



EMPRENDER EN INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN: ALGUNOS CONSEJOS DESDE MI EXPERIENCIA

Hace un año y medio, mi vida profesional dio un giro inesperado y pasé de trabajar en un sitio público como bibliotecaria especializada en Ciencias de la Salud a iniciar una nueva aventura como autónoma. Desde entonces, algunos compañeros, profesionales en Información y Documentación se han interesado por mi situación y me preguntan por mi experiencia o piden consejo para hacer algo similar. Así que aquí estoy, compartiendo, por si a alguien puede ayudar o inspirar.

Cuando se trata de reinventarnos, tenemos que preguntarnos si estamos abiertos a trabajar en algún lugar, más allá de la biblioteca, y plantearnos: ¿qué hago yo o qué sé hacer yo en mi puesto de trabajo habitual

La capacidad de escucha y de empatía es un don que te puede ayudar mucho a desarrollar tu potencial como vendedor/a. Pero luego también tendrás que aprender cuál es todo el proceso y practicar cada una de sus fases.

que podría hacer en otro lugar? Si no tenemos cierta apertura mental, la reinvención no puede tener cabida. Al final, tenemos que esperar a que salgan oposiciones y eso no está en nuestras manos. Así que escucho a menudo eso de "es que no puedo trabajar de lo que me gusta porque no salen plazas", como si nuestro destino solo pudiera depender de otros.

Una vez nos damos cuenta de que la pelota está en nuestro tejado, se pone a prueba nuestra capacidad de reinvención, de vendernos y de detectar de forma proactiva cuáles son las oportunidades.

Emprender o no, esa ya es otra cuestión. Seguramente no está hecho para cualquier persona. Cada uno tenemos nuestras habilidades y como en todo en esta vida, para autogestionarse hacen falta unas cuantas.

Si te estás planteando tomar este camino, aquí te dejo 6 consejos. Podría haber muchos más, pero estos son los que no te cuentan en las escuelas de negocios.

1. La motivación es un factor clave.

Si lo que nos mueve a trabajar por nuestra cuenta es que no tenemos otro remedio y pensamos que esta será la solución a nuestros males, o quizá nuestra motivación es hacernos ricos a costa de una gran idea, podemos llevarnos un chasco.

En cambio, si lo que nos mueve es ayudar a otras personas, estamos convencidos de que podemos hacerlo y sabemos solucionar problemas reales transmitiendo valores auténticos, quién sabe, podría ser un buen comienzo.

2. Vender, eso es lo primero.

No nos engañemos. Si no vendemos, no podremos existir como autónomos o como empresa. Y nadie nos ha enseñado a vender, será una habilidad que tendremos que desarrollar más allá de nuestros estudios habituales.

La capacidad de escucha y de empatía es un don que te puede ayudar mucho a desarrollar tu potencial como vendedor/a. Pero luego también tendrás que aprender cuál es todo el proceso y practicar cada una de sus fases.

3. ¿Qué ofrecemos y a quién?

La gran pregunta. Aquí te propongo que no te disperses. Quien mucho abarca poco aprieta. Para empezar, céntrate en ofrecer pocos servicios pero muy buenos. Quizá ya hay más personas que hacen lo mismo, pero mira el lado positivo: puede ser porque hay demanda y funciona.

Lo más importante sobre todo es ofrecer algo que responde a una necesidad real, que está en el mercado. ¿Qué demanda la sociedad? ¿Qué problemáticas podemos resolver? Recordemos que debemos seguir aprendiendo para adaptarnos a las nuevas necesidades del mercado. Lo que sabíamos de ayer, igual ya no nos sirve.

¿Y a quién le puede interesar lo que ofrecemos? ¿Quién es nuestro cliente ideal? Tendremos que conectar con sus deseos, sus miedos, sus anhelos... solo así llegaremos a conectar con él.

La confianza en uno mismo, enfocarse al éxito, el grado de conciencia que tenemos de nuestras creencias limitantes...

4. Mucha introspección

Ya estamos viendo que hay muchas preguntas que uno debe hacerse antes de lanzarse a la piscina. Creo que la introspección es mucho más importante a la hora de emprender que cuando trabajamos por cuenta ajena.

Sin las preguntas adecuadas y las respuestas elaboradas, es difícil poner el foco donde toca, y podemos perdernos por el camino, dando palos de ciego. Pasado un tiempo, hay que volver a empezar por el principio, para validar que vamos bien o valorar si hemos de cambiar o ajustar cosas.

El autoconocimiento también es un factor im-

portante en este proceso. Saber quiénes somos, desarrollar nuestra historia y conocer bien cuáles son nuestras fortalezas y nuestras debilidades. Personalmente, me hubiera sido muy difícil llegar a este punto sin una base de experiencias previas tanto a nivel personal como profesional, que me han llevado a crecer y conocerme mejor.

5. Sin apoyo, es muy difícil

Por un lado, el apoyo familiar ayuda mucho. Si las personas que nos rodean nos animan a seguir y confían en nuestras capacidades, va a ser más fácil que perseveremos en nuestros objetivos.

Y por otro lado, tener una red de apoyo que nos ayude va a ser un elemento fundamental. Mi experiencia ha sido muy positiva con amigos, compañeros, colaboradores... muchas personas se interesan por mí e intentan ayudarme si está en sus manos. Recibir el cariño de la gente me ha dado impulso para continuar.

¿La clave? Dar lo mejor de ti de forma generosa, sin esperar nada a cambio. Más tarde o más temprano, te encontrarás que los demás también te dan lo mejor de sí mismos. Es importante rodearnos de las personas adecuadas, que nos inspiren y nos transmitan valores positivos.

6. Tu mentalidad

Ya estás viendo que no todo está en ofrecer tus servicios y que sean muy buenos (que también), sino que hay varios factores que están en ti y en lo social. No quiero olvidarme de mencionar la mentalidad porque hay aspectos que dependen fundamentalmente de la misma.

La confianza en uno mismo, enfocarse al éxito, el grado de conciencia que tenemos de nuestras creencias limitantes... factores clave que se pueden desarrollar y aprender, si nos damos cuenta de su importancia.

¿Y tú, te animas a buscarte la vida fuera de la biblioteca?

A mí, desde que lo hice, me llaman para ofrecer mis servicios en bibliotecas (y me encanta). ▴

**Paula Traver Vallés
Consultora independiente
www.paulatraver.es*