



La importancia de las habilidades blandas en un emprendimiento

Administración de Empresas

Diplomado. Formalización de Microempresas

Karen Daniela Martín Abella

4700788

Docente. Hernán Guillermo Salazar Morales

Cajicá, 09 de diciembre de 2021

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las habilidades blandas se han convertido en soporte para el desarrollo de actividades y la toma de decisiones de las personas, estas realmente permiten un desempeño efectivo y aunque no se deja de lado las habilidades duras que son todos los conocimientos adquiridos a través de un proceso formativo o con la experiencia, el complemento de estas se traduce a las habilidades blandas, pues estas se dirigen a los aspectos emocionales e interpersonales, lo que permite que las personas sean responsables con sí mismas pero adicional manejen lo que sucede con otras personas.

Las habilidades antes mencionadas apoyan el éxito de un emprendimiento, gran parte de los emprendimientos fracasan en los primeros años, es por esto que el desarrollo de habilidades blandas se convierte en una oportunidad para llevar a cabo un proyecto de la mejor manera, pues esto permite que los emprendedores solucionen problemas de manera efectiva, se relacionen de buena manera con sus stakeholders, lideren de manera correcta sus procesos, persistan para el logro de sus objetivos, es por esto que las habilidades blandas son soporte desde la generación de la idea hasta la consolidación de la misma.

El presente ensayo abordará las habilidades blandas y su papel en el éxito de un emprendimiento, se analizará como estas permiten que se generen estrategias, se cumplan objetivos y se estudiará como el desarrollo de este tipo de habilidades permiten a los emprendedores afrontar cada etapa en el desarrollo de su idea de negocio.

DESARROLLO

En la actualidad las habilidades blandas se han convertido en una necesidad para formar emprendedores exitosos, la dirección de un negocio se relaciona con la capacidad de una persona para influir en los demás, para lograr dicha influencia se deben tener en cuenta diferentes aspectos, la moral, el liderazgo, la motivación, el manejo de conflictos y las relaciones humanas, en general las emociones y el manejo de las mismas se encuentran vinculadas con la dirección, la importancia que tiene esto en una idea de negocio es que un proyecto se desarrolla y crece según la dirección dada, para lograr cada objetivo propuesto se debe dirigir y liderar teniendo en cuenta los intereses de un equipo y no los individuales, de la misma manera es de gran relevancia la participación de las personas dentro de los procesos, es vital tener en cuenta este factor en el desarrollo de un emprendimiento, pues, se convierte en un gran aporte, si se tienen en cuenta, por ejemplo las ideas de los empleados, puede apoyar la generación de un cambio, de una mejora y hasta la solución de un problema.

Teniendo en cuenta la importancia que se debe dar a las personas y a sus aportes. Calo, Patterson & Decker (2014) afirman: “Dentro de un ambiente global y economía actual, las organizaciones se enfrentan a un reto muy importante, encontrar maneras efectivas y nuevas para motivar a las personas”. Este es un factor que genera altos niveles de esfuerzo, realmente esta crea un impulso para que una persona busque los mejores resultados y aplica ante cualquier ámbito, personal, profesional, laboral, esta genera un estímulo emocional que lleva a la persona a la búsqueda de estrategias que le permitan lograr las diferentes metas propuestas, si analizamos este punto es importante para la motivación del emprendedor en primer lugar, en las diferentes fases de un emprendimiento existen dificultades, la motivación es un soporte para que la idea de negocio no fracase, en segunda medida se logra analizar en el efecto que ejerce sobre lo

empleados, un líder debe generar confianza y seguridad, si genera planes de motivación seguramente notara cambios positivos en la productividad y el clima organizacional, la motivación ha sido estudiada desde hace siglos y es un excelente análisis el que realiza Elton Mayo en su teoría de las relaciones donde se concluye que los gerentes pueden motivar a los empleados reconociendo sus necesidades sociales y haciendo que se sientan útiles e importantes.

