

Diez cosas en las que nunca debería caer un emprendedor según Taalenty

Mentir, arriesgar demasiado o un liderazgo autoritario son algunos de los errores que debe evitar un emprendedor. Puede resultar tentador implicarse al cien por cien en ese nuevo proyecto que resulta apasionante, pero es preciso establecer límites para no acabar siendo devorado por la criatura que se ha creado

Taalenty, la plataforma disruptiva para la búsqueda de empleo centrada en el talento, ha publicado un análisis sobre actitudes y comportamientos que cualquier emprendedor debería evitar. Alejandro González, CEO de Taalenty y emprendedor experimentado alude a algunas prácticas muy comunes que pueden resultar útiles en el corto o medio plazo, pero que se prueban ineficaces en el largo plazo.

"Las empresas son extensiones de los emprendedores que las han creado y dado forma. Los valores, identidad y dinámica de trabajo de estos acaban por conformar una cultura corporativa y valor diferencial propios. Por eso los emprendedores han de ser cautos con lo que hacen y transmiten a través de sus empresas", señala González.

Lo que el emprendedor ha de evitar:

Mentir. La credibilidad es uno de los cimientos de cualquier carrera profesional y casi de cualquier itinerario de vida. Es fundamental que se haga lo que se dice y se cumpla con los compromisos adquiridos. Cuando alguien es creíble los que están a su alrededor creerán y confiarán en esa persona, lo que supone base fundamental para construir cualquier proyecto, actividad o empresa. Este principio, aplicable a todos, cobra especial relevancia para quién lidera un proyecto, con un equipo y/o un grupo de inversores a las espaldas.

Sacar el látigo. Los jefes del 'orden y mando' y del 'porque yo lo digo' han pasado a la historia. El estilo de liderazgo autoritario y jerárquico está cayendo en desuso porque funciona mal, especialmente en el arranque de nuevos proyectos en los que el entusiasmo, la energía y la flexibilidad del equipo son claves. Tratar a las personas del equipo como lo que son, lo más importante de la empresa, es esencial para un buen clima laboral.

Arriesgar más de lo necesario. Puede resultar tentador implicarse al cien por cien en ese nuevo proyecto tan apasionante, pero es preciso establecer límites para no acabar siendo devorado por la criatura que se ha conseguido modelar. Hay que saber en cada momento qué, cuándo y cuánto arriesgar. Es importante meditar y tomar buenas decisiones, a veces lo 'que pide el cuerpo' no es la mejor decisión.

No comunicar. De nada sirve hacer grandes cosas si luego no se es capaz de comunicarlo al exterior. El empresario ha de contar con las herramientas para trasladar la esencia de su organización y servicios de una forma atractiva y 'sexy', para que todo el mundo lo entienda y suscite interés. Ya sea

para vender, para atraer a un inversor o a un potencial empleado.

¿Mejor sólo que mal acompañado?. Un error común entre los que arrancan un proyecto es dedicarse en cuerpo y alma a sacar adelante la tarea de cada día, olvidándose de salir fuera para buscar nuevas alianzas, hacer networking, o ahondar en relaciones de interés. El ecosistema del líder requiere compañía frecuente de otros emprendedores y/o profesionales externos con los que explorar sinergias. El emprendedor siempre acompañado, sobre todo si consigue rodearse de los mejores, eso sí, cuidado a la hora de elegir la compañía.

No priorizar. Caer en la procrastinación puede ser muy muy perjudicial. Para evitarlo hay que saber identificar lo importante de lo urgente, fijarse prioridades. El paradigma debiera ser ¿mejor hoy que mañana?. Difícilmente se podrá gestionar un negocio o a un grupo de personas si no se autogestiona uno mismo.

No ser constante y perseverante. Son sobradamente conocidas las dificultades y retos continuos con los que va a tropezar un emprendedor, que a menudo generarán pesimismo y tentaciones de abandonar. Ser constantes y perseverantes está en la base del éxito de la empresa. Aprender cada día y escuchar a todos aquellos que pueden aportar algo puede ayudar a no desfallecer. Constante, perseverante, pero a la vez paciente.

Caer en la soberbia. El negocio podrá ir mejor o peor según el momento, pero en ningún momento se puede dejar de ser humildes. Empezar no es una competición contra nadie, ni nadie es mejor o peor porque su negocio facture más o menos. La humildad ha de ser un compañero de vida.

Falta de adaptación. Un emprendedor puede tener una idea de negocio pero en su desarrollo no puede ser ajeno a las tendencias del mercado, a menudo cambiantes. Para poder aprovecharse de esos cambios el emprendedor ha de tener ¿cintura? para saber adaptarse y realizar los cambios necesarios que puedan ser provechosos para su propio negocio.

Obsesionarse con el corto plazo. Habrá retos y problemas que requerirán soluciones inmediatas o a corto plazo. Pero la estrategia global del negocio deber ser fijada a largo plazo. Estar obsesionado cada día con los problemas inmediatos puede llevar a perder la perspectiva y las metas que se han fijado al emprender.

SobreTaalentfy

Taalentfy es una plataforma disruptiva para la búsqueda de empleo basada en el talento y desarrollada por la startup Knowledgefy Technologies de la mano del emprendedor Alejandro González. Esta herramienta permite generar una comunidad de conocimiento en la que el usuario pueda, además de lograr un empleo acorde a su talento, obtener formación para mejorar sus capacidades o encontrar a esos perfiles afines y complementarios a él para poder desarrollar una determinada actividad o proyecto.

Recientemente ha sido reconocida con el premio al mejor proyecto de labor social del mundo hispano en el New York Summit 2017. También consiguió en 2017 el Premio del Día de Internet al mejor proyecto de investigación y emprendimiento, y en 2018 el Premio Evolución Sur.es y BBVA al mejor proyecto que aplica tecnologías de la información a un modelo de negocio clásico. Además ha sido una de las startups que ha finalizado satisfactoriamente la última convocatoria del Programa Minerva, promovido por Vodafone y la Junta de Andalucía, obteniendo una financiación de 30.000€ por su parte.

Datos de contacto:

Raquel Lombas
609835625

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>