

Super Guía Práctica

LOS 10 HÁBITOS emprendedores fundamentales *y cómo desarrollarlos*

Estos son los 10 hábitos
que los emprendedores exitosos
e independientes practican.





Esta Guía es parte del Kit de Herramientas Gratuitas de Superhábitos



LOS 10 HÁBITOS EMPRENDEDORES FUNDAMENTALES Y CÓMO DESARROLLARLOS

Somos una Comunidad de miles de personas de Hispanoamérica bajo una creencia común: emprender es una forma de desarrollarnos como personas, retomar el control sobre nuestra vida, crear negocios que nos apasionen y ser independientes.

Estamos aquí para alentarte y acompañarte en el proceso de emprender para que alcances un nuevo nivel de independencia personal y financiera.

Por eso la mayoría de nuestras herramientas son Gratuitas.

Sólo te pedimos que uses estas herramientas y compartas con otros lo que aprendas.

Cuantas más personas se den cuenta de que Emprender es Simple, más personas habrá creando emprendimientos que aporten valor y que cambien el futuro para su familia, entorno y todos nosotros.

Gracias por estar aquí y hacer esto posible.

Lu.

En esta Guía te daré herramientas muy simples para que pongas en práctica cada uno de estos 10 hábitos. Como prometí en el título una Guía Súper Simple, en cada uno de los 10 hábitos encontrarás pasos prácticos para ponerte en movimiento y comenzar a ver los resultados de incorporar estos hábitos.

Recuerda que se incorporan uno por vez y paso a paso, con ejercicio constante y mucha paciencia

#1

PRIORIZA EN BASE A TU MISIÓN

Un emprendedor sabe hacia a dónde va y prioriza en función de eso.

1. Primero responde a estas preguntas:

- ¿Qué quiero ser y hacer en la vida?
- ¿Cuál es mi propósito?
- Imagina tu funeral, ¿quiénes te gustaría que estén allí?
- ¿Cómo te gustaría que te recuerden?
- ¿Qué te hubiese gustado dejar en el mundo?

2. Con esas respuestas escribe tu enunciado de Misión personal en un párrafo que condense lo que quieres ser y cuál es tu aporte al mundo (esto es un primer borrador, puedes revisarlo y mejorarlo periódicamente).

3. Coloca ese texto en un lugar visible y revísalo una vez al día o al menos una vez a la semana y a partir de la Misión decide qué hacer y qué no hacer cada día.

BONUS:

Puedes leer más en estos artículos:

- El primer paso para emprender
- El Poder de la Misión Personal: Lecciones y Experiencias
- 4 Ejemplos de misión personal para inspirarte

#2

TEN UNA VISIÓN CLARA

Los buenos emprendedores son equilibrados y tienen una visión amplia de sus dimensiones, sus roles y una imagen clara del futuro que persiguen.

1. Imagínate tu día a día dentro de 10 años.

- ¿Qué te gustaría hacer cada mañana?
- ¿Dónde te gustaría estar viviendo?
- ¿Cómo te gustaría verte?
- ¿Cómo se ve tu futuro ideal? (Puede que te veas viajando y trabajando desde tu ordenador, o viviendo en otro lugar con familia y en un trabajo que te guste).

2. Plasma de forma gráfica (en un texto descriptivo, un collage, un dibujo) esa imagen de futuro que deseas. Debe ser coherente con tu Misión, claro.

3. Desarrolla un sistema simple de organización que se base en lo importante, parta de la Misión y la Visión para conectarte con esto y tomar decisiones basadas en lo importante y no en “lo que se supone que hagas” o en la inercia de la rutina.

Un Sistema simple de organización:

- Una vez al año ponerte objetivos grandes que correspondan a lo que más te importa (puede ser, por ejemplo, un objetivo en relación a tu familia y otro en relación a tu emprendimiento).

- Una vez por semana (preferentemente el domingo) revisar tu Misión y Visión para reconectarte con tu propósito y esa imagen que te entusiasma de tu futuro ideal. Además, proponerte pequeños logros semanales que estén en equilibrio con todas tus dimensiones, que abarquen tu bienestar físico, tu relación con otros, tu trabajo o emprendimiento, etc.

