



## ¿Es un emprendedor secuestrado?

¿Está seguro de que no está siendo víctima de un secuestro?.....	2
El verano, las vacaciones, ese software, que no son buenos tiempos.....	2
El destino final que nos aguarda .....	3
¿Cuándo es el momento adecuado?.....	4
Otro descubrimiento importante .....	4
No se puede convencer a nadie .....	5
Mi propuesta práctica.....	5



## ¿Está seguro de que no está siendo víctima de un secuestro?

¿Sabía que un secuestro es lo que se llama un "juego de la espera"?

Quien se encarga de resolverlo busca pistas y demás, pero esencialmente la manera de operar es esperar hasta que el secuestrador llame y establezca la pauta de cómo actuar. El camino a seguir no se traza hasta que no se produce esa llamada y se sabe por donde van los tiros.

Sé lo que está pensando: *"¿qué tiene que ver esto con ser emprendedor y, sobre todo, cómo me va a ayudar a conseguir más resultados?"*

Cuando me di cuenta de que gran parte de mi actividad como emprendedor estaba secuestrada, y que estaba inmerso en un "juego de la espera" constante, **créame que me ha sido una de las cosas más importantes que me han servido para conseguir más resultados...** eso sí, cuando me deshice de esa dinámica,

Es muy posible que eso le esté ocurriendo a usted también y es el peor sitio para estar, mientras participemos en "juegos de la espera" estamos secuestrando la mayor parte de resultados que podemos conseguir.

## El verano, las vacaciones, ese software, que no son buenos tiempos...

Mientras escribo esto un sol radiante entra por la ventana, el verano está aquí, en la mayoría de las empresas todo el mundo tiene la mente más en las vacaciones que en otra cosa, todo se vuelve más lento y las ganas de hacer algo se reducen. Para muchas actividades esta es una época donde las ventas languidecen al sol, los proyectos comienzan a aletargarse y a partir de septiembre ya empezaremos a ver qué hacemos.

Hasta entonces no merece la pena esforzarse mucho.

**Si cree que algo de eso es cierto está secuestrado e inmerso en un terrible juego de la espera.**

Esa clase de juegos son uno de los principales enemigos del emprendedor, sin duda lo ha sido en mi caso y son fácilmente reconocibles porque siguen esta dinámica.

*"Cuando se den las circunstancias idóneas actuamos".*

Ejemplos varios: *"A la vuelta del verano ya veremos", "cuando adquiramos e instalemos el software de CRM ya empezaremos ese seguimiento", "cuando pase la crisis ya invertiremos en Marketing",*



"hasta que no tengamos el producto perfecto no salimos a la luz"...

Muy sensato, porque sólo un loco se pondría en marcha sin que se den las circunstancias adecuadas.

**Mentira.**

**MENTIRA ENORME.**

De las más grandes que le van a poder contar en su andadura como emprendedor.

Siento reventar el final de la película, **pero las condiciones nunca van a ser adecuadas y un verdadero emprendedor nunca actúa guiándose por ese credo.**

Al menos ninguno de aquellos a los que personalmente me gustaría parecerme.

## El destino final que nos aguarda

Este es el destino final de cualquier emprendedor que participa en juegos de la espera: el resultado es que **estaremos esperando para siempre y nunca conseguiremos nada, o sólo una mínima parte de todo lo que podríamos.**

Pero aquí viene la trampa insidiosa que nos convence de lo contrario, nadie en su sano juicio va a hacer sonar teléfonos un 25 de diciembre, sería una pérdida de tiempo y esfuerzo, igual que nadie en su sano juicio empieza a mover cosas en verano.

Tonterías.

Todos sabemos que en Marketing y Ventas sobre todo el "timing", o cuándo se hagan las cosas, es vital, llamar en domingo es inútil, pero quien no haya extendido ese razonamiento, que es realmente válido en apenas un 1% de las situaciones, para excusar el 99% de las situaciones en las que no actúa porque "las condiciones no son adecuadas" que tire la primera piedra.

Estoy seguro de que pocas piedras van a salir volando porque yo mismo lo he hecho en multitud de ocasiones, me he repetido el argumento hasta estar total y completamente convencido, de manera que me he sentado a esperar a que las cosas cambien, a esperar que sea el momento justo y a pasarme una enorme cantidad de tiempo eligiendo una herramienta "imprescindible" para poder ponerme en marcha.



