

Subunidad 4.5: Movilizar a otros

Objetivos de aprendizaje

- Conocer lo que lleva a la gente a colaborar.
- Encontrar formas de motivar a las personas para que se sumen a una iniciativa.
- Reconocer nuestra propia capacidad de negociación.

Definición

Movilizar a otros en el espíritu empresarial es una habilidad crítica que implica inspirar y comprometer a varias partes interesadas, incluidos miembros del equipo, inversores, clientes y socios, para que apoyen y contribuyan a tus proyectos empresariales. Una movilización eficaz puede influir significativamente en el éxito y el crecimiento de tus iniciativas empresariales. Los enfoques para movilizar a otros en el espíritu empresarial son:

- Comunica claramente tu visión y el propósito de tu proyecto empresarial. Es más probable que la gente apoye un proyecto cuando entiende el "por qué" y puede conectar con una misión significativa.
- Demuestra tu compromiso y pasión por tu empresa a través de tus acciones. Tu entusiasmo y dedicación pueden ser contagiosos e inspirar a otros a unirse a tu causa.
- Establece y cultiva relaciones con posibles patrocinadores, socios y colaboradores. La creación de redes es crucial en el emprendimiento, ya que puede conducir a valiosas conexiones y recursos.
- Fomenta un entorno de colaboración e integración en tu equipo. Permite que los miembros del equipo aporten sus ideas y talentos, haciéndoles sentir partícipes del éxito de la empresa, e incorpora tus aportaciones al proceso de toma de decisiones cuando proceda.
- Ofrece incentivos o recompensas para motivar a las personas a apoyar tu empresa. Esto podría incluir la participación en los beneficios o el reconocimiento de sus contribuciones.
- Genera confianza siendo transparente sobre el progreso, los retos y los planes de tu empresa. Es más probable que la gente apoye iniciativas que percibe como honestas y dignas de confianza.
- Destaca el cambio positivo que tu empresa puede aportar a la comunidad o al mundo. Muchos particulares e inversores se sienten atraídos por empresas que coinciden con sus valores.

Aunque las estrategias mencionadas están principalmente orientadas a los colaboradores empresariales, también hay formas de incitar al público en general a apoyar una idea novedosa. Para empezar, demostrar tu capacidad para superar obstáculos puede instalar la confianza en quienes te apoyan. Además, pedir la opinión de posibles clientes puede ser clave: es más probable que la gente siga comprometida cuando ve que tu aportación se valora y conduce a cambios positivos. Invitar a la comunidad local a las celebraciones de los hitos de tu negocio, por ejemplo, puede hacerles sentir parte de tu empresa, para que estén más dispuestos a apoyarla cuando más lo necesites.

En definitiva, movilizar a otros en el espíritu empresarial es un proceso continuo que requiere paciencia, persistencia y auténtica pasión por tu idea de negocio. Crear una red de apoyo e inspirar a la gente para que se implique puede contribuir en gran medida a tu éxito empresarial.

Directrices de EntreComp

EntreComp da la siguiente pista:

"Inspirar, entusiasmar y embarcar a otros".

¿Cómo?

Partiendo de esta pista, son muchas las cosas que pueden ayudar a un emprendedor a ponerse en marcha para movilizar a otros y crear una red sólida de colaboradores y partes interesadas. Entre ellas, hay habilidades y actitudes que desarrollar para conseguir que otras personas con intereses comunes se suban al carro. Hay que saber inspirar, negociar y comunicar adecuadamente, mostrando respeto por los valores.

El resultado que debe buscar un empresario es el trabajo en equipo, aunque los miembros del equipo no sean necesariamente internos a la empresa. Y para ello, las directrices proporcionadas por EntreComp son:

1. **Inspirar:** esto implica generar admiración, pasión y un sentido de propósito entre tu equipo o colaboradores. Inspirar a los demás suele empezar por tener una visión o idea clara y convincente y comunicarla eficazmente a los demás. Se trata de conseguir que la gente se implique emocionalmente en el éxito del proyecto.
2. **Entusiasmar:** crear un entorno en el que las personas se sientan entusiasmadas y motivadas para aportar lo mejor de sí mismas. Esto puede implicar reconocer y apreciar sus contribuciones, proporcionarles las herramientas y recursos que necesitan y fomentar un ambiente de trabajo positivo y de apoyo.
3. **Subir a otros a bordo:** convencer a los demás de que se unan a tu misión o proyecto. Implica una comunicación eficaz y habilidades de persuasión para demostrar el valor y los beneficios de tu idea o iniciativa. También puede incluir abordar sus preocupaciones y objeciones y encontrar formas de alinear sus intereses con los objetivos del proyecto.

Por último, la capacidad de inspirar, entusiasmar y hacer que otros se suban a bordo puede contribuir significativamente al éxito de las iniciativas empresariales y de diversos esfuerzos de colaboración. En el contexto de la iniciativa empresarial y el liderazgo, estas capacidades son esenciales para crear y dirigir equipos eficaces, obtener el apoyo e impulsar la innovación y el cambio.