- Una vez por día dedicar unos minutos a la mañana para revisar eso que pensaste el fin de semana, pensar cómo va a ser tu día y qué es lo más importante que quieres hacer ese día.

¿Cómo sé qué es lo más importante?

Pues debe ser algo que de haberlo logrado, vas a estar un poquito más cerca de tu imagen de futuro ideal, y vas a haberte acercado a cumplir tu propósito.

Puedes profundizar en métodos de organización, experimentar y modificar cosas según tus necesidades.

Lo importante es que tengas momentos para pensar con perspectiva, para re conectarte con lo que más te importa y decidir qué hacer y qué no hacer según te acerque a tu propósito.

Todo esto manteniendo el equilibrio entre tus dimensiones.

Organizarse es equilibrar, no es hacer entrar mil actividades en un horario, sino más bien es decidir qué hacer y cuándo equilibrando nuestras necesidades personales, nuestra relación con otros, nuestro trabajo.

BONUS:

Puedes leer más en estos artículos:

Estar ocupado vs. Estar avanzando
Cómo organizarte mejor: los 7 pasos definitivos
Cómo tener más energía y foco en tu proyecto
El gran problema de no tener una Visión

#3 APRENDE A APRENDER

Un emprendedor es capaz de aprender lo que haga falta para poner en marcha su proyecto. Si no sabe algo, lo aprende.

Para ejercitar este hábito puedes seguir la regla de los 3 caminos. Esto se aplica a todo tipo de cosas, desde inquietudes personales hasta tu negocio.

No saber algo no es un obstáculo, es un hecho, y ejercitando el hábito de aprender permanentemente siguiendo estos 3 caminos, probablemente puedas resolver casi cualquier problema que enfrentes:

1. Preguntar: Hablar con otros, observar personas que sepan la respuesta a lo que necesitas o hayan pasado por situaciones similares: mentores, profesores, colegas y casos de éxito.

2. Investigar: Estudiar material en el que se aborde nuestro interrogante: leer libros, blogs o artículos escritos por expertos en el tema, escuchar podcasts y audiolibros, ver charlas de TED o documentales, etc. Hoy en día, podríamos decirlo así: googlear la pregunta.

3. Experimentar: Nada sirve si no lo llevamos a la práctica. Por más que preguntemos e investiguemos, hasta que no experimentemos no sabremos cuánto nos sirve y cómo algunas ideas se aplican a nuestro caso particular. Experimentar siempre es una buena fuente de conocimiento.

Con alguno de estos tres ejercicios, siempre podrás obtener respuestas y solucionar los problemas que se te presenten. Lo importante es que los tengas incorporados y que a la primera situación que surja, automáticamente sepas que puedes preguntar, investigar o experimentar, antes de pensar que no puedes o no sabes.

BONUS

Puedes leer más en:

6 claves para hackear la educación, emprender y viajar
Un hábito para empezar negocios rentables, dar charlas y bajar de peso
Cómo, cuánto y cuándo invertir en educación

#4

HAZ EJERCICIO Y CUIDA TU CUERPO

Un emprendedor tiene la energía y vitalidad para afrontar retos y ser productivo.

A la hora de cuidarnos físicamente solemos recurrir a excusas como “no tengo tiempo”, “no tengo dinero para pagar un gimnasio”, “no me gusta cocinar, así que como lo primero que encuentro”, “no me gusta beber agua, prefiero un jugo o una gaseosa”.

Hay maneras simples de mantenerte en forma, de estar bien físicamente y tener más energías para disfrutar la vida y dedicarte a tu proyecto.

Lo primero es sacarse las excusas y comenzar a hacer pequeños cambios que se mantengan en el tiempo.