## ¿Cuándo es el momento adecuado?

Para cualquier cosa relacionada con su iniciativa de negocio (y añadiría que también para cualquier cosa que realmente merezca la pena en nuestras vidas) **el momento de actuar es AHORA.**

Es más, y como quizá me haya oído citar más de una vez si sigue Recursos Para Pymes desde hace tiempo. Como dice Seth Godin, *"El mejor momento era el año pasado, el segundo mejor momento es ahora"*.

Dado que el año pasado no va a volver nunca, no cuenta, así que es AHORA.

Sí, puede que mucha gente sí se haya creído los susurros de ese enemigo y esté participando en juegos de la espera porque viene el verano, o porque no es buen momento astrológico o económico, las cosas no son fáciles y el camino es cuesta arriba y con zarzas. El mundo ahí fuera no parece estar muy a nuestro favor, pero ¿qué vas a hacer? ¿Esperar para acabar no haciendo otra cosa?

El verdadero emprendedor, como diría Steven Pressfield, pone un pie delante de otro y sigue caminando, aunque se roce con la zarza y se clave las piedras, porque sabe que si espera a que la colina sea cuesta abajo sabe que va a estar esperando siempre y nunca llegará donde se propone. Nunca va a tener el camino asfaltado.

## Otro descubrimiento importante

Esta es otra de las cosas que he descubierto como emprendedor.

Estamos metidos en un camino que no es estático, de manera que **cuando no te mueves, en realidad estás retrocediendo.**

Porque las condiciones nunca se mantienen estables a nuestro alrededor, si no actuamos para mejorar nuestra oferta otros sí lo harán, o el gusto de los clientes cambiará, o alguien llegará a la ciudad que será más rápido y más listo. Pruebe a no avanzar durante un tiempo, verá que en unos meses la cosa no se ha quedado igual, sino que con seguridad estará peor que al principio.

**Participar en juegos de la espera no nos deja igual, nos va destruyendo poco a poco,** va excavando los cimientos sin que nos demos cuenta hasta que un día nos levantamos, el muro se ha caído y es demasiado tarde, otro proyecto que pudo ser y no fue porque esperamos las condiciones que no llegaron nunca.



Con esos juegos al final nuestros proyectos siempre son ideas, o cosas que agonizan a medio hacer dentro del armario. Nunca tienes sensación de acabar ni cumplir nada, y aunque racionalizas pensando que cuando las condiciones sean mejores ya lo harás, lo cierto es que así vamos a estar hasta que sea demasiado tarde.

*"Cuando tenga tiempo comenzaré esa iniciativa de negocio", "cuando mejore un poco los resultados ya me pondré con ese proyecto X..."*

No quiero ser cenizo, pero eso no va a pasar, o mejor dicho, aunque las condiciones futura sean mejores, **si no rompemos el hábito de dejar de participar en juegos de la espera acabaremos convencidos de otra cosa similar en ese momento futuro, retrasaremos ponernos en marcha y nos sentiremos a seguir esperando.**

## No se puede convencer a nadie

A estas alturas sé que una parte de los que lean esto no se van a convencer de lo que aquí dice, las veces que no han actuado porque las condiciones no eran adecuadas estaban "plenamente justificadas en el 100% de las ocasiones". Perfecto, porque no es mi intención convencer a nadie ni extender "verdades absolutas", sólo compartir experiencias que personalmente me han proporcionado mejores resultados, cuando yo me las planteé no fueron fáciles, muchas veces me resultaba difícil distinguir los momentos en los que era una locura hacer algo de los momentos en los que me secuestraba la mentalidad de espera. No es fácil reconocer que uno se equivoca y es responsable de las cosas.

## Mi propuesta práctica

También sé que hay una parte de lectores a los que el tema les está dando vueltas por la cabeza.

Si ese es su caso mi propuesta es una que a mí personalmente me ha dado muy buen resultado.

Comportarse como un verdadero emprendedor, es decir, **comenzar aquí y ahora a actuar con lo que se tiene.**

En serio, las condiciones no van a ser nunca adecuadas, así que el mejor momento es ahora.

**¿Qué es lo más importante ahora mismo en su empresa? ¿Qué proyecto o qué acción sería la que le daría mejores resultados si lo avanzara y pusiera en marcha?**



Este es el ejercicio que le propongo y que es de los más liberadores que he realizado nunca.

**Coja esa respuesta anterior y haga algo hoy para avanzarla HOY, haga algo ya, aunque no tenga a su favor prácticamente nada. NO LO RETRASE, HAGA ALGO ANTES DE ACABAR EL DÍA.**

Le aseguro que si actúa sobre eso que tiene esperando tanto tiempo y que no dejar de rumiar en el fondo, de decir que mañana empezará, se sentirá mejor que nunca al dar algún paso. Habrá una resistencia inicial, pero si la vence comprobará lo liberador que es.

