

Inteligencia emocional y emprendimiento: competencias clave para salir del Valle de la Muerte

Por José Antón López-Acevedo

*Psicólogo del Trabajo y de las Organizaciones, y de la Salud. Coach certificado y Mentor de Proyectos del COIE-UNED
y del programa MINERVA del COP de Madrid.*

Vicepresidente del Instituto Europeo de Innovación en Inteligencia Emocional.

Resumen

Dentro de las distintas fases del proceso emprendedor, se proponen claves de actuación preventivas y reactivas en el ámbito de la inteligencia emocional que añadidas a una intensificación de la formación emprendedora, mejoren las perspectivas de éxito del proyecto emprendedor dentro de los tres primeros años de vida, pero en particular dentro de los 12 primeros meses, donde se concentra el mayor porcentaje de mortalidad de proyectos emprendedores.

Correspondencia del autor:

Jose.anton@ie-inteligenciaemocional.com



Seguramente tu ya te habías dado cuenta cuando tuviste la *intención* de iniciar tu proyecto emprendedor: algo dentro de ti, algo que viene de lejos, algo que te mueve.

De lejos, como cuando tenías la percepción de sentirte capaz o con una fuerza a iniciar juegos, movilizar a personas para un fin que te beneficiara a ti o a tus cercanos en algún modo, tendencia a los intercambios...De dentro, por sentirte independiente, por asumir riesgos, por estar motivado a crear e iniciar cosas.

Sentiste los efectos de la **intención emprendedora**, una de las variables psicológicas que empleamos y medimos no solo para evaluar la capacidad del potencial emprendedor individual, sino del potencial emprendedor y de generación de riqueza de nuestro país.

Las emociones también vienen de dentro, y desde cientos de miles de años nos sirven para estar atentos a las señales del entorno para sobrevivir. Sobrevivir significa en este caso iniciar una conducta no solo de huida o evitación de un peligro -presente o imaginado-, sino también aproximarnos. Aproximarnos no solo para enfrentarnos y defendernos: aproximarnos para comunicarnos, establecer relaciones, desarrollar alianzas con diversos objetivos, en definitiva, conductas indisociables del proceso de emprendimiento.

No es difícil intuir que, si tenemos de fábrica una habilidad innata de leer señales del entorno para sobrevivir, iniciando cursos de acción de evitación o aproximación con distintos objetivos, podemos desarrollar habilidades de detección de oportunidades en ese entorno, imaginar y crear nuevos elementos que lo aprovechen pensando en una necesidad no cubierta y comunicarlo para sacar un provecho personal o colectivo, que no son sino los mimbres del emprendimiento.

Habilidades y competencias tanto emocionales como del proceso emprendedor, tienen pues muchos elementos en común desde lo más profundo de nuestra condición humana. Sin embargo, la forma en que gestionamos esas capacidades, unidas a las propias diferencias individuales, y al entorno en que nos socializamos, hacen que unas personas tengan una mayor inclinación por iniciar un proceso emprendedor mientras que otras no, y de aquellas que les tienta iniciarlo, la aversión al riesgo -por ejemplo, aunque no es la razón dominante ni la única- les pueda frente a los beneficios del riesgo.

Sabemos ahora también, que con la intención emprendedora no basta (ésto nos suena ¿verdad?) para que un proyecto emprendedor tenga éxito, si no va acompañado de competencias emocionales.

Pero también sabemos que esas competencias, tanto emocionales, como emprendedoras, se pueden entrenar y mejorar, y además sabemos, que ambas “empujan” a la intención emprendedora, como paso previo a las conductas que te conduzcan a conseguir tus objetivos con mayor probabilidad de éxito.

Porque recordando la escena de Alicia en el País de las Maravillas, a veces, para poder usar la llave de forma correcta para salir de la situación en la que nos encontramos, necesitamos una galleta para sentirnos enormes para mover una montaña, y a veces un bebedizo para adaptarnos a la minúscula puerta que hemos percibido para salir: de **tu actitud** y de **cómo uses** ambas, dependerá que salgas o no.

Donde todo comienza

Pues todo comienza en el principio, claro. O para ser más precisos, dentro. Y dentro significa que para iniciar un cambio para mejorar o prevenir, tenemos que llevar a cabo un ejercicio de autoconocimiento, tanto emprendedor como emocional, y ser conscientes de que queremos modificar algo:

- Aprender a identificar nuestras fortalezas y debilidades que como persona emprendedora tenemos, ya que nos van a ser exigidas en el valle de la muerte.



