

MODULO 5

CAPACIDAD PARA TOMAR LA INICIATIVA

-RESUMEN-

1) ¿QUÉ ES LA CAPACIDAD DE TOMAR LA INICIATIVA?

En cuanto a la iniciativa o la capacidad de tomar la iniciativa, Hubbard (1942) considera que las personas la poseen cuando hacen lo correcto sin necesidad de que se les diga, Frese y Fay (2001) definen la iniciativa como una conducta laboral caracterizada por su naturaleza de autonomía, y por ser persistente en la superación de las dificultades que surgen en la búsqueda de una meta.

Así que la capacidad de tomar la iniciativa se demuestra cuando hacemos cosas sin que nos lo digan, cuando descubrimos por nosotros mismos lo que necesitamos saber, cuando no tiramos la toalla si las cosas se ponen difíciles, cuando nos damos cuenta y aprovechamos las oportunidades que para otros pasan desapercibidas, y también cuando somos proactivos en lugar de ser reactivos. Se entiende que todos esos comportamientos son importantes para ser emprendedores.

La mayoría de nosotros sabemos identificar cuando hay iniciativa en acción. Tal vez hemos visto a un joven compañero que, por ejemplo, si el jefe se ausenta por enfermedad es capaz de tomar las riendas y organizar el trabajo de todos cuando el resto del equipo no sabe ni estar seguro de qué hacer, o tal vez hemos visto un miembro del equipo proponer un plan de mejora del proceso a la junta directiva.

La iniciativa se ha vuelto cada vez más importante no solo en la vida empresarial sino que también en el trabajo. Los perfiles emprendedores son necesarios en el propio equipo directivo, así como en el resto la organización. También se buscan en la actualidad empleados emprendedores que puedan pensar por sí mismos y actuar sin esperar a que alguien les diga qué tienen hacer. Este tipo de flexibilidad y coraje es lo que empuja a los equipos y organizaciones a innovar y a superar a la competencia, y por supuesto también es una cualidad personal muy importante para el propio emprendedor comercial y/o social.

2) ¿EL EMPRENDEDOR NACE O SE HACE?

Los emprendedores por lo general son personas multi-talentedas. Un emprendedor de exitoso se pone muchos sombreros diferentes al mismo tiempo. Es un gerente de proyecto, un tomador de riesgos, un presentador, un vendedor. Y eso no es todo. En muchos casos, también es un administrador de recursos humanos, un gerente de cadena de suministro, da servicio al cliente, gestiona las relaciones públicas, y mucho más.

Un emprendedor es alguien que ejerce la iniciativa planificando y organizando para aprovechar una oportunidad, decide qué, cómo y cuánto de un bien o servicio será producido. Para un emprendedor son muy importantes, la "toma de iniciativa" que hemos visto que en parte describe algunas de sus cualidades.

3) LA CALIDAD DEL EMPRENDEDOR DE ÉXITO

- Los emprendedores exitosos son ambiciosos.
- Los emprendedores exitosos encuentran y buscan proactivamente oportunidades.
- Los emprendedores exitosos están enfocados y orientados hacia objetivos, son disciplinados, bien organizados y meticulosos.
- Los emprendedores exitosos son trabajadores duros que aman lo que hacen.
- Los emprendedores exitosos no temen asumir riesgos.
- Los emrendedores exitosos no temen cometer errores y se enfrentan al fracaso.
- Los emprendedores exitosos tienen un don para la innovación y la creatividad.
- Los emprendedores exitosos saben lo que se necesita para tener éxito.
- Los emprendedores exitosos tienen excelentes modelos a seguir.
- Los emprendedores exitosos son líderes.
- Los emprendedores exitosos son competitivos y tienen iniciativa.

4) CÓMO DESARROLLAR LA INICIATIVA

La buena noticia es que la iniciativa es una habilidad que se puede desarrollar. Puede hacerlo siguiendo estos pasos:

1. Desarrollar un Plan de Carrera

La investigación ha demostrado que las personas que tienen un plan de carrera a largo plazo son más propensas a tomar la iniciativa. Los profesionales que saben lo que quieren y dónde quieren ir son mucho más propensos a mostrar su iniciativa en el trabajo, especialmente cuando consideran que la acción o la decisión les ayudará a seguir sus objetivos de carrera.

Además de ello, para desarrollar la iniciativa es importante asegurarse de que entiende tanto su trabajo, como su equipo y el propósito de su organización, así sabrá realmente lo que debe lograr. Una vez que sepa lo que debe lograr, podrá integrar sus metas profesionales con sus objetivos personales, de modo que obtendrá algo por lo que trabajar.

2. Construir confianza en sí mismo

Tener valor y una fuerte autoestima ayuda a mostrar la iniciativa, especialmente cuando se teme que el entorno pueda estar en desacuerdo con sus acciones o sugerencias.