Algunas ideas que puedes comenzar a probar desde ya:

1. **Caminar** lo más posible en tu rutina diaria: de camino al trabajo, puedes bajarte del metro o del bus antes de tiempo y caminar un tramo del recorrido. Siempre que puedas en el día a día, intenta caminar o ir en bicicleta. Te sorprendería cuán distinto te sentirás con 15 minutos al día de caminata.
2. Aprovechar las **aplicaciones** de rutinas breves muy efectivas que puedes descargar para tu celular.
3. Incorporar una forma de **alimentarnos** que nos de energías, nos mantenga saludables y no nos complique la vida. De nada sirve disfrutar un plato de comida en el momento si luego estarás sin energías, con más ganas de dormir una siesta de tres horas que de otra cosa. Tampoco quiere decir que hay que hacer dietas complicadas y restrictivas. Simplemente priorizar alimentos que sabemos que nos hacen sentir bien, nos dan energías, nos potencian y no nos tiran abajo.

Cocinar más y evitar comida comprada siempre es una buena señal de que estamos comiendo mejor.

4. Tomar mucha **agua**. Esto tiene infinitos beneficios. Algunos son: tendremos la piel más bonita, nos concentramos más si estamos bien hidratados, nuestros músculos funcionan mejor también. No hay excusa para no tomar agua.

5. Hacer **10 minutos de ejercicio** en algún momento del día. Conseguir pequeñas pesas, hacer flexiones o abdominales para los que no necesitas nada de nada. Salir a correr, saltar la soga. ¡Hay mil opciones! Logrando 15 minutos diarios de ejercicio, con el tiempo es más fácil ir ampliándolo. No pretendas comenzar con una hora diaria de lunes a viernes.

Al principio cuesta, pero luego de una semana de hacer algo de ejercicio, alimentarnos mejor y tomar mucha agua, estaremos llenos de energías.

BONUS

Más información y herramientas útiles para empezar a hacer ejercicio:

Las 8 excusas por las que no estás haciendo ejercicio (y una solución)
Cómo empezar a hacer ejercicio (y que dure en el tiempo)
Los hábitos saludables que expandirán tu potencial al máximo

#5 CONÓCETE

Un emprendedor conoce su negocio, pero se conoce a sí mismo primero, sabe identificar y manejar sus emociones.

Primero está el emprendedor, y luego el emprendimiento. Por eso son tan importantes los hábitos personales a la hora de poner en marcha tu propionegocio.

En este caso, el conocernos a nosotros mismos puede ejercitarse mediante la escritura.

Escribiendo un diario personal o algo similar, pero en definitiva escribiendo todos los días acerca de lo que sucedió ese día, qué aprendimos, cómo nos sentimos, qué nos gustaría mejorar mañana, qué agradeceremos de este día, etc.

Este ejercicio pequeño y que en el día a día parece insignificante, en realidad es muy poderoso por dos razones:

- Está probado que escribir es un ejercicio que ayuda a conectar e integrar la mente consciente y la inconsciente, y además clarifica el pensamiento.
- Cada tanto podemos revisar nuestros escritos y entender lo que nos sucede, comprendernos a nosotros mismos y así retroalimentarnos y mejorar cómo respondemos a las situaciones que se nos presentan.

Escribir todos los días y tener un momento periódico para revisarlo nos dará claridad mental y un profundo conocimiento de nuestras emociones.

BONUS

¿Sos parte del 95% que ya falló?

Por qué escribir un diario para cumplir tus objetivos y ser más feliz.

#6 MEDITA

Un emprendedor se enfrenta a estrés, tensiones y ansiedad. Pero sabe frenar y manejarlas.

Meditar es un hábito cotidiano que sirve para bajar la velocidad interna y tener calma al comienzo del día, en medio de una situación estresante o a la noche antes de descansar. Meditar de forma simple implica:

1. Tomarte unos minutos para sentarte cómodo, en silencio y con los ojos cerrados.
2. Respirar y simplemente concentrarte en tu respiración poniendo la mente en blanco.

Esto, tan simple como lo ves, te dará perspectiva y calma que te ayuden a tener más claridad y disfrutar de tus días.

BONUS

7 Consejos para mejorar tu productividad personal y laboral
Manejo del estrés y productividad personal

#7

HAZ LO IMPORTANTE (Y DEJA IR EL RESTO)

El emprendedor sabe cuáles son las actividades que le traen mayores resultados, ejecuta esas y elimina las demás.

