

La importancia de las *soft skills* para el emprendedor

13 de diciembre de 2021



Autor: Arnie Zareei Bogoya

Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 08/11/2021.

Los grandes líderes y emprendedores saben lo importante que es contar con las llamadas *soft skills*, que, por otra parte, son las más difíciles de adquirir. Son aquellas habilidades, hábitos o comportamientos que nos distinguen de otras personas y que marcan la diferencia a la hora de emprender, solucionar un conflicto o incluso relacionarnos con los demás. Las habilidades de liderazgo, productividad, gestión de equipos, ventas y comunicación se encuentran entre las habilidades más valoradas a la hora de emprender.

Para imaginarnos lo importante que son tenemos que preguntarnos, por ejemplo: ¿qué habría pasado si Steve Jobs no hubiese desarrollado su tan carismática habilidad para persuadir y liderar?

La capacidad de iniciar nuevos negocios requiere un aprendizaje constante de estas habilidades para desarrollar el proyecto que tenemos en mente. Un plan de empresa no es suficiente, necesitamos la capacidad de sintetizar, una visión crítica... El desarrollo de estas habilidades nos permitirá generar entornos adecuados para impulsar dicho proyecto, por lo que es importante saber cuáles son las habilidades que nos hacen diferentes y cómo se pueden mejorar.

Paso a paso iremos acumulando nuevos conocimientos, pero es importante que, desde el punto de salida, estemos equipados con las mejores *soft skills*, que van a hacer que nuestro proyecto sea impulsado. Es importante ser comunicativos con los clientes, estar dispuestos a cooperar para que se sientan cómodos y que se familiaricen con lo que podemos ofrecerles.

Cada vez es más frecuente que, debido a las tecnologías de la información, la relación empresa-cliente se convierta en una interacción vía pantalla, en la que el cliente compra el producto sin “sentirlo” físicamente, y eso requiere una cierta confianza.

¿Por qué los fans de Apple deciden comprar un iPhone incluso antes de que salga al mercado? Los clientes no son objetos, son personas que desean confiar en la empresa y en el producto, al igual que en aquellas personas que lo han hecho posible.

La mayoría de las relaciones con otras personas requiere algún nivel de *soft skills*, ya sea para la negociación de un contrato, para presentar una idea a los inversores e incluso a la hora de interactuar con otras empresas.

Tampoco nos podemos olvidar de los empleados. Si esperamos que los trabajadores trabajen 8 horas

completas desde el primero hasta el último minuto, estamos equivocados. Lo que importa es el resultado y, para ello, es fundamental hacer que se sientan cómodos, que puedan lidiar con cualquier tipo de estrés. Cuando un empleado está tranquilo, sin duda, va a ser capaz de entregar el cien por cien, de darlo todo.

Ser un líder y no un jefe es fundamental para no tener que “obligar a los empleados a trabajar”, y para generar la confianza que les permita creer en la empresa y en el producto, para que así trabajen por un motivo que no sea solo percibir el salario a fin de mes.

Por otro lado, la falta de estas habilidades nos va a limitar en potencial, e incluso, en los casos más extremos, nos podría conducir a situaciones de originación de pérdidas. Al desarrollar habilidades sólidas como el liderazgo, la delegación de tareas, el trabajo en equipo o la comunicación, vamos a notar como los proyectos se van a ejecutar con mayor fluidez, veremos resultados que complacen a todos los grupos de interés y, en última instancia, se influirá positivamente en el ambiente laboral. En el siguiente artículo veremos seis *soft skills* que son necesarias para un emprendedor.

(*) Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.