- Aprender a identificar y a poner nombre a las emociones, a expresarlas y a comprenderlas. Tanto las propias como las de otros, cuando tengamos que afrontar las tomas de decisión, gestionar el fracaso o gestionar el éxito.

Este es el comienzo, y una vez somos conscientes de ambas cosas, es cuando entramos en la fase de aprender a mejorar y a autorregular: comprender en qué punto estás, para conocer bien lo que tienes para gestionar de forma más exitosa los retos que se te van a presentar en tu proyecto emprendedor.

Ahora, otro fragmento del cuento:

- ¿Quién eres tú? -dijo la Oruga a Alicia.

-Apenas sé, señora, lo que soy en este momento... Sí sé quién era al levantarme esta mañana, pero creo que he cambiado varias veces desde entonces.

....

-“..Hacia tanto tiempo que no había tenido un tamaño ni siquiera aproximado al suyo, que al principio se le hizo un poco extraño. Pero no le costó mucho acostumbrarse y empezó a hablar consigo misma como solía.

-¡Vaya, he realizado la mitad de mi plan! ¡Qué desconcertantes son estos cambios! ¡No puede estar una segura de lo que va a ser al minuto siguiente! Lo cierto es que he recobrado mi estatura normal. El próximo objetivo es entrar en aquel precioso jardín... Me pregunto cómo me las arreglaré para lograrlo. “ (‘Las aventuras de Alicia en el País de las Maravillas’. Lewis Carroll, 1865)

¿Qué clase de persona emprendedora eres tú?

Antes de seguir, te propongo que realices este simple ejercicio reflexivo. Toma una hoja en apaisado y divídela en tres columnas. Haz primero I, luego II y luego III.

PRACTICA TUS COMPETENCIAS I		
<p>I. Reflexiona unos minutos e identifica qué TRES aspectos de tu personalidad crees que son característicos en ti, o en lo que más confías de ti para llevar adelante tu PROYECTO EMPRENDEDOR y anótalo en la primera columna.</p>	<p>II. Reflexiona, y pon en la segunda columna una lista extensa de cosas que crees que puedan suceder y que más temas que pueda frenar tu proyecto una vez iniciado.</p>	<p>III. Toma la lista de II) y separa aquellas que crees que dependen de ti (al menos dos), y anótalas.</p> <p>Mira las tres columnas, compara y reflexiona. Más tarde ...hablaremos de ésto.</p>

La persona emprendedora (PE) tiene unas características o “rasgos” digamos innatos, que guardan una gran relación en mayor parte con las competencias emocionales personales, y que van a aparecer cuando hace falta movilizar más energía: en gran medida en el inicio del proyecto emprendedor, pero también en los momentos críticos y de conflicto durante la gestión del proyecto para llevarlo a buen término.

En el siguiente cuadro comparamos características personales prototípicas del rasgo emprendedor predictoras de éxito, y que se han correlacionado ya con la IE, con competencias emocionales propias de la IE.

Características personales del emprendedor predictoras de éxito y relacionadas de forma positiva y significativa con la IE	COMPETENCIA PERSONAL O SOCIAL DE IE RELACIONADA (Modelo Goleman/Boyatzis 2002)
Autoconfianza	PERSONAL/ Autoconocimiento
Capacidad de percepción de oportunidades	Indirecta: Autoconocimiento
Orientación al logro	PERSONAL/ Motivación
Extroversión	Característica básica de Personalidad
Locus de control (interno)	Indirecta: Autoconocimiento
Propensión a asumir riesgos	Indirecta: Autoconocimiento, Autorregulación
Capacidad de establecer redes asociativas	SOCIAL/ Habilidades sociales

Elaboración propia



Bien, hemos visto rasgos del emprendedor y competencias emocionales de carácter personal. Sin embargo, es la propia dinámica del concepto de “emprendimiento” la que requiere de la relación del emprendedor con otras personas, y es aquí donde intervienen de forma más determinante las **competencias emocionales sociales**. Estas competencias emocionales de carácter social se integran en dos grupos: Empatía y Habilidades Sociales.

La PE (persona emprendedora) con competencias emocionales sociales más desarrolladas, será capaz por ejemplo de obtener información necesaria para sus objetivos, ganar la confianza para establecer una red de apoyos y hacer alianzas, o para convencer a una persona o a un grupo con un propósito (una venta, que trabajen con nosotros, que desarrollen un trabajo para nosotros u obtener un recurso.).

Esas características innatas de personalidad (rasgos) de la persona emprendedora (PE), junto a esas competencias emocionales personales y sociales, son nuestras llaves para el éxito del proyecto emprendedor.

Antes de entrar en el apartado siguiente, donde trataremos ya de forma más detallada la relación entre la IE y el emprendimiento, es importante entender cuál es la **función de la emoción** en el ser humano.

