



[... volver a la lista artículos con firmas](#)



Oscar Durán Yates
Coach Personal y Director
COACHING CUÁNTICO

¿Cómo encontrar la inspiración en mi negocio?

Parte I: ¿Para qué voy a montar una franquicia?

¿Qué te mueve para montar tu franquicia? o ¿Qué estás buscando con tu negocio? o ¿Qué percibes que te va a proporcionar tener tu propio negocio? Si la primera respuesta que viene a tu mente es "porque quiero ganar dinero", te sugiero que te hagas un pequeño re-planteamiento.

Las estadísticas muestran que cinco años más tarde de la apertura de un negocio, aproximadamente el 85% de los emprendedores se sienten esclavos de su actividad empresarial, con apenas tiempo para sus vidas privadas, y que el dinero que esperan ganar no les proporciona la satisfacción que habían imaginado. Parece como si la ilusión de que sus vidas iban a ser mejor, porque conseguirían más tiempo, más dinero y más libertad, les hubiese resultado ruinoso y poco realista.

Trabajar en tu negocio sólo para ganar dinero es asegurarte tu propia esclavitud, porque, mes a mes, vas a encontrar suficientes retos e imprevistos que van a apagar la alegría o euforia que pudieras tener ahora. La forma sabia de mantener vivo el entusiasmo que hoy te mueve es que, interiormente, tengas un conjunto de razones con suficiente peso por sí mismas y que, el hecho de conseguirlas, representen para ti un valor mayor que el dinero que pudieras ganar.

Estos valiosos "para qué" son los que, sin ninguna duda, van a impulsar tu negocio hacia delante. De esta forma, estás garantizándote que el dinero que recibas a través de tu negocio será la consecuencia natural de estar satisfaciéndote y alcanzando las razones que te habías establecido.

Quizás te estés planteando: "Pero si el resultado final acaba en que voy a obtener el dinero que deseo ¿para qué complicarme en buscar razones añadidas a la de ganar dinero?". Es sencillo, en el momento que afrontes los altos retos que conllevan un negocio, entre ellos, que te falte liquidez para pagar a tus proveedores, tus deudas e incluso tu propio sueldo, te sentirás vacío, carente de lo principal, y quizás un fracasado, y, desde estos sentimientos, entras en la espiral logarítmica de acción desesperada, apagando fuegos o solucionando imprevistos y problemas que, principalmente, acelerarán el cierre de tu negocio o, en el mejor de los casos, sobrevivirás como hace la mayoría.

Responder con sinceridad ¿para qué monto esta franquicia? significa darle un sentido consciente a tu área profesional y empresarial. Vas a dedicar tiempo, es decir vida, a sacar adelante tu proyecto y si el único sentido al que te agarras es a ganar dinero, parece que lo que buscas principalmente es seguridad. Y buscar seguridad es sinónimo de tener miedo, con lo cual estás montando tu negocio guiado por el miedo a algo. Con lo que, si estás pensando en trabajar en tu franquicia sólo por dinero, es bastante probable que engroses el grupo del que hablan las estadísticas.

Te propongo que durante una semana dediques 15 minutos al día, a responder honradamente ¿Para qué estoy montando esta franquicia? ¿Qué estoy buscando con mi negocio? ¿Qué percibo que me va a proporcionar tener mi propio negocio? Hazte estas preguntas una y otra vez y anota lo que te viene. Es imposible que te hagas estas preguntas y no encuentres respuestas. Pero si percibieses que no sabes responderlas, vuelve a preguntártelas, mantente presente con las preguntas hasta que tu mente te dé las respuestas. Pruébalo, funciona.

Oscar Durán-Yates