si buscas mayor tiempo libre, encuentra la forma de hacerte esos huecos y disfrutarlos aún cuando tienes mucho más trabajo por hacer al inicio. Cuando me lancé como independiente tomé dos estrategias respecto a esto. La primera estaba relacionada con la flexibilidad horaria. Odiaba despertarme temprano pero no tenía ningún problema de estar escribiendo artículos o armando planes a las 2 de la mañana. Así que hacía uso de esa flexibilidad aún cuando trabajaba varias horas en el día. Era un placer que me ayudaba a disfrutar de mi negocio aún antes de conseguir los primeros ingresos.

Otra de las razones de peso para mí era hacer exactamente lo que me gustaba. Así que cuando tenía que hacer algo que por alguna razón me estaba bloqueando y dejaba de disfrutarlo, cambiaba de tarea de manera de cumplir con mi motivación de “hago lo que quiero y disfruto lo que hago”.

Recuerda cuáles son las razones poderosas que te incentivaron a lanzarte a crear tu propio negocio y encuentra la forma de tenerlas presente para motivarte constantemente y mantener tu energía aún cuando no te acompañen los resultados.

Fuente: http://coachingparatucarrera.com/de-empleado-a-profesional-independiente/

{jcomments on}