La emoción tiene dos funciones primigenias fundamentales, ambas relacionadas con su supervivencia y adaptación al entorno en el que se mueve: por un lado es un **mecanismo de alerta y acción interno** ante estímulos del entorno para mover a la acción; por otro un mecanismo de **comunicar una intención** a las personas de nuestro entorno. En ambos casos con el objetivo de **desarrollar una conducta**, que puede ser de aproximación, de bloqueo, de huida o de evitación.

Inteligencia Emocional, Competencias Emocionales y Emprendimiento

Breves definiciones

Inteligencia Emocional (IE): es un **constructo** psicológico, desarrollado para completar el déficit encontrado en la Inteligencia “cognitiva” para explicar la evidencia de que un alto número de personas con Cocientes Intelectuales (CI) elevados y gran éxito académico, no tenían éxito en las empresas y las organizaciones y en no pocas ocasiones, poca fortuna en su vida personal.

“..se concibe como una habilidad para percibir, comprender y regular las propias emociones y las de los demás, promoviendo un crecimiento emocional (Mayer y Salovey, 1997).”

No existe un modelo integrador de la IE, siendo los tres más probados y con mayor carga empírica:

1. **Modelos de Habilidad** (Mayer y Salovey) (a veces se le denomina “de Competencias”)
2. **Modelos Mixtos** (Goleman, Bar-On)
3. **Modelos IE Rasgo** (Petrides y Furnham)

Competencia Emocional: se centra en la experiencia y aprendizaje en la interacción del individuo con su entorno, y es el conjunto de conocimientos, capacidades, habilidades y actitudes necesarias para tomar conciencia, comprender, expresar y regular de forma apropiada los fenómenos emocionales.

Estas competencias se orientan a aportar valor añadido a las funciones profesionales y a promover el bienestar personal y social (Bisquerra, 2005).

Es decir, usamos nuestra capacidad para procesar y usar la información emocional propia y la de los demás, para **guiar nuestras acciones y pensamientos con un objetivo**.



En adelante, vamos a usar con preferencia el enfoque más orientado al emprendimiento de Goleman y Boyatzis (2002).

Te animo a que si quieres conocer más sobre Inteligencia Emocional, Competencia Emocional y Educación Emocional -porque son cosas distintas- desde uno de los tres enfoques puedes consultar en detalle [aquí](#).

Emprendimiento

El estudio del Emprendimiento es multidisciplinar (psicología, economía,..) abordándose tanto desde la óptica del individuo (abordando la actitud, intención y conducta motivada emprendedora) como de organización (intraemprendimiento).

Respecto a la persona emprendedora (PE) hay mucha evidencia científica sobre el rasgo y personalidad emprendedora, pudiendo resumir que:

- La PE posee una cualidad perceptiva de detección y explotación de oportunidades de negocio en dominios que conoce. Es capaz de organizar y gestionar los recursos que necesita para llevar a cabo el proyecto emprendedor, y posee también una cualidad templada para evaluar el binomio riesgo-beneficio, sabiendo moverse en el campo de la incertidumbre.
- En el ámbito de la personalidad, son personas extrovertidas, optimistas y flexibles, con una capacidad innata para la innovación, pero también con una acentuada motivación por el logro. y las relaciones sociales.

De forma más concreta, ¿cómo ayuda la IE en el desarrollo del proyecto emprendedor?

Respecto a la forma en la que la IE nos ayuda con carácter general, hay múltiples estudios que evidencian que personas con una mayor IE:

- Tienen una mayor capacidad de autocontrol, aprendiendo a diferir la obtención de la gratificación, al conseguir una mayor autorregulación emocional.
- Mejoran su capacidad de respuesta situacional, al disponer de un mayor autoconocimiento emocional, por ejemplo, en momentos de tomas de decisión conflictivas.
- Disponen de una mayor habilidad en la motivación propia y del equipo y en el manejo de los conflictos.
- Disponen de una mejor capacidad de comunicación, que incide en un liderazgo y gestión de equipos más eficaz, por ejemplo al reconocer y comprender las emociones del otro (empatía).

Con carácter particular la IE mejora el desempeño de la PE:

- En los inicios del proyecto:
 - En este estadio, la influencia de la Intención y actitud emprendedora son más dominantes. La autoeficacia emocional y gestión de la aversión al riesgo son relevantes a la hora de impulsar el inicio del proyecto (Foo, 2011)
 - A través de la autoconfianza, el autoconcepto, la motivación orientada al logro, la gestión del riesgo, la pasión o el optimismo (a veces ilusorio)
 - En el desarrollo de capacidades para innovar, detectar y explotar oportunidades (Bahadori, 2012).
- En la gestión y explotación del proyecto emprendedor:
 - Con una mejor adaptación a los cambios.