El verano viene, y si lo tenemos previsto nos cogeremos esas vacaciones merecidas también, pero mientras no estemos en esos días actuemos con lo que tenemos YA. Si no lo hacemos pasaremos los días de trabajo sin estar inmersos 100% en el trabajo y los días de vacaciones con esa “culpa” tan pegajosa de las cosas sin hacer, que no nos deja desconectar completamente ni recarga pilas.

Con los juegos de la espera vivimos en el peor de los lugares porque nunca descansamos realmente y nunca trabajamos realmente.

La colina es cuesta arriba, pero ¿qué podemos hacer? Poner un pie delante de otro y seguir caminando.

Desde hoy niéguese a participar en juegos de la espera. Coja un papel y responda a la pregunta anterior. **¿Qué es en su caso lo que más resultado le daría si lo pusiera en marcha o lo avanzara?**

¿Sería hacer una campaña con sus clientes? ¿Sería buscar aliados que distribuyan el producto? ¿Sería dedicar más tiempo diario al marketing, mandar más mensajes o hacer más seguimientos? ¿Sería terminar ese producto que nunca parece acabar porque no parece del todo perfecto?

**Niéguese a permanecer secuestrado por las circunstancias y actúe hoy con lo que tenga a mano.**

Una cosa es clara y es la que he vivido cada día como emprendedor. Por poco que obtengas cuando ya no participas en el juego de la espera, **es mucho más de lo que se consigue esperando.**

Viene el verano pero personalmente en Recursos Para Pymes se va a terminar un proyecto importante, se va a poner en marcha otro y los esfuerzos por mejorar el Marketing y conseguir una pulgada más de avance continuarán. Así, de paso, cuando me coja unos días, que lo haré, si he conseguido no entrar en la dinámica de la espera podré irme con la sensación de que puedo desconectar porque he actuado, tengo la sensación del trabajo hecho en vez de albergar en el fondo de mi mente esos proyectos que siempre están ahí y siempre van a estar. Personalmente no quiero tener esa sensación mixta de culpa y preocupación porque las cosas siguen sin avanzar. Es terrible



para desconectar y cargar pilas. Mi objetivo particular es eliminarla a base de renunciar a juegos de la espera por mucho verano que venga y todo el mundo esté sin ganas de hacer nada.

**Le propongo que haga lo mismo**, que actúe HOY YA haciendo algo con la respuesta a esa pregunta y que tome la determinación de dar aunque sea un paso en esa dirección antes de que acabe el día. Niéguese a jugar con las reglas de las circunstancias.

Igualmente le propongo que no levante la mano en sus esfuerzos por conseguir más clientes. Mi propósito en estos próximos días es revelar material, hasta ahora no visto más que por un pequeño grupo de clientes, para ayudarle a conseguir más resultados, úselo cuando le llegue.

Así que responda a la pregunta, haga algo hoy, tome la determinación de no esperar y esté atento estos días para no perderse el material. Estoy seguro de que le va a resultar MUY ÚTIL.

---

P.D. Da igual lo que diga y da igual incluso lo que muchos se digan a sí mismos en su cabeza, sólo un pequeño porcentaje va a coger un papel y anotar la respuesta a la pregunta y se van a poner a hacer algo HOY para avanzarla

¿Va a ser de ese grupo que no se lo plantea y para el que las cosas van a seguir siendo iguales y sin cambios? Le desafío a que sea del pequeño porcentaje de quienes lo van a hacer, de quienes van a actuar HOY Y CON LO QUE TENGAN A MANO.

P.D. 2. No puedo negar que cuando era mucho más joven, y al salir de trabajar a las tantas, había quedado con unos amigos a ver una obra de teatro en la Sala Moratín, cerca del Ayuntamiento de Valencia, que era por donde una de las consultoras en las que estaba tenía su antigua sede. Esa obra era *“Esperando a Godot”*, tres actores apenas y un árbol seco de decorado donde los dos protagonistas esperaban a Godot, porque cuando llegara todo iba a estar bien y sabrían qué hacer. No quiero revelar el final para quien no la haya visto, pero ese detalle, esa hora y algo en el teatro reconozco que no se me va a olvidar, hay cosas que, simplemente, conectan y no te abandonan, cuando llega el momento, resurgen desde los rincones de la memoria y tienes uno de esos extraños instantes de claridad.