Otra habilidad que debe desarrollar un emprendedor y que se relaciona con las fases de un negocio es el liderazgo, este hace referencia a: “El proceso de influir sobre las personas y actividades de un grupo organizado hacia la consecución de sus objetivos” (Rauch y Behling, 1984, pág. 46). Siguiendo esta definición, esta habilidad se basa en la manera de orientar a un grupo y como se genera influencia por medio de la comunicación. La formación del liderazgo en una persona depende de diferentes factores, como la educación, haciendo mayor referencia hacia los valores y no hacia a la formación, la experiencia asociada con el riesgo y el acompañamiento a grupos, los aprendizajes, adquiridos por éxitos y fracasos, a partir de eso podemos resaltar las características de un líder, son visionarios, retadores, innovan, proponen, se centran en las personas, establecen lazos de confianza, crean estrategias, buscan cambios constantemente, son figura a seguir y tienen en cuenta los aportes de los demás, todos estos rasgos permiten que exista enfoque acertado del emprendimiento, si una persona logra integrar estos aspectos puede orientar de manera adecuada su idea y los planes propuestos para el alcance de la misma.

A partir de los aspectos nombrados nos vamos a centrar en la importancia que tiene el trabajo en equipo para Steven Jobs “Las cosas grandiosas en los negocios nunca las logra un solo individuo. Las logra un equipo de personas”. Muchos emprendimientos fracasan por la falta de habilidades para trabajar en equipo, pues no logran relacionarse con los distintos grupos que hacen parte del negocio, pero realmente para lograr que este sea efectivo se necesita

coordinación, comunicación, confianza y compromiso, aplica para todos los grupo posibles en el desarrollo de un negocio, todos los grupos se deben convertir en aliados estratégicos para el emprendimiento, colaboradores, proveedores, clientes, socios, consultores y demás, pues esto permite mejorar la competitividad a nivel global, desarrollar valores, se estimula la generación de ideas, se analizan diferentes puntos de vista para cubrir necesidades y resolver problemas, desarrolla competencias desde cada rol, en general permite potencializar la idea de negocio.

En cada equipo de trabajo existe un líder y diferentes miembros del equipo, cada uno con un rol que genera aportes a los objetivos planteados y es muy importante que cada integrante desarrolle habilidades para la colaboración en equipo, para incorporar este tema en la formalización de una microempresa es necesario que el emprendedor sea capaz de dirigir y administrar equipos y a la vez de trabajar con ellos, según estudios realizados el trabajo en equipo genera mejor desempeño, mayor productividad, mejora los servicios y hace que un negocio sea más rentable, para que esta habilidad se logre integrar con la formalización de una microempresa se deben conocer los factores asociados, nombrados a continuación:

- ✓ Composición del equipo: Definir el tamaño del equipo y el contacto que existe entre los miembros.
- ✓ Motivación: Establecer objetivos, metas, recompensas y feedback de sus actividades.
- ✓ Tipología: Grupos autónomos, auto dirigidos, multifuncionales, directivos, equipos de proyectos, círculos de calidad, otros.
- ✓ Estructura: Políticas, normas, autonomía de los miembros y procesos para la toma de decisiones.

Estos factores permitirán que se creen equipos de valor para el proceso de formalización, sin embargo, es necesario conocer y tener claridad sobre las etapas que se llevan a lo largo del desarrollo de un equipo:

1. Etapa de formación

Dentro de esta se debe orientar al grupo de personas, se deben aclarar dudas y generar confianza entre los miembros, se deben entablar relaciones entre líderes y demás integrantes, se debe definir el rumbo del equipo, las normas, procesos y expectativas que se buscan cumplir, de esta manera los miembros ya tienen un foco y se inicia la creación de una unidad integrada.

2. Etapa de normatividad:

Esta etapa consiste en la creación de una cultura de equipo, se debe definir el estilo de comunicación, la manera en que solucionan problemas y el reconocimiento de los aportes que cada miembro genera para el logro de objetivos, en esta etapa se evidencia que la responsabilidad general no es del líder ni de un solo integrante, realmente es del equipo, por tal razón es necesario que exista cooperación, relaciones interpersonales y logro de acuerdos con diferentes puntos de vista, pues a partir de esto se desarrolla el proceso de toma de decisiones,

3. Etapa de enfrentamiento

Durante esta etapa se deben analizar las diferencias individuales de cada miembro, dentro de un equipo se desarrollan diferentes posturas e ideas, lo que puede llevar a desacuerdos y posibles conflictos, del buen manejo de esta fase depende el éxito del equipo, por esto se debe aplicar el manejo de conflictos, fomentar programas para la construcción de procesos e incentivar las posturas de desacuerdo de manera constructiva, de esta manera se tienen en cuenta

las opiniones individuales y se fomenta la creatividad y la opinión, así se crea un equipo abierto y flexible que acepta cambios y mejoras a partir de la diferencia de los roles.