- Con una mejora en la autoeficacia emocional, que impacta en una mayor tolerancia al estrés.
- En la gestión de los acontecimientos estresores durante el primer año, a través de una elevada **motivación** con un estilo de afrontamiento activo; un mayor **autocontrol** en momentos de mayor conflicto o situación de crisis (“no funciona, no vendo, mi diferencia innovadora no es tal, no consigo la inversión inicial, mis gastos han aumentado mucho más de lo esperado, no consigo respaldo, ya es tarde, el mercado ha cambiado de forma inesperada, no consigo los permisos, tengo competidores no detectados que ya lo hacen, no encuentro un equipo solvente que me ayude, etc .. “) mayor **adaptabilidad**; una mayor fortaleza (**resiliencia**) ante las adversidades; una mejor capacidad de **resolución de problemas**.
- Mayor facilidad en la construcción de relaciones, gracias a una mejor comprensión de las emociones del otro, y del desarrollo de habilidades sociales como la comunicación, la influencia o las habilidades de equipo.

El Valle de la Muerte: el scape room del emprendedor

El “Valle de la Muerte” es en argot de los inversores en start-ups, el período de tiempo crítico de alta mortalidad empresarial, desde que, digamos “tienes su capital inicial” hasta que logra obtener ingresos por sí misma, es decir, “tienes un flujo de ingresos recurrente”.

Hay, Verdin y Williamson (1993) sostienen que podemos hablar de éxito empresarial sólo cuando la nueva empresa se mantiene en el mercado **durante un período de al menos tres años**.

Algunos datos del emprendimiento en España

Para ver cómo se nos hace a los españoles la visión y el tránsito de este Valle de la Muerte, y que encaja con las fases del modelo Goldsmith que van desde la “pre-semilla” hasta el “Mid-Stage”, tenemos algunos datos que nos pueden servir de guía, para acometer acciones en esos momentos que, aunque no son los únicos, sí que vienen a concentrar el mayor porcentaje de situaciones que ponen a prueba tanto la solidez del emprendedor como del propio proyecto de emprendimiento.

Tasa de Actividad Emprendedora en España (población con intención de emprender e involucrada en empresas en fase inicial -3,5 años-)

Es del 6,4% a finales de 2018, ganando dos décimas sobre 2017, muy por debajo de la media europea (7,7%) y de la media de países de economías comparables (10%).

Se prima más la autonomía (50,8%) que el aumento de ingresos (32,4%).

Tasa de cierre o abandono de actividad emprendedora en los últimos 12 meses en España

Desciende del 1,9% en 2017, al **1,7 % en 2018**. Sin embargo este abandono es MENOR que la media europea (2,9%).

Causas: La principal es la **NO RENTABILIDAD** con un 48%, siguiéndole **Razones personales** con un 10,9%.

- **Otras causas:** oportunidad de venta del negocio (8,9%), Obtención de financiación (5,1%), Otra oportunidad de negocio (5%)

Referencia: Global Entrepreneurship Monitor -España GEM (2018)

Algunas reflexiones

- El principal problema de la mortalidad NO es la falta de financiación, sino de ruptura por la rentabilidad, es decir, **de carácter técnico**. Esto nos induce a pensar sobre la importancia del diseño del proyecto emprendedor, y de disponer de la experiencia, formación, trabajo prospectivo de



producto y de mercado, consejo y de mayores competencias emocionales tanto personales como sociales.

- Resaltar también que aparece una característica puramente emocional como es el MIEDO al fracaso como obstáculo para emprender, que en el caso español es del 43,1%, si bien está alineado con la media EU-28 (43,9%).
- Finalmente es interesante reseñar la siguiente situación: el 29% de la población española percibe la existencia de oportunidades de negocio -siendo de las peores de Europa-, tiene un notable miedo al fracaso -en la media europea-, pero en cambio se constata que tenemos uno de los valores más altos de nuestro entorno en conocimientos y habilidades para emprender.

¿qué reflexión haces tú de lo que puede estar sucediendo? ¿cómo podrías aplicarlo a tu caso?

Algunas claves para abordar el Valle de la Muerte: autoeficacia, motivación, persistencia y resiliencia

Necesitamos en primer lugar, **energía**: recordemos cómo la emoción nos lleva a la acción.

Esta energía la vamos a poder canalizar en mayor medida a través de estas cuatro características psicológicas estrechamente vinculadas con la IE a través de competencias emocionales como la autoconfianza, el autoconocimiento emocional, la autorregulación, el optimismo, la motivación por el logro o el compromiso.

