



¿Teléfono Rojo? Volamos hacia Moscú (Stanley Kubrick, Reino Unido 1964)

Convencido de que los comunistas están contaminando los EEUU, un general ordena, en un acceso de locura, un ataque aéreo nuclear por sorpresa contra la Unión Soviética. Su ayudante, el capitán Mandrake, trata de averiguar el código para detener el bombardeo. Para solucionar el problema, el presidente de EEUU se comunica con Moscú para convencer al dirigente soviético de que el ataque es un estúpido error. Mientras tanto, el asesor del presidente, un antiguo científico nazi, el Dr. Strangelove, confirma la existencia de la "Máquina del Juicio Final", un dispositivo de represalia soviético capaz de acabar con la humanidad.

EL EMPRENDEDOR, UN MULTIFUNCIÓN

Nos gusta la fuerza del genial Peter Sellers haciendo tres papeles simultáneos –de presidente de los EEUU, de científico asesor y de oficial británico-. Cuando el emprendedor –que como cualquier otro se ríe en su butaca de cine ante el alocado ir y venir de Peter- toma la decisión de "montarse por su cuenta" no es consciente de que pronto se hallará en la tesitura nada cómica de tener que hacer múltiples papeles en la película que ha decidido poner en marcha.

El emprendedor piensa su proyecto desde la visión focalizada del producto y/o servicio que desea ofrecer, pero la realidad es muy tozuda y le acaba exigiendo que desempeñe no tres roles, sino en ocasiones incluso varios más. Papeles como director general, estratega, consultor, vendedor, responsable de marketing, contable y hasta telefonista.

Sabemos que cuando se comienza un proyecto emprendedor es importante focalizarse, la dispersión no ayuda a avanzar en línea recta. Sin embargo hay varios elementos que hacen que sea difícil mantenerse en la focalización. Normalmente, cuando uno comienza no dispone de muchos medios, se cuenta con una estructura lo más reducida posible. Y en su versión más reducida es uno sólo. En cualquier caso, con uno o con pocos, es inevitable acabar siendo hombre-orquesta.

Además, así como Peter Sellers tiene un tiempo de preparación y de ensayo antes de proceder a las grabaciones de las escenas, que además se pueden repetir si no quedan bien, el emprendedor no suele atinar en la importancia de este paso. ¡La ilusión y la necesidad de resultados le pueden! Ya sea para acortar el tiempo de inversión económica, ya sea por las prisas para demostrar que su proyecto es ganador, el emprendedor –ser inquieto e impaciente- desea entrar en acción lo antes posible, y por tanto dedica poco tiempo a la preparación, circunstancia que convierte la emprendeduría en un proceso de "prueba y error", cercano a la "esquizofrenia".

Aún así, si nuestro tiempo es limitado y queremos tener éxito como emprendedores focalizando nuestras energías y no dispersándonos excesivamente en las múltiples facetas que nos requerirán ¿qué podemos hacer?

La solución es relativamente obvia, lo cual no es sinónimo de fácil: simplificar al máximo; comenzar pequeño pensando en grande; crear procesos y sistemas simples y flexibles; elegir muy bien los compañeros de viaje, el camino a recorrer -como en la película- ya se complica solo. Todo esto nos puede permitir ser ágiles en las tomas de decisiones, simples en los mecanismos de actuación y eficientes en nuestra labor.

Si contamos con que la emprendeduría en sí misma ya es una aventura multifunción, el éxito depende de que abordemos nuestro reto desde la simplicidad y la focalización. Y no olvidemos que la simplicidad precisa de una buena preparación, ensayo y concentración. ¡Qué gozada Sellers, que consigue hacer roles tan diferentes y con tanta convicción!

A pesar de todos los inconvenientes que conlleva, emprender es maravilloso. Si tú también lo ves así, amigo emprendedor, ya tienes mucho ganado ¿no te parece?