Cuando planifiques un proyecto, estés organizando qué vas a hacer, con estos pequeños pasos tendrás más foco y podrás poner tus energías y tiempo en lo que realmente te trae resultados, y lo demás dejarlo ir:

1. Según los objetivos que tengas en X proyecto, haz una lista de actividades o tareas que lo conforman.

2. Encuentra el 20% más importante:

- Mira la lista y cuestiona todo.
- Empieza a ver cada tarea y piensa qué pasaría si la sacaras y no la hicieras.
- Puedes investigar un poco sobre eso, o preguntarle a quien conozcas que esté al tanto del tema.
- Las tareas que queden en el grupo de “si no la hago, no pasará nada grave”, elimínalas.
- Las tareas que queden en el grupo “si no la hago, mi negocio no funcionará, o no cumpliré mi objetivo”, déjalas en tu 20%.

1. Entre esas que quedaron, **colócale puntos del 1 al 5** según estos tres aspectos:

- Tiempo que te demanda realizarla.
- Esfuerzo, nivel de dificultad que requiere.
- Resultados que traerá.

2. Con los puntajes que colocaste, podrás ver **cuáles son las actividades que traen la mayor cantidad de resultados y enfocarte en ellas.** A su vez, verás cuáles traen pocos resultados en relación al tiempo y esfuerzo que demandan.

Con estos pasos simples, en unos minutos puedes tener un panorama claro de en dónde poner tus esfuerzos para obtener más resultados.

Lo que vas dejando fuera de la lista, simplemente déjalo ir. No puedes hacer todo.

Hacer el 20% más importante te traerá la mayoría de los resultados y te liberará tiempo para otras cosas importantes que quieras hacer.

BONUS

Top 5: Cómo Aplicar el Principio de Pareto al Emprender
3 Ejemplos de cómo priorizar al emprender

#8 SIMPLIFICA

El emprendedor sabe qué es lo esencial y no necesita objetos, ropa o muebles en exceso. Sabe eliminar lo que no es importante y enfocarse en lo que sí lo es.

Simplificar es identificar lo esencial y dejar ir lo que no lo es: actividades, cosas, expectativas.

Tres áreas que puedes comenzar a simplificar:

1. Reducir pertenencias. Dedicar 10 minutos diarios a ordenar pequeños espacios en tu casa (un estante, un cajón, un escritorio, un mueble) y todos los días en esos 10 minutos de orden, sacar algo que no uses y venderlo o regálalo.

2. Reducir ropa. Haz el ejercicio del Proyecto 333 que en resumen es algo así:

- Sacar toda la ropa que tienes en tu armario.
- Ordénala en 4 pilas:
 - Pila 1: las cosas que te quedan bien y te gustan. Consérvalas y comienza a armar tu nuevo guardarropas.
 - Pila 2: las cosas que guardas pero no sabes bien por qué (no usas, no te quedan bien ni son tu estilo, quizá por cariño). Guárdalas en una caja en tu armario y si en 30 días no necesitas nada de ahí, sin abrirla regálala.
 - Pila 3: no te quedan bien ni te gustan. Regálalas.
 - Pila 4: no están en buenas condiciones. Tíralas.
- Haz una lista de cuáles serían tus 33 prendas ideales para la estación en la que estás.
- Contrasta esta lista de ideales con las cosas de la Pila 1, fíjate qué tienes y qué te falta. Seguramente te va a pasar que vas a descartar aún más cosas de la Pila 1 y vas a necesitar conseguir otras de la lista de ideales.

3. Decir que no a compromisos. Una vez por semana di que no a algo. Esto te libera tiempo, simplifica tus días y te obliga a ejercitar el no hacer cosas por compromiso, sino elegir las porque son importantes.

BONUS

Minimalismo extremo: cómo vivir 1 año con 100 cosas
 El reto de vivir con 100 cosas. Nuestra lista definitiva
 El minimalismo como estilo de vida: 5 nuevas reglas
 Vida minimalista: ¿qué significa realmente?

#9

ELIGE TU NEGOCIO DESDE TU CHISPA

El emprendedor elige su negocio en base a lo que le apasiona, sus talentos y los problemas que puede resolver, siendo siempre coherente con sus creencias.