Autoeficacia:

La autoeficacia es un constructo que hace referencia a la creencia de la persona sobre su propia capacidad para **manejar adecuadamente una amplia gama de estresores de la vida cotidiana**, influyendo en patrones de pensamiento, motivación, rendimiento y activación emocional.

- Personas con baja autoeficacia: puede sentir inhibidas sus puestas en acción. Por ejemplo en el sentimiento de no vernos capaces de afrontar una determinada situación, o desde el pensamiento sobre las cogniciones sobre nuestras propias habilidades.
- Personas con una mayor autoeficacia: eligen tareas desafiantes, metas más ambiciosas y persisten más en su propósito, afrontan mejor las situaciones negativas o de estrés y se aproximan a las tareas con un estado de ánimo más positivo y menor ansiedad.

Existe una relación positiva y significativa entre autoeficacia y éxito empresarial. (DeNoble, Jung y Erhlich, 1999)

Cuando hablamos de autoeficacia emocional, el individuo se percibe a sí mismo con capacidad para sentirse como desea. La persona acepta su propia experiencia emocional, sea convencional o única, que le hace sentirse acorde emocionalmente a sus creencias, a sus propios valores morales.

La autoeficacia emocional, podemos entrenarla partiendo en primera instancia a través del autoconocimiento emocional, que le permitirá identificar, expresar, comprender y autoregular sus emociones.

Motivación

La motivación es uno de los componentes más significativos y estudiados de la conducta, que explican en gran medida la capacidad de la persona emprendedora de mantener su interés por el éxito de su proyecto, por encima de incertidumbres, escollos o estresores cotidianos en la gestión del proyecto emprendedor.



Las competencias emocionales personales inciden de forma positiva en la motivación concentrándose en cuatro aspectos: Logro, Compromiso, Iniciativa y Optimismo.

Es muy extensa la literatura sobre la motivación emprendedora, la mayor de los cuales arranca de McClelland (1953; 1985).

En el apartado final de tips, proponemos algunos aspectos prácticos de cara a mejorar la motivación partiendo del trabajo de Valderrama (2010).

Persistencia

Es uno de los elementos distintivos dentro de la conducta emprendedora a la hora de afrontar los momentos complicados en el proyecto emprendedor, caracterizada por una actitud mantenida en el tiempo para conseguir el objetivo fijado.

La persistencia se vale también de la búsqueda de alternativas innovadoras y de emplear métodos de resolución de problemas, manteniendo la motivación de conseguir el objetivo. (Trejo, 2015)

La PE mantiene una conducta persistente, también desde la IE, gracias a poner en juego componentes de la competencia emocional personal relacionada con la motivación: el logro, el compromiso, la iniciativa y el optimismo.

Por otra parte, y relacionado con el esfuerzo mantenido en el logro del objetivo, hay que hablar de nuevo de la energía, y en este sentido, señalar el efecto de que, en determinadas ocasiones, tenemos la percepción de que es tal nuestra pasión y motivación por la tarea, que aparentemente la realizamos “sin esfuerzo”. Es lo que llamamos el *engagement* o pasión positiva por el trabajo.

- El *engagement* se caracteriza por altos niveles de energía física, emocional y activación mental, con una alta persistencia y entusiasmo, donde el sentimiento de importancia del objetivo y el desafío marcan la conducta de la persona emprendedora.
- Esta aparente facilidad de emplear muchas horas de trabajo con alta energía y atención (*Flow*) debe estar muy controlado y compensando con horas de ejercicio y sueño.
- El *engagement* y la autoeficacia llevan a una mayor iniciativa personal, que implica una mejora del desempeño en la tarea (Lisbona, Palací, Salanova y Frese, 2018)

Resiliencia

Es la capacidad de afrontar con **respuestas adaptativas** las situaciones adversas. La resiliencia actúa en las situaciones conflictivas que se presentan a diario mediante dos mecanismos:

- A nivel personal: valiéndose tanto de competencias personales, en mayor medida de la autoeficacia, la autoestima o la autoconfianza.
- A nivel social: valiéndose del apoyo social y familiar.

Con carácter general podemos decir que la resiliencia actúa durante una situación de crisis, como las que se le pueden presentar en los tres primeros años críticos del proyecto emprendedor, facilitando sobre todo **estrategias de afrontamiento eficaz** activo ante las situaciones estresoras diarias, basando parte de su eficacia en la autoeficacia, en la gestión de las emociones positivas, y en el uso de las competencias emocionales personales y sociales.