4. Etapa de desempeño

En esta etapa los equipos se han desarrollado, han superado problemas y han establecido mejores formas de trabajo, existe un alto grado de lealtad y moral entre miembros, lo que permite que el potencial del equipo aumente y se desarrolle con eficiencia y efectividad, por lo tanto, ya no solo se enfocan en logro de objetivos, también buscan la mejora continua, es en esta etapa se deben destacar las competencias y fomentar la innovación.

5. Etapa de retroalimentación

Es necesario utilizar los principios de retroalimentación, esta se debe enfocar en el comportamiento y no en las personas, se debe basar en observaciones no en juicios, se debe realizar con una situación específica no con situaciones pasadas, con esta se deben compartir ideas y no consejos y se debe realizar en el tiempo y lugar adecuados.

Los emprendedores que realicen sus equipos de trabajo bajo este esquema se encuentran apoyados con unidades integradas para la formalización de su idea de negocio bajo la organización del equipo, el desarrollo de la credibilidad, la articulación de su visión, el desarrollo de equipos y con esto logran propósitos compartidos, roles coordinados y mejora continua, llevando todo su proceso de formalización al éxito.

La formalización de un emprendimiento se integra con todos los conceptos revisados, haciendo énfasis en la presión que existe al enfrentar un proceso tan importante como lo es consolidar una idea de negocio, se debe tener en cuenta la importancia que tiene el manejo del estrés, este es crucial dentro de las habilidades que debe desarrollar el emprendedor, según la

American Psychological Association estima que el problema del estrés ocasiona pérdidas por más de 500 mil millones de dólares en la economía, a partir de esto es válido afirmar que el estrés afecta y genera costos para las personas y las organizaciones, por esto nombraremos estrategias que apoyan a los emprendedores en el manejo del mismo, existen las **estrategias de ejecución** las cuales buscan crear un nuevo entorno para las personas que les permita salir de situaciones de estrés, en segundo lugar se encuentran las **estrategias proactivas**, con estas se generan acciones que contrarresten los efectos negativos del estrés para que las personas mejoren su capacidad de manejo ante momentos de presión, por ultimo están las **estrategias reactivas**, con estas se desarrollan técnicas para enfrentar factores de estrés inmediato, aquellos que requieren una respuesta con urgencia, con la aplicación de dichas técnicas se genera una reducción temporal del estrés.

Por lo tanto, se deben desarrollar estrategias que permitan a las personas seleccionar la mejor alternativa y desarrollar aquellas que sean más duraderas, eliminando factores estresantes, esto se convierte en una fortaleza para el emprendimiento ya que permite superar barreras e identificar aquello que este saliendo de control.

Lo anterior se relaciona con la administración del tiempo y se evidencia que la falta de esta habilidad se convierte en un problema para muchas personas, ya que partiendo de esto también se crean situaciones de estrés, es por esto que los emprendedores de negocios deben administrar el tiempo de manera eficaz, para lograrlo se puede basar en una estructura que consiste en registrar al diario las actividades y los tiempos utilizados en el desarrollo de las mismas, debe asociar si la actividad realizada fue requerida por alguien más, esto le permite analizar si es necesaria o no la participación dentro de este proceso, a partir de esto puede evaluar cada actividad en una escala numérica para conocer el aporte que esta genera sobre un objetivo, con

esto concluirá si dicha actividad fue productiva, a partir de las conclusiones defina aquellas cosas que dejara de hacer y las que iniciara, estableciendo así un plan efectivo, llevándolo más a la formalización de un negocio los emprendedores deben sacar provecho de los tiempos dedicados a su idea de negocio, evitando tiempos muertos y generando valor a cada actividad que se lleva a cabo para lograr la consolidación del emprendimiento, es por esto que si define una estructura y aplica las técnicas nombradas utilizara el tiempo de manera productiva.