Competencia paso a paso

La competencia de movilizar a otros puede entrenarse y mejorarse siguiendo unos pocos pasos:

1. **Inspirar e inspirarse:** para ser un líder o un empresario eficaz, es esencial inspirarse también en diversas fuentes. Estar abierto a nuevas ideas, aprender de los demás y mantener la curiosidad puede ayudar a innovar y adaptarse a circunstancias cambiantes. La inspiración puede venir de mentores, libros, experiencias o incluso lugares inesperados. Mantenerse inspirado es esencial para el crecimiento personal y para mantener frescos e innovadores tus proyectos o negocios.
2. **Persuadir:** la persuasión es el arte de influir en las creencias, actitudes o comportamientos de los demás. En el mundo empresarial, el liderazgo o cualquier función que implique colaboración, la capacidad de persuasión es fundamental. Esto significa ser capaz de presentar

tus ideas o propuestas de forma fascinante y convincente. Para que la persuasión sea eficaz, hay que entender a la audiencia, abordar sus preocupaciones y destacar las ventajas de la propuesta. También implica ser un oyente activo, adaptar el mensaje y utilizar diversas técnicas persuasivas.

3. **Comunicar con eficacia:** la comunicación eficaz es la clave del éxito del liderazgo, el trabajo en equipo y el espíritu empresarial. Una comunicación clara significa utilizar un lenguaje fácil de entender y ser capaz de transmitir tus ideas, expectativas e instrucciones de forma que se reduzcan al mínimo los malentendidos. Esto incluye la comunicación verbal y escrita, así como la comunicación no verbal. La comunicación eficaz también implica escuchar activamente, empatizar con los demás y tratar de entender tus puntos de vista y necesidades. Los buenos comunicadores están abiertos a la retroalimentación y pueden adaptar su estilo de comunicación a la situación y al público.
4. **Utilizar los medios de comunicación de forma eficaz:** se refiere al aprovechamiento de diversas formas de medios y canales de comunicación para transmitir tu mensaje, llegar a tu público objetivo y alcanzar tus metas. En la era digital, esto incluye el uso de redes sociales, sitios web, vídeos, podcasts y otras plataformas en línea para promocionar tu negocio, interactuar con los clientes y crear una presencia de marca. También implica saber cómo crear y conservar contenidos que resuenen entre el público. Ser capaz de elaborar campañas publicitarias atractivas y estrategias de relaciones públicas forma parte de esta competencia.

En general, estos pasos son esenciales para el liderazgo y el espíritu empresarial. No sólo te ayudarán a transmitir tus ideas y tu visión con eficacia, sino también a movilizar a otras personas, ya sean miembros de tu equipo, clientes, inversores o socios, para que le apoyen y participen en tus esfuerzos. Ya se trate de inspirar, persuadir, comunicar o utilizar los medios de comunicación, estas competencias pueden contribuir significativamente a tu éxito como empresario o líder.

Metodologías y herramientas

Para entrenar de forma práctica esta competencia, se pueden utilizar dos métodos principales: una estrategia de **comunicación eficaz** y algunas habilidades básicas de **negociación**.

A continuación, se presentan algunos consejos para practicar ambas.

Una comunicación eficaz es crucial tanto en el ámbito personal como en el profesional. Ayuda a transmitir mensajes con claridad, reduce los malentendidos y fomenta las relaciones sanas. Además, es una combinación de las siguientes estrategias:

- **Escuchar activamente:** concentrarse plenamente en lo que dice la otra persona, sin interrumpirla, demuestra respeto y fomenta el diálogo abierto. En una reunión de equipo, cuando un compañero esté exponiendo ideas, mantén el contacto visual y abstente de distracciones como mirar el móvil;
- **Ser conciso:** utiliza un lenguaje claro y directo para expresar tus ideas. Cuando vayas exponiendo los avances del proyecto a tu equipo, utiliza un lenguaje sencillo y conciso para transmitir los puntos positivos, los problemas y los próximos pasos;
- **Comunicación no verbal:** presta atención al lenguaje corporal, las expresiones faciales y el tono de voz, ya que pueden transmitir emociones y mensajes. Durante una entrevista de

trabajo, mantener un buen contacto visual, sentarse erguido y ofrecer un apretón de manos cálido y seguro pueden complementar tus respuestas orales y causar una impresión positiva;

- **Feedback:** proporciona y busca regularmente tener un feedback (una retroalimentación) constructivo. Una vez finalizado un proyecto, organiza una sesión informativa con tu equipo para debatir lo que ha ido bien y lo que podría mejorarse. Anima a los miembros del equipo a compartir sus opiniones de forma abierta y constructiva.