Personas con mayor resiliencia:



- Son capaces de transformar una situación conflictiva o de crisis, estableciendo estrategias de afrontamiento eficaces.
- Realizan una interpretación de la realidad de manera positiva y constructiva.
- Se aseguran de poseer recursos externos suficientes para abordar una situación potencialmente conflictiva.
- Desarrollan una mayor tolerancia ante la incertidumbre.
- Presentan una mayor autoconfianza y autoestima para reconducir situaciones adversas de la vida.

Hay una gran evidencia empírica que avala la relación positiva entre la IE y la resiliencia.

Los eventos estresantes contienen una elevada carga de información y actuación emocional. Por este motivo, la capacidad de las personas para regular las emociones es un factor críticamente importante en la determinación de la resiliencia (Troy y Mauss, 2011).

Las experiencias emocionales positivas, pueden propiciar una mejora de las estrategias de afrontamiento ante las dificultades presentadas en el proyecto emprendedor.

Las competencias emocionales actuarían, por ejemplo, en una situación estresante tanto para **reducir la frecuencia y duración** de las emociones negativas presentes, como para **aumentar la frecuencia y el mantenimiento** de las positivas (Cejudo, 2016).

A modo de conclusión

Las competencias en Inteligencia Emocional están identificadas por la gran mayoría de estudios científicos como partes nucleares en la Intención, la Actitud y la Conducta emprendedora.

Estas competencias son también determinantes en aspectos centrales de los elementos que acompañan al éxito del proceso emprendedor, sobre todo en lo relacionado con la canalización de la energía, como son la autoeficacia, la motivación, la persistencia y la resiliencia, que guían y mantienen la conducta hacia la consecución del objetivo y la consecución del éxito del proceso emprendedor, sin dejar de lado aspectos básicos de la salud de la persona emprendedora.

Tanto las competencias propias del emprendimiento, como las emocionales, se pueden entrenar, y ayudarte tanto a minimizar la probabilidad de tener conflictos que entorpezcan la consecución de tus objetivos, como de mejorar la forma de abordarlos partiendo de un autoconocimiento emocional, como en la construcción de redes de apoyo básicas y de confianza para el desarrollo de tu proyecto emprendedor, todo ello con el fin último de facilitar el éxito de tu proyecto.

Todas, dependen de ti.



Algunos TIPS para evitar entrar en el Valle de la Muerte

A continuación te indicamos algunas pautas que puedes seguir, pero nuestro consejo es que sigas las indicaciones de un profesional de la psicología del trabajo, coach o mentor certificados, para abordar tu caso concreto.

Acciones orientadas a la prevención

1. Competencias técnicas sobre emprendimiento

- Reforzar la formación en emprendimiento para adquirir una mayor destreza
- Revisar con una o dos personas expertas las premisas de tu negocio: producto, diferenciación, necesidad, cliente, mercado, competencia.
- Revisa estas tres principales causas de entrada en el valle de la muerte identificadas por expertos:
 1. **HIPÓTESIS ERRÓNEAS:** revisa una y otra vez tus supuestos de producto, cliente, mercado, precio, ingresos y gastos. Revisar el modelo de negocio o el modelo de flujos que coincidan con la realidad. Conoce la experiencia de otros emprendedores, networking.
 2. **OPTIMISMO ILUSORIO:** lo que te parece una buena idea, o una optimista perspectiva de ventas, tienes que contrastarlo con dos o mejor más expertos. Como fundador pensarás que todo va a ir conforme a tus expectativas. Dispón de un plan de contingencia. Pueden surgir problemas inesperados a los que hay que enfrentarse.
 3. **IGNORANCIA DE LAS METODOLOGÍAS DE EMPRENDIMIENTO:** refuerza tu formación en emprendimiento. En muchos casos la persona emprendedora desconoce dichas metodologías y no saben cómo reaccionar ante los dos errores anteriores, no tienen la capacidad de reaccionar, de proponerse alternativas. “

2. Competencias emocionales para el emprendimiento

- Respecto a las habilidades sociales:

es clave el autoconocimiento emocional, pero sobre todo identificar las emociones del otro. Un déficit en las competencias emocionales sociales, compromete seriamente el éxito de nuestra empresa respecto a los apoyos, generar confianza y convencer o persuadir a otros.