Las habilidades blandas son como un engranaje, todas se encuentran relacionadas generando grandes aportes las personas, buscando la potencialización de capacidades y el fortalecimiento de la solución analítica ante situaciones y el desarrollo de la creatividad ante problemas, es por esto que se analizaran algunos lineamientos para mejorar en la solución de problemas con creatividad e innovación. “A la mayoría de personas, incluyendo a los altos cargos, no les gustan los problemas, pues estos gastan tiempo, generan estrés y parecen no terminar, generando graves consecuencias” (David A. Whetten, Kim S. Cameron, 2016, p.139). Sin embargo, los problemas hacen parte de la vida en todos sus ámbitos y para llegar a una solución es necesario realizar un estudio que permita conocer la situación que se enfrenta y las posibles decisiones para lograr una correcta toma de decisiones, en primer lugar se debe definir el problema creando un diagnostico mediante la recolección de información, que permita entender el panorama general de la situación, este paso es esencial, porque permite que exista claridad y se identifique el problema eficazmente, luego de tenerlo definido se deben generar alternativas de solución, es esta etapa todos los involucrados deben proponer alternativas basadas en la creatividad, estas se deben evaluar según su congruencia con el objetivo que el problema impide cumplir, para que la evaluación sea efectiva se deben establecer ventajas y desventajas de una posible elección, con

esto se procede a elegir la que garantiza una solución debida, por último se debe poner en práctica y generar un seguimiento asegurando la eliminación del problema.

La esencia de una idea de negocio es satisfacer una necesidad o solucionar un problema, por esto los emprendedores deben seguir los lineamientos antes nombrados, esto le permite estructurar de manera correcta su propuesta y llegar a soluciones eficientes que realmente aporten al consumidor, todo esto mediante un proceso creativo e innovador que busque romper esquemas y no se quede con la poca información inicial, por el contrario que logre acaparar todos los datos que sean posibles y bajo estos se pueda fomentar la innovación y se ofrezcan alternativas que generen impacto positivo en el mercado, seguramente este estudio detallado le permitirá llevar a cabo la formalización del negocio con bases sólidas y no por sola intuición.

El desarrollo de un emprendedor y el éxito de sus ideas se conecta con el uso de las habilidades blandas, esto minimiza los posibles riesgos que se puedan presentar, por lo tanto, conocer las emociones y cómo influyen estas en un proceso de creación y formalización de empresa es indispensable, este conjunto de habilidades que se debe desarrollar y aplicar se conoce con inteligencia emocional, por medio de esto la persona emprendedora analiza sus emociones, conoce sus sentimientos, realiza un análisis detallado de sus proyectos y estudia las posibilidades sobre el alcance de las metas, tiene un balance de las acciones que ejerce, busca soluciones y logra el control sobre las emociones, tiene mayor empatía y existe una automotivación constante, todos los temas nombrados generan mayor eficiencia en la toma de decisiones y aumentan la confianza sobre el emprendimiento.

La inteligencia emocional es determinante en el comportamiento de los emprendedores, esta se basa en cuatro dimensiones:

- ✓ La percepción, análisis y expresión de las emociones
- ✓ La facilidad emocional del pensamiento
- ✓ La comprensión de las emociones
- ✓ La regulación de las emociones

Cada una de estas dimensiones hacen referencia a las habilidades y capacidades necesarias para desarrollar el crecimiento personal, la primera se basa en la percepción de las emociones propias y los estímulos de las mismas, la segunda es la asimilación de las emociones para usarlas en procesos cognitivos, la tercera se basa en la comprensión emocional, el conocimiento de las mismas a través del tiempo y la última señala la regulación de las emociones propias y la recepción de las emociones de los demás. Todas se asocian con la planeación y consecución de las metas de las personas, ahora llévemelo al emprendedor, permiten que se tenga mayor manejo de emociones y posean mayor control sobre las presiones, permitiendo que sean más proactivos para lograr resolver situaciones de dificultad, influye en la capacidad innovadora, lo que aumenta la probabilidad del éxito del negocio, finalmente un emprendimiento se convierte en una fuente de empleo apoyando el crecimiento económico y la satisfacción de necesidades por medio de un producto o servicio, resaltando los impactos positivos que genera una idea emprendedora lo ideal es que la cultura se base en el espíritu emprendedor y se soporte en la inteligencia emocional.