Establecer metas pequeñas para que puedan lograrse algunas victorias rápidas es una buena táctica que propicia hacer cosas (positivas) que de otro modo no se atrevería a hacer. Esto no sólo le ayudará a construir su autoconfianza, sino que además le fortalecerá para llevar a cabo tareas cada vez más grandes y retadoras.

Nota

A veces, las personas tienen miedo de hablar, o a tomar la iniciativa sobre algo sin que previamente esté consultado por el líder o el equipo que lidere, en muchas ocasiones esta actitud es debido al miedo al fracaso o al rechazo.

3. Oportunidades potenciales y posibles mejoras

Las personas que muestran iniciativa a menudo lo hacen detectando y actuando en oportunidades que sus iguales o líderes no han notado. Ellos son curiosos acerca de su organización, del funcionamiento y mantienen sus mentes abiertas a nuevas ideas y nuevas posibilidades.

Para ello debe estar siempre atento a las áreas de su organización que podrían ser mejoradas. Para detectar oportunidades y mejoras potenciales, considere el siguiente proceso:

- ¿Qué querrían nuestros clientes (internos y externos) mejorar? ¿Qué podrían estar haciendo mejor si pudiéramos ayudarlos? ¿Cómo podemos mejorar la calidad?
- ¿A quién más podríamos ayudar usando nuestras competencias básica?
- ¿Qué pequeños problemas tenemos que podrían convertirse en más grandes?
- ¿Qué frena nuestro trabajo o lo hace más difícil? ¿Qué es lo que a menudo no logramos? ¿Dónde tenemos los cuellos de botella? ¿Qué es frustrante e irritante para las personas de nuestro equipo?

Adquirir el hábito de buscar estas cuestiones puede ser importante. Si no sabe cómo, quizás pueda establecer una cita repetitiva en su diario para recordar que debe buscarlas. Cuando las cosas van mal, piense en cómo puede arreglarlas.

4. Construya su autoconfianza

Imagine que usted ha llegado con una forma creativa de romper un cuello de botella en el proceso de servicio al cliente de su empresa. Antes de ir directamente a su jefe con su idea debe parar y hacer algunos deberes: piense en los costos y riesgos asociados con la idea.

Cuando el costo del proyecto y las consecuencias de que algo vaya mal son pequeños, considere seguir adelante con su idea directamente, mientras tu jefe sigue "en el bucle" (poder o no hacer esto, depende de la relación con su jefe). Cuando los riesgos o costos son más significativos, considere preparar un plan de negocios y pedir autorización antes de seguir adelante.

Usted ya ha mostrado iniciativa al llegar a una solución. Asegúrese de que sigue teniendo iniciativa aportando ideas a sus tareas. Cuanto más haya investigado y considerado sus ideas, mayores serán sus posibilidades de éxito.

5. Desarrollar la Persistencia Racional

La persistencia es el arte de avanzar incluso cuando se encuentra con la inercia en contra o la dificultad. Las personas que muestran iniciativa, a menudo encuentran dificultades y retrocesos a lo largo del camino, por lo que la persistencia racional (donde se escucha, se considera y se modifica apropiadamente la dirección dependiendo del aporte de otras personas) es esencial si se quiere lograr lo que se ha propuesto.

Cuando se persiste con la idea, se encuentran las cosas con más facilidad si aprende a administrar los cambios de manera efectiva. Esto a menudo puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de un proyecto. También es útil aprender cómo abrir las mentes cerradas, ya que la gente puede tener preconcebida una opinión sobre un tema antes incluso de comenzar a presentar la idea.

6. Encontrar el balance

A la vez que es importante tomar la iniciativa, es importante ser coherente en cuanto a la manera de utilizarla. En algunas situaciones, puede ser inapropiado tomar iniciativa, y las personas que generan demasiado trabajo extra para otras personas pueden molestar a los demás.

Por ejemplo, es posible que haya trabajado con alguien que siempre estaba proponiendo nuevas. Estas personas constantemente empujan al equipo y al jefe a liderar el próximo proyecto o a implementar una nueva idea. Sin embargo, algunas de las ideas que proponen pueden ser ingenuas, y su persistencia en tomar la iniciativa puede llegar a cruzar la línea de la "agresividad" en cuanto a que posiblemente el equipo se sienta en algún momento demasiado "sacudido" en el caso de que otros miembros estén sobrecargados.

Por eso es tan importante aprender técnicas sobre la toma de decisiones (módulo 4). Cuanto más mejoremos estas habilidades, en mejor situación estaremos para valorar cuando una idea es buena, y cuando no lo es. De esta forma, podremos desarrollar criterio para la iniciativa y para el buen juicio. ¡Una valorable combinación!

También será aconsejable desarrollar habilidades de inteligencia emocional. Es útil saber leer las emociones de los demás. Esta sensibilidad puede ayudar a decidir mejor cuándo tomar la iniciativa, y cuándo es mejor dejar que las cosas como están.