Además, la capacidad de negociación es esencial en diversos aspectos de la vida, desde los tratos comerciales hasta las relaciones personales, como en los siguientes ejemplos:

- **Preparación:** antes de iniciar una negociación, investiga las necesidades, objetivos y posibles objeciones de la otra parte. Si por ejemplo negocias un aumento salarial con tu empresa, investiga los estándares salariales del sector y prepara una lista de tus logros y contribuciones para justificar tu petición;
- **Escucha activa:** al igual que en la comunicación eficaz, la escucha activa es crucial en la negociación. Durante una negociación comercial, cuando la otra parte exprese su preocupación por algún aspecto, haz preguntas abiertas para entender mejor sus prioridades;
- **Enfoque win-win:** buscar un resultado win-win en el que ambas partes salgan beneficiadas. Al negociar un acuerdo de asociación, busca formas de estructurar el acuerdo para que ambas partes obtengan valor, como compartir costes y beneficios de forma mutuamente ventajosa;
- **Flexibilidad:** es necesario estar dispuesto a adaptarse y a encontrar puntos en común. En una discusión familiar sobre los planes de vacaciones, si distintos miembros de la familia tienen preferencias diferentes, muéstrate abierto a considerar destinos o fechas alternativos que se adapten a las necesidades de todos.

Aplicando en la práctica estas estrategias de comunicación y habilidades de negociación, podrás mejorar tu capacidad para transmitir tus ideas con eficacia, resolver conflictos y llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos en diversas situaciones personales y profesionales.

Aplicación de la economía circular

Al movilizar a otros, es posible proporcionar varias aplicaciones de la Economía Circular, especialmente si se apoya y se hace apoyar por empresarios con los mismos propósitos. Esto puede ponerse en práctica a través de diferentes movimientos que permitan organizar los recursos y, al mismo tiempo, transmitir un determinado conjunto de valores y hacer que el emprendedor funcione como una verdadera inspiración para los demás.

Aquí algunas acciones importantes para aplicar EntreComp a la Economía Circular:

- **Implica a otros empresarios con la misma visión y valores para el medio ambiente.** Comunica adecuadamente lo que tu empresa significa para ti y para la comunidad, pero, sobre todo, los beneficios mutuos al colaborar por una causa que hace crecer a ambas partes;
- **Apoya a otros empresarios para conseguir resultados que puedan enriquecer tus actividades empresariales.** Movilizar a otros es un proceso de dar y recibir, que implica apoyar a otros para ser apoyados. Podría ser un buen movimiento apoyar a otros empresarios con intereses comunes;

- **Aléjate de las empresas que comunican la sostenibilidad a través del “lavado verde” (*greenwashing*).** Debes seguir siendo digno de confianza, así que apóyate en empresas que comunican bien. Opta por apoyarte en empresas que afecten positivamente a la sociedad;
- **Utiliza la negociación y la persuasión para garantizar intercambios justos que puedan asegurarte experiencias fructíferas en el trabajo.** Intenta por todos los medios rodearte de colaboradores que apoyen los buenos negocios por sí mismos, para multiplicar el efecto beneficioso de apoyarse en una red.

Definitivamente no es fácil conseguir que las partes interesadas comprendan el núcleo de una actividad empresarial, pero también es cierto que un ejercicio económico no puede sobrevivir sin una red de seguridad y apoyo que, en el caso de las empresas basadas en la Economía Circular, debe ser patrocinada por todos los ciudadanos y oficios.

Actividad práctica: El Pitch Elevator

Objetivo: mejorar la capacidad de negociación y evaluar la capacidad de poner a alguien de tu parte.

Materiales: Bolígrafo, hojas de papel.

Duración: 1 hora.

Metodología:

1. Escribe un “*elevator pitch*”, del inglés “discurso de ascensor”, (una presentación o propuesta concisa y persuasiva que pretende comunicar una idea clara y convincente con el objetivo de obtener apoyo, como en este vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=ae5MssJ8en4>) sobre los beneficios de la Economía Circular para las pequeñas y medianas empresas de tu comunidad local, en 30 minutos. Como conoces su contexto empresarial y su clientela principal, asegúrate de personalizar tu discurso, defendiendo, con un enfoque en el que todos salgan ganando, tu punto de vista sobre las ventajas de la Economía Circular para sus actividades económicas.
2. Recuerda que un “discurso de ascensor” es claro y conciso, y va directo al grano. Por esta razón, una vez que escribas tu discurso (no más de 1 página A4 de contenido), ensaya tu discurso asegurándote de que tu comunicación verbal y no verbal están alineadas (como puedes ver en el vídeo a continuación).
3. Cronometra tu actuación durante unos 20 minutos: deberías ser capaz de hacerlo 3 veces, mientras tomas nota para seguir mejorando.
4. Cuando te sientas preparado, busca a una persona (un educador, un compañero, tu vecino) para que ensayar el discurso, a fin de pedirle su opinión, durante no más de 5 minutos.

Para reflexionar:

¿Cómo sueles negociar para conseguir algo? ¿Has pensado alguna vez en utilizar al menos 2 de las habilidades (como la escucha activa o la flexibilidad) mencionadas para conseguir lo que deseas? Dedica unos 10 minutos a pensar en tus habilidades de negociación.

Sugerencias de material didáctico

¿Qué es un “discurso de ascensor” y por qué necesito uno?

https://careerdevelopment.princeton.edu/sites/g/files/toruqf1041/files/media/elevator_pitch.pdf