Reflexiona sobre cómo valoras el grado competencial que posees (de 0 muy bajo a, 6 muy alto) las siguientes:

Competencias Emocionales Sociales	¿cómo te ves?	¿cómo te gustaría verte?	Señala tres competencias para diseñarte un plan de acción (qué, cómo, cuándo)
Influencia			
Comunicación			
Resolución de conflictos			
Colaboración y cooperación			
Catalizador del cambio			
Gestión de Equipos			

- Respecto a las competencias emocionales personales:

- **Autoconocimiento emocional.** Aprende a identificar, poner nombre y expresar tus emociones. Forma parte de tu entrenamiento emocional y es importante aprender a evitar entrar en un estado de inhibición emocional (incapacidad de expresar la emoción que estás experimentando).

Ser emocionalmente inteligente supone también reconocer déficits y pedir ayuda, gestionando de forma eficaz una supuesta evaluación social.



- **Evitar la falsa sensación de autoeficacia, o una autoestima no sana:** puede perjudicar seriamente el curso del proyecto emprendedor. Como antes, el aprendizaje de la identificación y expresión emocional (propias y ajenas) ayuda a tratar de forma temprana su efecto, evitando que sea ese estado emocional quien guíe la conducta.
- **Aprende técnicas de autocontrol emocional:** Aprender a autorregularse emocionalmente, detectar con tiempo las señales que emites desde dentro (frustración, ira, ansiedad, alegría desmedida), reflexionar sobre ellas, y conseguir un adecuado control de impulsos que regule la conducta que vas a emitir. Reflexionar sobre cómo te sientes y aprender a diferir la recompensa al momento adecuado, no dejándote llevar por los beneficios a corto plazo.
- **Aprende a gestionar la información de forma positiva:** para contrarrestar una hipotética baja tolerancia a la incertidumbre, centrándote en aquellas acciones sobre las que tienes control.
- **Mantener el optimismo:** como factor protector ante la adversidad. Favorece la relación que se establece entre las expectativas positivas y las situaciones en las que se requieren comportamientos dirigidos a conseguir objetivos difíciles, pues te enfrentarás al desafío con más vigor y más persistencia.

Autoconvéncete o persuade a tu equipo, de que ocurrirán eventos positivos en vez de negativos y para ello, podrían disponerse de testimonios de emprendedores que al pasar por eventos riesgosos, difíciles y negativos, lograron sobreponerse y lograr el éxito.

- Respecto a la Motivación
 - **Prestar mayor atención y formación en los motivos que nos aproximan a nuestro objetivo, y para los cuales, las competencias emocionales añaden fuerza:**
 - LOGRO: positiva pensamientos. Plantea los problemas como retos. Disfruta de lo que estás haciendo. Asume riesgos controlados.
 - EXPLORACION: presta atención a los aspectos diferenciales y novedosos de las oportunidades que aparecen en el conflicto. Busca el aprendizaje de la situación no satisfactoria, sondea alternativas y adiéstrate en nuevas habilidades. Aprovecha la competencia emocional de la adaptabilidad y de la catalización del cambio.
 - AUTONOMIA: autovalórate y mantén activada tu autoconfianza.
- Respecto a mejorar la capacidad de Resiliencia
 - Autoconocimiento de tus potencialidades y limitaciones.
 - Eleva tus habilidades creativas y aprende a adaptarte a las circunstancias.
 - Analizar las dificultades buscando alternativas para transformarlas en un reto y en una oportunidad para aprender.
 - Asume que no puedes controlar todas las situaciones. Centrarte en aquellas que dependen de tus capacidades y aprender a aceptar aquellas que no.
 - Potencia tus habilidades de atención. Prueba a avanzar en el mundo del Mindfulness.
 - Busca apoyos cercanos que te proporcionen una estimulación positiva.
 - Sé optimista y busca el apoyo de los demás.

Acciones orientadas a la reacción

- **Mejora tu autoeficacia emocional situacional**
 - Haz presentes pasadas experiencias de éxito. Cómo abordaste con éxito una tarea en similares circunstancias.
 - Busca e intenta aplicar fórmulas de éxito de otras conductas de otras personas cercanas en similares circunstancias.



- Anímate o anima a llevar a cabo la tarea, resaltando tus (sus) cualidades y la confianza en que puede hacerlo.
- Identifica estados emocionales positivos asociados a situaciones exitosas (estoy tranquilo, con autocontrol y entonces sé que puedo sacar adelante la tarea).
- **Afronta con actitud emocionalmente positiva el problema y su solución**
 - Para abordar la resolución de un problema es básico disponer del mayor autocontrol emocional y tener el estrés bajo control (técnicas de relajación y de atención plena).
 - Incrementa la **orientación positiva hacia los problemas y reduce la orientación negativa, manteniendo una actitud optimista.**
 - Desarrolla estrategias específicas de carácter **racional** dirigidas a la solución de problemas. Sé consciente de que existe el problema y positiva tu percepción de autoeficacia. Identifica y sustituye los pensamientos rumiativos y negativos. Define exactamente cuál es el problema. Genera alternativas realistas y aborda un plan de acción (planificar).
 - Minimizar la **tendencia a poner en marcha procesos de solución de problemas** disfuncionales y no adaptativos. No responder con lo primero que viene a la cabeza ni aplazar el abordaje (procrastinar).