Responde estas preguntas, y con las respuestas piensa ideas para emprender en donde se crucen esas cuatro cosas:

1. Si tu celular sonara en este momento y te avisaran que ganaste U\$S200 millones en la Lotería ¿qué estarías haciendo en 3 meses?
2. ¿En qué eres excelente? ¿Para qué te piden ayuda otros? Eso que haces mejor que otros.
3. ¿Qué necesidades ves a tu alrededor que podrías ayudar a satisfacer?
4. ¿Por qué te gustaría ser recordado? ¿Qué te gustaría dejar en el mundo? En estas respuestas encontrarás tus talentos, necesidades reales de otros, tus pasiones y tus principios.
5. Todas las ideas de negocio que surjan de estas cuatro cosas entrecruzadas serán negocios en los que podrás aplicar todo tu potencial y disfrutar al máximo. Esa es tu Chispa

BONUS

Cómo Elegir Un Negocio Propio

¿Estás listo para iniciar un negocio sobre lo que apasiona?

Qué hacer si no conoces tus talentos o qué te apasiona

Descubre tu chispa

#10 COMUNICA CON CLARIDAD

El emprendedor sabe comunicar sus ideas y conectar con otros para que entiendan qué problemas soluciona y qué valor aporta.

De nada servirá tener una gran idea, emprender desde tu Chispa, tener un propósito claro y buscar resolver problemas de otros, si no logramos que nos comprendan y que entiendan qué es lo que tenemos para ofrecer.

Tres pasos simples para pensar cómo comunicar con más claridad y cómo conectarte con otros desde el valor que tienes para aportar:

1. No hables de QUÉ haces, sino de POR QUÉ lo haces. Es decir, transmite tu propósito más profundo, habla de los problemas que resuelves, los cambios que puedes generar.

Por ejemplo, cuando te preguntan ¿de qué trata tu negocio?

- En vez de decir “vendo cursos online sobre desarrollo de hábitos para emprender, escribo artículos en un blog, genero visitas y suscriptores y les ofrezco mis cursos”.

- Dirás: “seguramente conoces a alguien que tiene muchas ideas pero nunca comienzan su propio negocio y está frustrada haciendo un trabajo que no disfruta. Bueno, hay muchas personas en la misma situación. Yo los ayudo a incorporar los hábitos que les permite dar el primer paso y comenzar sus emprendimientos”.

¿Notas la diferencia? ¿Con cuál de las dos respuestas te conectas más?

2. Comunicarte con un objetivo claro siempre. Cuando te dirijas a tus potenciales clientes, hazlo de manera direccionada a un resultado.

Tanto en artículos, en publicidad, en cualquier medio por el cual llegues a tu audiencia, hazle saber qué va a lograr si trabaja contigo, y proponte un objetivo antes de hablarles ¿qué quieres lograr con ese mail? ¿qué quieres que hagan (por ende que entiendan) a partir de este artículo?

3. Simple, ir al grano. No te compliques, habla de forma clara y simple. Menos es más, y mientras más simple y concreto mejor. Menos adornos, justificaciones o explicaciones y más mensajes fuertes. Aplica esto sin miedo a algún diálogo que tengas en estos días con algún cliente, a un mail y artículo que publiques.

4. Comunícate 100%. Recuerda que comunicarse es ida y vuelta, no es unidireccional. Siempre busca interacción y feedback de tu audiencia o clientes efectivos o potenciales. Presta atención a las cosas bonitas que te dicen pero sobre todo a las no tan bonitas, esas son las que te ayudarán a mejorar y notar qué es lo que estás haciendo mal.

Si tus mensajes no logran lo que buscas, o estás comunicándolo mal, o tienes que revisar lo que haces para ver si realmente satisface una necesidad real.

BONUS

Qué es un Cliente Ideal. 6 ventajas de tenerlo
25 preguntas para definir tu cliente

Hasta aquí la Guía.

Con estos pasos simples puedes comenzar a ejercitar los hábitos básicos y ver los primeros resultados.

Espero te sirva y me cuentes cómo te resultó.

Escríbeme a lucia@superhabitos.com

Aún tienes muchas otras Guías en el Kit de Herramientas gratuitas para profundizar en todos estos hábitos y volverte un Súper Emprendedor.