CONCLUSIONES

Concluyendo, las habilidades blandas se han convertido en un soporte indispensable para el desarrollo de las personas en todos sus ámbitos, el nivel de importancia que estas han tomado en la formación de un emprendimiento ha crecido de manera relevante, se han convertido en fortaleza para aquellos emprendedores que las desarrollan y aplican en sus ideas de negocio, generando una gestión efectiva en las etapas de formalización del emprendimiento y agregando

valor a través de la conexión de las habilidades, con la unión de las habilidades duras y blandas, se desarrolla un concepto de negocio diferente, creando análisis y reflexión para direccionar de mejor manera la toma de decisiones, así las habilidades blandas se convierten en un respaldo para los conocimientos técnicos y teóricos, formando así un emprendedor integral que puede cumplir con mayor facilidad el éxito de su emprendimiento.

Como resultado de los temas estudiados, se logra concluir que los emprendimientos tienden a tener mayor potencial de crecimiento cuando sus emprendedores desarrollan habilidades blandas durante el proceso, esto los convierte en solucionadores de problemas y consiguen una mejor adaptación de la inteligencia emocional, llevando el negocio sobre una ruta emprendedora que logra éxito en cada una de sus etapas, convirtiendo finalmente una idea en una empresa exitosa.

Entonces, las habilidades blandas no solo garantizan el éxito de un emprendimiento también el mantenimiento del mismo a través del tiempo, rompiendo esquemas tradicionales y generando cambios constantes que impacten de manera positiva en la organización formada, permiten enfrentar retos en un mundo tan cambiante como el actual, creando nuevas formas de trabajo, nuevas técnicas de productividad, adaptando estrategias tácticas y fomentando la innovación, llevando a la empresa una combinación equilibrada de habilidades que permita optimizar cada parte del negocio.

Finalmente, el conjunto de habilidades y su correcto desarrollo se convierten en una herramienta para realizar los procesos de manera correcta y conseguir así el éxito empresarial que surge desde una oportunidad, durante todo el proceso que con lleva la formalización de una idea de negocio se logra apreciar la importancia y necesidad de cada una de las habilidades analizadas y como estas permiten superar cada etapa del mismo, el emprendedor que logre la

dominación de sus habilidades seguramente se convertirá en un líder humanitario y con capacidades para generar cambios positivos en la economía.

REFERENCIAS

Arbaiza. L. (2012). Desarrollo de competencias gerenciales. Recuperado de.

<http://ezproxy.umng.edu.co:2048/login?url=http://www.ebooks7-24.com/?il=874>

Arroyo. R. (2017). Habilidades gerenciales. Recuperado de.

<http://www.ebooks7-24.com.ezproxy.umng.edu.co/stage.aspx?il=874&pg=&ed=>

David A. - Kim S. Cameron. (2016). Desarrollo de habilidades directivas. Recuperado de.

<http://www.ebooks7-24.com.ezproxy.umng.edu.co/stage.aspx?il=3368&pg=&ed=>

Gary. A. (2008). Liderazgo en las organizaciones. Recuperado de.

<http://www.ebooks7-24.com.ezproxy.umng.edu.co/stage.aspx?il=3360&pg=&ed=>

Gutiérrez. E. (2016). Competencias gerenciales. Recuperado de.

<http://ezproxy.umng.edu.co:2048/login?url=http://www.ebooks7-24.com/?il=5073>

Hilarión. J. (2014). Emprendimiento e innovación. Recuperado de.

<http://ezproxy.umng.edu.co:2048/login?url=http://www.ebooks7-24.com/?il=1296>

Huerta. J.- Rodriguez G. (2014) Desarrollo de habilidades directivas. Recuperado de.

<http://www.ebooks7-24.com.ezproxy.umng.edu.co/stage.aspx?il=3622&pg=&ed=>

Madero. S. (2020). Factores de la teoría de Herzberg y el impacto de los incentivos en la satisfacción de los trabajadores. Recuperado de

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-62662019000100194

Monsalvas. L. (2017). Relación de la inteligencia emocional con la intención de emprendimiento y la autoeficacia emprendedora. Recuperado de.

<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/8000>

Prieto. C. (2017). Emprendimiento. Recuperado de.

<http://www.ebooks7-24.com.ezproxy.umng.edu.co/stage.aspx?il=4881&pg=&ed=>

Vallejo. J. (2019). Análisis de las habilidades blandas necesarias para el éxito de una startup. Recuperado de

<https://repositorio.usm.cl/bitstream/handle/11673/47156/3560900260737UTFSM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Velásquez. I. (2016). Empresas Responsables y Competitivas. Recuperado de.

<http://ezproxy.umng.edu.co:2048/login?url=http://www.ebooks7-24.com/?il=4538>