Saber que en gran medida, muchas veces en nuestras tomas de decisión más allá de haber trabajado esquemas clásicos, más o menos sofisticados de tomas de decisión, de beneficio-coste a corto-largo plazo, se terminan adoptando desde nuestro lado emocional, y atendiendo a esquemas pasados de éxito, razón por la que conviene tener no solo una gran base de información acerca del problema, sino también otros puntos de vista con los que contrastar: colaboración, cooperación, adaptabilidad, así como una gran capacidad de autocontrol y confianza en sí mismo.

- **Toma la decisión emocionalmente regulado**
 - Mantén un estado emocionalmente autocontrolado y empático con las personas de tu entorno cercano: es el momento de no dejarte llevar ni por los impulsos, ni por las emociones (estados pasajeros).
 - Asegura disponer de toda la información y evita los sesgos cognitivos ([aquí más información sobre sesgos cognitivos](#))
 - Sigue la opinión de psicólogos expertos para seguir un método eficaz para las tomas de decisión.

Un último ejercicio...

PRACTICA TUS COMPETENCIAS II	
A) <i>Retoma la lista que escribiste en "Practica tus competencias I" en la columna III</i>	B) <i>Reflexiona, a tenor de lo que has leído, y añade que nuevas competencias emocionales crees que necesitas para tener éxito en tu proyecto para abordar tu lista de la columna anterior.</i>



- Bahadori, M. (2012). The effect of emotional intelligence on entrepreneurial behavior: A case study in a medical science university. *Asian Journal of Business Management*, 4 (1), 81-85.
- Bisquerra, R. (2005). Orientación y Educación Emocional, II Encuentro de Orientación y Atención a la Diversidad, 14 al 15 de enero, Zaragoza, España.
- Bisquerra, R. (2003). Educación emocional y competencias básicas para la vida. *Revista de Investigación Educativa (RIE)*, 21, 1, 7-43.
- Cejudo, J., López-Delgado, M., Rubio, M.J. (2016). Inteligencia emocional y resiliencia: su influencia en la satisfacción con la vida en estudiantes universitarios. *Anuario de Psicología*, (46), 51---57.
- Foo, M.D. (2011). Emotions and entrepreneurial opportunity evaluation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (2), 375-393.
- Goleman, D., Boyatzis, R. y McKee, A. (2002). *El líder resonante crea más*. Barcelona: Plaza y Janés.
- De Noble, A. F., Jung, J. & Ehrlich, S. B. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. En Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Manigart, S., Manson, C. M., Meyer, G. D., Sapienza, H. J. & Shaver, K. S. (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research-1999* (pp. 73-87). Wellesley: Babson College.
- Hay, M., Verdin, P. & Williamson, P. (1993). Successful new ventures: Lessons for entrepreneurs and investors. *Long Range Planning*, vol.26,(5), 31-41.
- Lisbona, A., Palací, F., Salanova, M. Frese, M.(2018). The effects of work engagement and self-efficacy on personal initiative and performance. *Psicothema*, Vol. 30, (1), 89-96
- Mayer, J. y Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? En P.Salovey y D. Sluyter (Eds.), *Emotional development and emotional intelligence: Educational implications* (pp. 3---34). New York, USA: Basic Books.
- McClelland, D. C. (1953): *The achievement motive*. New York, NY: Appleton-Century-Crofts.
- McClelland, D. C. (1985). *Human motivation*. Scott Foresman: Clenville.
- Miner, J. B. (1997). *A psychological typology of successful entrepreneurs*. Greenwood Publishing Group.
- Trejo E. (2015). *Perfil psicosocial de la persona emprendedora*. Universidad de Valladolid.
- Troy, A.S. y Mauss, I.B. (2011). Resilience in the face of stress: Emotion regulation as a protective factor. En S.M. SOUTHWICK, B.T. LITZ, D. CHARNEY y M.J. FRIEDMAN (Eds.), *Resilience and mental health: Challenges across the lifespan* (pp. 30-44). Cambridge: Cambridge University Press.
- Valderrama, B. (2010). *Motivación Inteligente*. Madrid: Prentice Hill.
- Valderrema, B., Escorial, S., & Lucero, L. (2015). *APM. Analisis de Perfil Motivacional* . Madrid : TEA Ediciones .